

ПУТЬ ПРОГРАММИСТА

Человек эпохи IT

ДЖОН СОНМЕЗ

Предисловия Скотта Хансельмана
и Роберта Мартина



 MANNING

 ПИТЕР®

SOFT SKILLS:

The software developer's life manual

John Sonmez





ПУТЬ ПРОГРАММИСТА

Человек эпохи IT

Джон Сонмез

ББК 32.973.2-018
УДК 004.3
С62

Сонмез Джон

С62 Путь программиста. — СПб.: Питер, 2016. — 448 с.: ил. — (Серия «Библиотека специалиста»).

ISBN 978-5-496-01915-6

Любой программист — прежде всего, человек со своими достоинствами и недостатками. Но в то же время программист — это интеллеktуал, человек, постоянно занятый решением задач, анализом требований, исправлением ошибок, взаимодействием с коллегами и заказчиками. Наконец, программист — это человек, регулярно испытывающий серьезный стресс, вынужденный укладываться в жесткие сроки и просто обязанный постоянно самосовершенствоваться.

Эта книга содержит исчерпывающую информацию о том, что требуется для выстраивания успешной карьеры программиста, помогает IT-специалистам лучше понять свою профессию и коллег, всегда оставаться востребованным на рынке труда, целенаправленно и результативно развиваться, а также получать от любимой работы настоящую самоотдачу и подлинное удовольствие.

12+ (В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2010 г. № 436-ФЗ)

ББК 32.973.2-018
УДК 004.3

Права на издание получены по соглашению с Manning Publications Co. Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Информация, содержащаяся в данной книге, получена из источников, рассматриваемых издательством как надежные. Тем не менее, имея в виду возможные человеческие или технические ошибки, издательство не может гарантировать абсолютную точность и полноту приводимых сведений и не несет ответственности за возможные ошибки, связанные с использованием книги.

ISBN 978-1617292392 англ.
ISBN 978-5-496-01915-6

© 2015 by Manning Publications Co. All rights reserved
© Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер», 2016
© Издание на русском языке, оформление ООО Издательство «Питер», 2016
© Серия «Библиотека специалиста», 2016

Краткое содержание

Предисловие	23
Введение	24
Вступительное слово	27
Благодарности	29
Об этой книге	32
Об авторе	35
От издательства	36
Глава 1. Почему эта книга не похожа на другие	37

Часть I. Карьера

Глава 2. Взрывной старт: отличайтесь от других	42
Глава 3. Думаем о будущем. Каковы ваши цели?	46
Глава 4. Социальные навыки: они нужны больше, чем вы думаете	51
Глава 5. «Взламываем» процесс собеседования	56
Глава 6. Варианты трудоустройства	62
Глава 7. Какой вы разработчик?	68
Глава 8. Не все компании одинаковые	75
Глава 9. Поднимаемся по карьерной лестнице	81
Глава 10. Профессионализм	86
Глава 11. Свобода: как бросить свою работу	91
Глава 12. Фриланс. Работаем на себя	98
Глава 13. Создаем свой первый продукт	105
Глава 14. Даем старт стартапу	111
Глава 15. Стратегии выживания для работающих удаленно	116
Глава 16. Притворяйся, пока не преуспеешь	121
Глава 17. Резюме — это скучно. Будем исправлять ситуацию	124
Глава 18. Не будьте религиозны насчет технологий	129

Часть II. Продвигаем себя

Глава 19. Основы маркетинга для горе-программистов	134
Глава 20. Создаем бренд, чтобы стать заметнее	139
Глава 21. Создаем успешный блог	144
Глава 22. Ваша основная цель — приносить другим пользу	151
Глава 23. #ИспользуемСоциальныеСети	155
Глава 24. Говорим и показываем	160
Глава 25. Пишем книги и статьи, которые привлекут читателей	165
Глава 26. Не бойтесь выглядеть глупо	169

Часть III. Обучение

Глава 27. Учимся учиться: как обучать себя	174
Глава 28. Мой десятишаговый процесс	178
Глава 29. Шаги 1–6: выполнить один раз	183
Глава 30. Шаги 7–10. Их нужно повторять	191
Глава 31. Ищем своего мастера Йоду	198
Глава 32. Становимся Йодой	203
Глава 33. Хотите научиться чему-то — станьте наставником	206
Глава 34. Нужно ли высшее образование, или можно обойтись без него?	210
Глава 35. Ищем пробелы в знаниях	215

Часть IV. Продуктивность

Глава 36. Все начинается с концентрации	220
Глава 37. Мой личный план продуктивности	225
Глава 38. Техника «помидора»	231
Глава 39. Моя система квот: как я делаю гораздо больше работы, чем должен	237
Глава 40. Учимся нести ответственность	242
Глава 41. Многозадачность: что можно и чего нельзя	246
Глава 42. Перегорели? У меня есть лекарство!	251
Глава 43. Как вы убиваете свое время	257
Глава 44. Важность рутины	262
Глава 45. Приобретаем привычки: причесываем свой код	267
Глава 46. Разбиваем задачи на части: как съесть слона	272
Глава 47. Цена тяжелого труда и почему вы постоянно избегаете его	278
Глава 48. Любое действие лучше бездействия	283

Часть V. Финансы

Глава 49. Как вы собираетесь потратить зарплату?	291
Глава 50. Как вести переговоры о зарплате	297
Глава 51. Опционы: самое интересное	305
Глава 52. Биты и байты инвестирования в недвижимость	313
Глава 53. Вы уверены, что понимаете свой пенсионный план?	320
Глава 54. Опасность долга: SSD стоят дорого	328
Глава 55. Бонус: как я вышел на пенсию в 33 года	333

Часть VI. Фитнес

Глава 56. Почему нужно совершенствовать здоровье.	349
Глава 57. Устанавливаем критерии для фитнеса	353
Глава 58. Термодинамика, калории и вы	358
Глава 59. Мотивация: поднимаем себя с дивана	363
Глава 60. Как набрать мышечную массу: у «ботанов» тоже могут быть бицепсы.	368
Глава 61. Как накачать пресс.	375
Глава 62. Начинаем беговую программу	379
Глава 63. Стоячие столы и другие трюки	382
Глава 64. Оборудование для фитнеса	386

Часть VII. Дух

Глава 65. Как разум влияет на тело	392
Глава 66. Правильное настроение: перезагружаемся.	397
Глава 67. Строим позитивный образ «Я»: программируем свой мозг	403
Глава 68. Любовь и отношения: компьютер не подержит вас за руку.	408
Глава 69. Мой личный список книг для успеха	413
Глава 70. Встречаем неудачи во всеоружии	418
Глава 71. Напутственные слова.	422

Приложения

Приложение 1. Если вы можете писать код, вы сможете разобраться с финансами	426
Приложение 2. Как работает фондовый рынок	432
Приложение 3. Что посеешь, то и пожнешь: основы диеты и питания.	438
Приложение 4. Здоровое питание	442

Оглавление

Предисловие	23
Введение	24
Вступительное слово	27
Благодарности	29
Об этой книге	32
Интернет-ресурсы.....	33
Форум Author Online.....	34
Об авторе	35
От издательства	36
Глава 1. Почему эта книга не похожа на другие	37

Часть I. Карьера

Глава 2. Взрывной старт: отличайтесь от других	42
Образ мыслей бизнесмена.....	42
Думать как бизнесмен.....	43

Глава 3. Думаем о будущем. Каковы ваши цели?	46
Как ставить цели	47
Отслеживание целей	49
Глава 4. Социальные навыки: они нужны больше, чем вы думаете	51
Оставьте меня в покое, я просто хочу писать код!	51
Учимся взаимодействовать с людьми	52
Каждый хочет чувствовать себя важным	52
Никогда не критикуйте	53
Подумайте о том, чего хочет другой человек	53
Избегайте споров	54
Глава 5. «Взламываем» процесс собеседования	56
Самый быстрый способ прохождения собеседования	56
Как я получил свою последнюю должность	57
Мыслим вне рамок и налаживаем связи	58
Но как быть с самим собеседованием?	60
Что вы можете сделать прямо сейчас	60
Глава 6. Варианты трудоустройства	62
Вариант 1. Служащий	62
Вариант 2. Независимый консультант	63
Вариант 3. Предприниматель	65
Какой вариант выбрать?	66
Глава 7. Какой вы разработчик?	68
Важность специализации	68
Какие бывают специализации	69
Виды специализаций для разработчиков ПО	71
Выбираем специализацию	72

Глава 8. Не все компании одинаковые	75
Маленькие компании и стартапы.	75
Компании среднего размера	76
Крупные компании	77
Компании по разработке ПО против компаний, нанимающих разработчиков ПО ...	79
Выбирайте мудро.	80
Глава 9. Поднимаемся по карьерной лестнице.	81
Берем на себя ответственность	81
Становимся заметнее	82
Обучайтесь самостоятельно	83
Решайте проблемы	84
А что насчет политики?	85
Глава 10. Профессионализм	86
Кто такой профессионал.	87
Становимся профессионалами (формируем хорошие привычки)	87
Делайте то, что считаете правильным	88
Повышайте качество работы	90
Глава 11. Свобода: как бросить свою работу	91
Увольняемся с умом	91
Ловушка: я бросил работу, не скопив денег... Что делать?	92
Готовимся работать на себя	93
Сколько времени вы тратите на работу?	94
Отдать швартовы!	96
Глава 12. Фриланс. Работаем на себя	98
Приступаем к работе	98
Спросите совета у знакомых.	99
Лучший способ найти клиентов	99
Определяем свою ставку	101

Глава 13. Создаем свой первый продукт	105
Ищем аудиторию	105
Проверяем рынок	108
Начинайте с малого	109
Приступаем к работе	110
Глава 14. Даем старт стартапу	111
Основы стартапов	111
Напрягись или проваливай	112
Типичный жизненный цикл стартапа	113
Ускорители	113
Получение финансирования	114
Глава 15. Стратегии выживания для работающих удаленно	116
Вызовы для отшельников	116
Глава 16. Притворяйся, пока не преуспеешь	121
Что значит «Притворяйся, пока не преуспеешь»	121
Реализуем идею на практике	122
Глава 17. Резюме — это скучно. Будем исправлять ситуацию	124
Вы не пишете резюме профессионально	125
Нанимаем составителя резюме	126
Не останавливаемся на достигнутом	127
Что, если вы не хотите нанимать профессионала?	128
Глава 18. Не будьте религиозны насчет технологий	129
Мы все религиозны по отношению к технологии	129
Плохих технологий нет	130
Как я прозрел	130
Не ограничивайте свои возможности	131

Часть II. Продвигаем себя

Глава 19. Основы маркетинга для горе-программистов	134
Что значит «продвигать себя»	134
Почему продвигать себя так важно	135
Как продвигать себя	137
Глава 20. Создаем бренд, чтобы стать заметнее	139
Что такое бренд	139
Из чего состоит бренд	140
Создаем собственный бренд	141
Глава 21. Создаем успешный блог	144
Почему блог так важен	144
Создание блога	146
Ключ к успеху	147
Как получать больше трафика	149
Я не могу гарантировать успех	150
Глава 22. Ваша основная цель — приносить другим пользу	151
Давайте людям то, что они хотят	152
Отдавайте бесплатно 90 % того, что производите	152
Быстрый путь к успеху	153
Предлагайте больше	153
Глава 23. #ИспользуемСоциальныеСети	155
Растим свою сеть	155
Используем социальные медиа эффективно	156
Остаемся активными	157
Социальные сети и учетные записи	158

Глава 24. Говорим и показываем	160
Почему публичные выступления настолько важны	160
Начинаем говорить	161
А как же тренинги?	163
Глава 25. Пишем книги и статьи, которые привлекут читателей	165
Почему книги и статьи так важны	165
Книги и статьи не окупаются	166
Публикуем свой труд	166
Самостоятельная публикация	167
Глава 26. Не бойтесь выглядеть глупо	169
В первый раз всегда страшно	169
Выглядеть глупо — нормально	170
Продвигайтесь медленно (или сразу ныряйте с головой)	171
 Часть III. Обучение	
Глава 27. Учимся учиться: как обучать себя	174
Рассматриваем процесс обучения	174
Учим себя	175
Глава 28. Мой десятишаговый процесс	178
Идея системы	178
Десятишаговая система	180
Глава 29. Шаги 1–6: выполнить один раз	183
Шаг 1. Получите общую картину	183
Шаг 2. Определите масштаб	185
Шаг 3. Определите конечный результат	186
Шаг 4. Найдите ресурсы	187

Шаг 5. Создайте план обучения	188
Шаг 6. Отфильтруйте ресурсы	190
Глава 30. Шаги 7–10. Их нужно повторять.	191
Шаг 7. Изучите достаточно, чтобы начать	191
Шаг 8. Экспериментируйте	193
Шаг 9. Выучите достаточно и сделайте что-нибудь полезное	194
Шаг 10. Обучайте	195
Итоговые размышления	196
Глава 31. Ищем своего мастера Йоду	198
Качества ментора	198
Где искать ментора	200
Виртуальные менторы	200
Нанимаем наставника	201
Глава 32. Становимся Йодой	203
Становимся ментором	203
Плюсы наставничества	204
Выбираем ученика	205
Глава 33. Хотите научиться чему-то — станьте наставником	206
Я не учитель	206
Что происходит, когда вы учите кого-то	207
Итак, приступим	208
Глава 34. Нужно ли высшее образование, или можно обойтись без него?	210
Требуется ли высшее образование, чтобы преуспевать?	210
Преимущества высшего образования	212
Что, если у вас нет высшего образования?	213

Глава 35. Ищем пробелы в знаниях	215
Почему остаются пробелы	215
Находим пробелы	216
Заполняем пробелы	217

Часть IV. Продуктивность

Глава 36. Все начинается с концентрации	220
Что такое концентрация	220
Магия концентрации	221
Обретаем концентрацию	222
Все не так просто, как звучит	223

Глава 37. Мой личный план продуктивности	225
Общие сведения	225
Планирование квартала	226
Планирование месяца	226
Планирование недели	226
Планирование дня и выполнение задач	229
Справляемся с раздражителями	229
Перерывы и отпуск	230

Глава 38. Техника «помидора»	231
Общие сведения	231
Эффективное использование техники «помидора»	232
Психологические игры	233
Сколько работы вы можете делать	235

Глава 39. Моя система квот: как я делаю гораздо больше работы, чем должен	237
Проблема	237
Знакомимся с квотами	238

Как работает система квот	239
Почему система квот работает	240
Глава 40. Учимся нести ответственность	242
Ответственность	242
Несем ответственность перед собой	243
Внешняя ответственность	244
Глава 41. Многозадачность: что можно и чего нельзя	246
Почему многозадачность — это, как правило, плохо	246
Группирование задач более продуктивно	247
Как насчет настоящей многозадачности?	248
Глава 42. Перегорели? У меня есть лекарство!	251
Как мы перегораем	251
В действительности вы просто бьетесь о стену	252
По другую сторону стены	253
Пробиваемся сквозь стену	254
Глава 43. Как вы убиваете свое время	257
Самый главный способ убить время	257
Бросаем смотреть телевизор	258
Другие способы убить время	259
Отслеживаем время	260
Глава 44. Важность рутины	262
Рутинa создает вас	262
Создаем рутину	263
Добавляем детали	264
Глава 45. Приобретаем привычки: причесываем свой код ...	267
Исследуем привычки	267
Распознаем плохие привычки и меняем их	269
Формируем новые привычки	270

Глава 46. Разбиваем задачи на части: как съесть слона	272
Почему «больше» не значит «лучше»	272
Учимся разбивать задачу на составляющие	274
Как разбивать задачи	275
Разбиваем задачи	277

Глава 47. Цена тяжелого труда и почему вы постоянно избегаете его	278
Почему тяжелый труд чертовски... тяжелый?	279
Я буду работать «умнее»	279
Тяжелая работа — это скучная работа	280
Реальность	280
Как научиться тяжело работать	281

Глава 48. Любое действие лучше бездействия	283
Почему мы отказываемся действовать	283
Что происходит, когда вы ничего не делаете	284
Что плохого может случиться?	285
Управлять движущейся машиной проще	286
Что вы можете сделать прямо сейчас?	287

Часть V. Финансы

Глава 49. Как вы собираетесь потратить зарплату?	291
Перестаньте думать в краткосрочной перспективе	291
Активы и пассивы	293
Вернемся к вашей зарплате	295

Глава 50. Как вести переговоры о зарплате	297
Переговоры начинаются до того, как вы получите должность	297
Важно то, как вы получаете работу	298
Первый, кто называет сумму, проигрывает	299

Как быть в ситуации, когда вас просят назвать сумму первым	300
Что делать, если у вас спрашивают об уровне текущей зарплаты.	301
Когда вы получаете предложение	302
Заключительные советы	303
Глава 51. Опционы: самое интересное	305
Основы опционов	305
Копнем глубже	307
Продажа опционов	310
Более сложные ситуации	311
Глава 52. Биты и байты инвестирования в недвижимость	313
Зачем инвестировать в недвижимость	314
Как начать.	316
Первый шаг: образование	317
Время действовать	318
Пользуйтесь услугами управляющих.	319
Глава 53. Вы уверены, что понимаете свой пенсионный план?	320
Безоблачную пенсию нужно запланировать	321
Рассчитываем объем сбережений.	322
Путь 1: 401(k), IRAs и другие пенсионные счета	323
Путь 2: готовим ранний выход на пенсию или нацеливаемся разбогатеть	324
Что, если я уже на полпути к пенсии?	326
Глава 54. Опасность долга: SSD стоят дорого	328
Почему долг — это плохо.	328
Заблуждения о долгах	329
Не все долги плохие	331
Глава 55. Бонус: как я вышел на пенсию в 33 года	333
Что значит «выйти на пенсию».	333
Как я начинал.	334

Проблемы с арендой	336
Набираем обороты	337
Шлифуем план	338
Короткое замыкание?	339
Не сбиваемся с курса	339
Поворотный момент	341
Счастливый билет	343
В режиме нон-стоп	344
Источники пассивного дохода	344
Небольшой анализ	345

Часть VI. Фитнес

Глава 56. Почему нужно совершенствовать здоровье	349
Уверенность	350
Сила мозга	350
Страх	351
Глава 57. Устанавливаем критерии для фитнеса	353
Выбираем четкую цель	353
Задаем ориентиры	354
Измеряем прогресс	356
Продолжайте вести здоровый образ жизни	356
Глава 58. Термодинамика, калории и вы	358
Что такое калории	358
Терять вес легко	359
Сколько калорий вы потребляете	360
Сколько калорий вы сжигаете	360
Используем калории, чтобы достичь цели	361

Глава 59. Мотивация: поднимаем себя с дивана	363
Что вас мотивирует?	363
Награждаем себя слишком рано	364
Идеи для мотивации	365
Сделайте это наконец!	366
Глава 60. Как набрать мышечную массу: у «ботанов» тоже могут быть бицепсы	368
Как растут мышцы	369
Поднятие тяжестей	369
Различные цели	370
Приступаем к занятиям	371
Какие упражнения нужны	372
Как питаться	374
Глава 61. Как накачать пресс	375
Пресс делается на кухне	375
Ваше тело не хочет, чтобы у вас был пресс	376
Что с этим можно поделать	377
Глава 62. Начинаем беговую программу	379
Зачем начинать беговую программу	379
Начинаем бегать	380
Советы начинающим	381
Глава 63. Стоячие столы и другие трюки	382
Стоячие столы и беговые дорожки	382
Приемы для питания	383
Глава 64. Оборудование для фитнеса	386
Шагомеры и пedomетры	386
Беспроводные весы	387
Комбинированные устройства	388

Сила жимов	388
Наушники	389
Приложения	389

Часть VII. Дух

Глава 65. Как разум влияет на тело	392
Все начинается с разума	393
Связь разума и тела	394

Глава 66. Правильное настроение: перезагружаемся	397
Что такое позитив	397
Положительный эффект позитива	399
Как перезагрузить настрой	400

Глава 67. Строим позитивный образ «Я»: программируем свой мозг	403
Что такое образ «Я»	404
Ваш образ «Я» трудно изменить	404
Перепрограммируем мозг	406

Глава 68. Любовь и отношения: компьютер не подержит вас за руку	408
Почему разработчикам иногда трудно найти свою любовь	408
Разбираемся в правилах игры	410
То есть все, что нужно, — это быть уверенным?	411
Игра чисел	411

Глава 69. Мой личный список книг для успеха	413
Книги о самопомощи и вдохновении	413
Книги по разработке ПО	415
Инвестиции	416

Глава 70. Встречаем неудачи во всеоружии.	418
Почему мы так боимся неудач	419
Неудача — путь к успеху	420
Учитесь принимать неудачи	421
Глава 71. Напутственные слова.	422

Приложения

Приложение 1. Если вы можете писать код, вы сможете разобраться с финансами	426
Что такое деньги.	427
Виды денег	427
Инфляция и дефляция	428
Центральные банки	429
А как насчет обычных банков?	430
Основы финансов	431
Приложение 2. Как работает фондовый рынок.	432
Назначение фондового рынка	433
Что происходит, когда вы торгуете акциями	434
Как зарабатывать на фондовом рынке	435
Индексы, взаимные фонды, индексные фонды.	436
Приложение 3. Что посеешь, то и пожнешь: основы диеты и питания	438
Базовые компоненты продуктов питания	438
Что еще нужно телу	440
Все начинается с диеты.	441
Приложение 4. Здоровое питание	442
По большей части еда — это еда	442
Неужели можно есть вредную, но вкусную пищу?	443
Что значит выражение «здоровая еда»	444

Предисловие

Я давно выступаю за использование «мягких» навыков. Мир кода очень резок. В этом мире все легко измерить. Сколько строк кода вы можете написать? Насколько продуктивным вы можете быть? Проходят ли эти тесты? Очень легко увязнуть в подобных оценках и потерять из виду человеческий аспект разработки ПО.

Нравитесь ли вы другим людям? Ценят ли вас? Вы добры и приветливы? Вы вдохновляете других позитивом и поддержкой? Заботитесь ли вы о себе и своем здоровье? Я пишу код более 25 лет, и позвольте мне сказать: если не думать о подобных вещах, все может пойти наперекосяк.

Возможно, вы работаете консультантом, как и многие из нас. Заботитесь ли вы о финансах? Деньги нельзя скопировать так же хорошо, как и код, как бы вам этого ни хотелось. Все эти навыки, а также многие другие называются «мягкими» навыками. Джон собрал в этой книге все, что нужно знать, чтобы стать действительно разносторонним профессиональным разработчиком ПО! Основываясь на своем обширном опыте, Джон рассказывает, какие приемы работают, а какие — нет. Эта книга содержит полезные советы по широкому кругу вопросов, которые будут интересны инженеру.

Насладитесь этой книгой. Читайте ее понемногу, делайте перерыв, переваривайте всю полезную информацию и затем возвращайтесь. Непрерывная интеграция и непрерывное улучшение работают для организма точно так же, как и для программного обеспечения!

*Скотт Ханзельман (Scott Hanzelmann),
архитектор ПО, инженер, автор, учитель*

Введение

Пятничным вечером 5 декабря 2014 года (на мой 62-й день рождения) я получил электронное письмо от Джона Сонмеза (John Sonmez), автора этой книги. Он попросил меня написать предисловие к понедельнику 8 декабря. В письме также был архив, содержащий несколько дюжин текстовых документов. Я счел подобную презентацию рукописи неудобной, у меня не было времени собирать книгу целиком в формате PDF.

Я не обрадовался такой просьбе. Моей жене только что сделали операцию по замене коленного сустава, она лежала в реабилитационном центре. На субботнее утро у меня был запланирован урок полетов, а остаток дня я хотел провести с женой. В субботу вечером я должен был сесть на самолет до Лондона и читать курсы с понедельника по пятницу. Возможности написать текст к понедельнику у меня не было. Джон дал мне слишком мало времени, и я сказал ему об этом.

Прямо перед поездкой в аэропорт я обнаружил, что Джон отправил мне рождественскую посылку с сыром и ветчиной. В ней также лежала открытка, в которой он благодарил меня за то, что я подумываю написать предисловие. Помимо этого, я получил еще одно письмо от Джона, в котором он сообщил, что выпросил у издателя дополнительный день и теперь в моем распоряжении еще и вторник. Он отправил мне следом пару писем с мольбами, но я ответил, что вероятность успеха нашего предприятия довольно мала и что ему не следует ничего от меня ждать.

Я поехал в аэропорт, сел в самолет, проспал весь полет и взял такси до моего любимого отеля в Лондоне. Я был измотан дорогой и в ступоре сел поиграть в Minecraft, пока наконец не вырубился. В понедельник я весь день преподавал, а затем писал в компиляторе SMC для 30-го эпизода моего сериала *Clean Code* («Чистый код»), доступного по адресу <http://cleancoders.com>.

Сегодня вторник, 9 декабря. Я читаю курс уже второй день и только что дал своим студентам двухчасовое упражнение. После этого я проверил свою почту и обнаружил еще одно письмо от Джона, к которому был прикреплен PDF-файл с книгой. О'кей, это упрощает дело. Я могу открыть файл целиком и пролистать книгу. Отлично.

Обратите внимание: Джон сделал все, что было необходимо. Он *подумал* о том, что мне нужно. Попросив меня написать предисловие, он стимулировал меня и давал полезные указания. Он явно потратил много времени и сил, чтобы упростить мою работу по написанию предисловия. Даже после того, как я отказался и сказал, что это практически невозможно, он продолжил искать способы помочь мне. Он не отступил. До тех пор пока сохранялся хотя бы небольшой шанс на успех, он продолжал искать решение.

И именно этому посвящена книга — достижению успеха. Она описывает привычки и практики, процедуры и образ мышления, приемы и трюки, которые помогут вам еще больше приблизиться к успеху. Пример этому — действия Джона по отношению ко мне.

Итак, пока студенты выполняли упражнение, у меня были два свободных часа. Я открыл PDF и начал читать. Ого! Посмотрите на эти темы! Он пишет о физическом здоровье, о торговле опционами, о недвижимости, о духовном балансе. Он рассказывает о том, как уволиться с работы, как начать работать консультантом, как присоединиться к стартапу, как создать продукт, как подняться по карьерной лестнице, как продать себя... И этот список еще не окончен.

Зная, что мне не прочесть книгу за два часа и что я все равно не собираюсь писать предисловие, я скорее пролистывал, чем читал. И тем не менее начал понимать, что Джон стремится сказать что-то важное! Вся книга представляет собой сообщение, которое хочет услышать каждый разработчик программного обеспечения (да и, в принципе, любой человек).

Знаете ли вы, как написать резюме? Как провести переговоры о зарплате? Как установить вашу ставку, когда вы независимый консультант? Как взвесить риски при увольнении и переходе на контракт? Понимаете ли вы, как получить финансирование для запуска стартапа? И сколько стоит просмотр телевизора? (Да, вы все правильно прочитали.)

Об этом и говорится в книге. Эти вещи нужно знать. Я не читал всей книги, только отдельные фрагменты, но этого оказалось достаточно, поскольку я, в конце концов, пишу это предисловие. Хочу сказать, что если вы — молодой разработчик ПО,

пытающийся найти свой путь в этой сложной отрасли, то к вам в руки попала книга, из которой почерпнете множество полезных советов.

Джон нашел способ заставить меня написать это предисловие, несмотря на сверхплотный график. Он применил приемы, о которых написал в своей книге, и в очередной раз добился успеха!

*Роберт С. Мартин (Дядя Боб) (Robert C. Martin, Uncle Bob),
Uncle Bob Consulting LLC*

Вступительное слово

Я хотел бы рассказать вам фантастическую историю о том, что сподвигло меня написать эту книгу. Я бы хотел сказать, что, когда я медитировал в пустыне, ко мне прилетел орел, сел на плечо и прошептал на ухо: «Ты должен написать книгу о “мягких” навыках для разработчиков». Я бы хотел сказать, что эта книга явилась мне во сне; я проснулся, потому что увидел ее набросок среди ночи и честно начал записывать, пытаясь запечатлеть увиденное.

Но правда заключается в том, что я написал книгу, потому что чувствовал, будто должен сделать это. На протяжении всей карьеры разработчика мне пришлось много путешествовать. Иногда я выбирал верный путь, иногда ошибался. Насчет правильности некоторых путей я не уверен до сих пор. Во время путешествий мне практически никто не помогал. Я не чувствовал, что есть кто-то, кто может помочь мне немного срезать дорогу. Кто-то, кто может показать мне, как стать самым успешным разработчиком не только с точки зрения написания кода, но и в повседневной жизни.

Конечно, многие люди повлияли на мою жизнь, многие учили меня всему, что связано с разработкой программного обеспечения, и прочим вещам. Я благодарен им за все, чего достиг в своей жизни. Но я никогда не встречал руководство, в котором была бы собрана вся эта информация, то есть такие темы:

- управление своей карьерой и принятие правильных решений;
- эффективное обучение и максимальная продуктивность, а также что делать, когда чувствуешь себя немотивированным и обескураженным;
- основы финансов, физического и психологического здоровья и то, как все это влияет на нас.

Я написал эту книгу, потому что хотел создать такое руководство или хотя бы постараться передать как можно больше своего опыта, а также опыта других успешных разработчиков, финансовых экспертов, гуру фитнеса и мотивационного оратора, с которыми я имел удовольствие общаться и работать. Я написал эту книгу, потому что не хотел растрачивать знания попусту.

Я написал эту книгу, чтобы:

- немного упростить ваше путешествие;
- помочь вам стать более сильным;
- и что наиболее важно — помочь вам перестать чувствовать себя одиноким в течение вашей карьеры разработчика.

Вдохновили ли вас эти строки?

Начнем наше путешествие!

Благодарности

Если я видел дальше других, то потому,
что стоял на плечах гигантов.

Исаак Ньютон

Книги создаются силами огромного числа человек. Еще ни одна книга не опубликовалась без участия многих людей. Эта книга не исключение, поэтому я хотел бы выделить время, чтобы поблагодарить «гигантов» своей жизни.

Во-первых, всех тех, кто положительно повлиял на мою жизнь, помог стать тем, кем я являюсь сегодня, помог понять, что мне еще расти и расти.

Я хотел бы поблагодарить всех своих коллег и начальников, бросавших мне вызов, обучавших меня. Вас очень много, поэтому я не могу перечислить всех, но вы знаете, кого я имею в виду.

Я хотел бы поблагодарить авторов множества книг, которые помогли мне стать более сильным и задали новые цели в жизни. Опять же вас слишком много, но если бы мне пришлось назвать несколько имен, на ум пришли бы Роберт С. Мартин (Дядя Боб), Стив Прессфилд (Steve Pressfield) и Дейл Карнеги (Dale Carnegie). Их книги повлияли на меня больше всего.

Я особенно признателен Роберту С. Мартину за то, что он нашел время в своем плотном графике, чтобы написать предисловие к моей книге, несмотря на то что я попросил его об этом слишком поздно. Я также взволнован тем, что Скотт Ханзельман (Scott Hanzelman) написал второе предисловие (и снова в последнюю минуту), и тем, что он разделяет мои взгляды на «мягкие» навыки, необходимые разработчику ПО. Я искренне благодарен им обоим за помощь в популяризации моей книги.

Хочу отдельно поблагодарить свою семью, особенно жену Хизер и дочь Софию, которые терпели мои перепады настроения и общее помешательство, имевшее место во время написания книги. Жена также выступила в роли корректора, вычитав и исправив каждую главу до того, как они попали к редактору. Это помогло мне казаться умнее, чем я есть на самом деле.

Я также хочу сказать спасибо своему отцу Сахину. Он научил меня ценить труд, а без этого книга не была бы написана в принципе.

И я не могу обойти вниманием свою мать Лауру. Она больше других учила меня верить в себя независимо от того, что говорят другие, — это качество незаменимо для предпринимателя.

Я также хочу выразить признательность Деррику Бэйли (Derick Bailey), Джошу Эрлу (Josh Earl) и Чарльзу Максу Вуду (Charles Max Wood), также известным как Entreprogrammers (<http://entreprogrammers.com>). Они часть моей группы вдохновителей, мотивировавших меня и бросавших мне вызов на каждом этапе написания книги.

Конечно же, я должен поблагодарить всех работников издательства Manning Publication. Без них появление этой книги прошло бы незаметно или книга и вовсе не увидела бы свет.

Во-первых, благодарю Марьяна Бэйса (Marjan Vace), основателя издательства Manning, который предвидел, что подобная книга понадобится разработчикам ПО. Далее говорю спасибо редактору Робин де Йонг (Robin de Jongh), которая привела меня в издательство, помогла придумать концепцию книги, а также поддерживала и вдохновляла меня, пока я писал.

Я также благодарю моего литературного редактора Синтию Кейн (Cynthia Kane), которая написала рецензию на ранние версии рукописи и предоставила бесценную обратную связь, а также помогала советами и вдохновляла меня продолжать работу.

Хочу сказать спасибо Кэндэйсу Гилхулей (Candace Gillhooley), отвечавшему за продвижение книги и обучившему меня нескольким приемам из своей области, которые пригодятся мне в будущем.

Огромную благодарность выражаю Джоди Аллен (Jodie Allen) и Мэри Пиргис (Mary Pirgics), координировавшим работу с этой книгой; благодарю Джоди за техническое редактирование всей рукописи.

Огромная моя благодарность Ребекке Райнхарт (Rebecca Rinehart) за координацию выхода *«мягких» навыков* по программе MEAP (Manning Early Access Program — программа раннего доступа издательства Manning) и за то, что она стерпела мою крайнюю избирательность при выборе обложки книги, хотя в самом конце издательство провело опрос среди покупателей, сделавших предзаказ, позволив выбрать им обложку, на которой изображена историческая фигура, что характерно для многих книг издательства Manning.

Также хочу поблагодарить графического художника Вишеслава Радовича (Viseslav Radovic), идеально изобразившего все, что я хотел показать в книге. Спасибо всем остальным работникам издательства Manning за то, что моя книга увидела свет.

Особую благодарность выражаю рецензентам, прочитавшим ранние версии рукописи, — их комментарии помогли мне улучшить книгу: Хизер Кэмпбелл (Heather Campbell), Ионелю Кондору (Ionel Condor), Люку Гринлифу (Luke Greenleaf), Роберту Хэнсону (Robert Hanson), Ребекке Джонс (Rebecca Jones), Аните Лугомер (Anita Lugomer), Мэттью Марголису (Matthew Margolis), Хавьеру Муньосу Меллиду (Javier Munoz Mellid), Эдварду Г. Прентайсу (Edward G. Prentice), Элвину Скаддеру (Alvin Scudder), Крэгу Смиту (Craig Smith), Давиду Штанеку (David Stanek), Лоуренсу Стейну (Lourens Steyn) и Джерри Тану (Jerry Tan).

И наконец, я хотел бы поблагодарить аудиторию Simple Programmer. Многие из вас внесли свою лепту в создание этой книги, задавая вопросы, предоставляя обратную связь и вдохновляя меня.

Об этой книге

Я рад, что вы приобрели эту книгу, но вы, возможно, гадаете, чему она посвящена. Что это еще за «Путь программиста»? Отличный вопрос, я попробую кратко ответить на него.

Подумайте об этом так: существует множество хороших книг, которые научат вас писать код лучше, помогут овладеть новой технологией, работать в команде или запустить свой проект. Можно даже найти книги, в которых говорится о том, как улучшить карьеру или как отвечать на вопросы, задаваемые на собеседованиях. Но встречали ли вы когда-нибудь книгу, в которой рассказывалось бы, как стать лучшим разработчиком, чем вы сейчас?

Видели ли вы когда-нибудь книгу, в которой говорилось бы не только о том, как найти хорошую работу и зарабатывать больше денег, но и о том, что сделать с этими деньгами и как в конце концов бросить работу и стать предпринимателем, если вам этого захочется?

Встречали ли вы когда-нибудь книгу, в которой были бы описаны шаги успешного построения репутации в области разработки ПО и которая в то же время научила бы вас быть сильнее физически, психологически и духовно?

Я тоже не встречал такой книги, поэтому и решил написать обо всех этих вещах... и даже больше.

Независимо от того, кто вы, эта книга написана для вас. И я не говорю, что она касается вас только слегка. В ней рассказывается обо всем — о прохождении собеседований, о создании убийственного резюме и успешного блога, о построении личного бренда, о способах повышения продуктивности и преодоления спадов и даже об инвестировании в недвижимость и потере веса.

В этой книге вы также найдете часть, посвященную моей собственной технике быстрого обучения, которую я использовал, чтобы создать более 55 онлайн-курсов менее чем за два года для компании онлайн-обучения Plurasight.

Серьезно, независимо от того, кто вы и на каком этапе карьеры находитесь, в этой книге найдется что-нибудь и для вас. В ней даже есть глава, посвященная встрече с особенным человеком — надеюсь, вы понимаете, о чем я!

В главе 1 более подробно рассказывается о том, что вы можете найти в этой книге, и ее структуре. Но перед тем, как вы начнете читать, я хотел бы указать на несколько онлайн-ресурсов, которые могут пригодиться по ходу дела. Вы найдете ссылки на полезные сайты на разных страницах книги, но ниже приведены основные.

Интернет-ресурсы

- ❑ Блог Simple Programmer: <http://simpleprogrammer.com>.

Здесь вы найдете огромную коллекцию записей, пересекающихся со многими темами этой книги. Также это лучший способ связи со мной, а еще поиска ценной информации, которую я публикую бесплатно еженедельно. (Не забудьте подписаться на мою рассылку по электронной почте, и вы получите множество бесплатных материалов, которые я публикую каждую неделю.)

- ❑ Мой канал на YouTube: <http://youtube.com/jsonmez>.

Здесь я публикую видео на темы, многие из которых вы можете найти в этой книге, — и все это бесплатно. Если вам интересно узнать что-нибудь по теме, которую я рассматриваю в книге, попробуйте поискать на моем канале на YouTube — вероятность найти нужное видео довольно высока.

- ❑ Курс «Как продать свои услуги разработчика ПО»: <http://devcareerboost.com/m>.

Если вас заинтересовала часть книги, связанная с продажей своих услуг, посетите этот сайт, чтобы купить полный курс, в рамках которого детально рассматриваются построение личного бренда и создание имени в области разработки ПО. Этот курс — один из самых популярных, которые я когда-либо создавал. Я даже дам вам скидку за то, что вы купили эту книгу. Используйте код SOFTSKILLS, чтобы получить скидку \$100 от цены полного пакета.

- ❑ Курс «10 шагов к быстрому обучению»: <http://simpleprogrammer.com/ss-10steps>.

Еще один углубленный курс, в котором детально рассматривается тема, о которой я говорю в части III этой книги. Если вам понравится эта часть, вы оцените и данный курс.

- ❑ Entrepogrammers: <http://entrepogrammers.com>.

Если вы хотите создать собственный бизнес, следует обратить внимание на этот еженедельный подкаст, который я веду с тремя другими разработчиками/предпринимателями.

- ❑ Get Up andCODE: <http://getupandcode.com>.

Наконец, если вам понравилась часть VI, то понравится и мой бесплатный подкаст на тему фитнеса для разработчиков ПО и профессионалов в области IT.

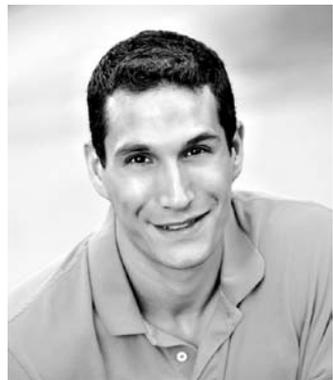
Форум Author Online

Покупка этой книги включает в себя бесплатный доступ к частному веб-форуму, запущенному издательством Manning, где вы можете оставлять комментарии о книге, задавать вопросы и получать помощь от автора и других пользователей. Чтобы получить доступ к форуму и подписаться на него, перейдите по адресу www.manning.com/SoftSkills.

На этой странице после регистрации будет показана информация, как попасть на форум, какую помощь вы можете получить, а также приведены правила поведения на форуме. Форум Author Online и архивы предыдущих обсуждений будут доступны на сайте издательства до тех пор, пока издается эта книга.

Об авторе

Джон Сонмез — основатель блога Simple Programmer (<http://simpleprogrammer.com>), где он неустанно описывает свое видение преобразования сложных проблем в простые решения. Он опубликовал более 50 курсов на такие темы, как iOS, Android, .NET, Java и разработка игр, предназначенных для онлайн-обучения разработчиков, на базе ресурса Pluralsight. Он также ведет подкасты Get Up andCODE, где обсуждает тему фитнеса для программистов (<http://getupandcode.com>), и Entreprogrammers, где он и три других разработчика/предпринимателя делятся реальными историями построения их онлайн-бизнеса (<http://entreprogrammers.com>).



Джон является наставником для разработчиков ПО и помогает инженерам ПО, программистам и другим техническим профессионалам построить карьеру и жить полной жизнью. Он дает им силы, чтобы они могли достичь своих целей, упростив даже самые сложные задачи.

От издательства

Ваши замечания, предложения и вопросы отправляйте по адресу электронной почты sivchenko@minsk.piter.com (издательство «Питер», компьютерная редакция).

Мы будем рады узнать ваше мнение!

На сайте издательства <http://www.piter.com> вы найдете подробную информацию о наших книгах.

Глава 1

Почему эта книга не похожа на другие

Большинство книг о разработке ПО рассказывает о... разработке ПО. Но эта книга отличается от них. Уже издано множество пособий о том, как писать хороший код и использовать множество технологий, но я не смог найти такую книгу, где рассказывалось бы, как стать хорошим разработчиком.

Когда я говорю «хороший разработчик», то не имею в виду написание кода, решение задач или запуск юнит-тестов. Я говорю о том, как быть хорошим разработчиком с точки зрения управления своей карьерой, достижения своих целей и наслаждения жизнью. Конечно, прочие навыки также важны, но я предполагаю, что вы можете прочитать в других книгах о том, как реализовать хороший алгоритм сортировки или написать код, который не вызовет в том, кто будет с ним работать, желание переехать вас машиной.

Эта книга не о том, что вы можете сделать. Эта книга о... вас самих. Так и есть. Эта книга посвящена вашей карьере, вашей жизни, вашему телу, вашему разуму и — если вы верите, что она существует, — вашей душе. Еще я хотел бы, чтобы вы не считали меня каким-нибудь лунатиком. Я не похож на просветлившегося монаха, проводящего дни в медитациях и курении пейота и пытающегося помочь вам расширить сознание. Наоборот, я думаю, что вы найдете меня вполне приземленным человеком, который считает, что звание разработчика подразумевает под собой не только написание кода, но и кучу других вещей.

Я предпочитаю целостный подход к разработке ПО. Это значит, что я думаю, что, если вы хотите стать хорошим разработчиком (или хорошо освоить другую профессию), вам следует сосредоточиться на всех характеристиках своей личности, а не только на одной или двух ее гранях.

Благодаря этой идее и родилась данная книга, для этого же она и предназначена. Очевидно, что я не могу рассмотреть вопросы, связанные со всеми аспектами жизни, на ее страницах (также я не располагаю достаточным опытом, чтобы рассмотреть такую широкую тему). В этой книге я концентрирую внимание на основных областях жизни разработчика, о которых достаточно осведомлен и которые могут принести вам наибольшую пользу.

На страницах книги вы найдете несколько не связанных на первый взгляд тем, но за этим стоит некоторая аргументация. Эта книга содержит семь частей, каждая из которых сфокусирована на различных сторонах вашей жизни как разработчика ПО. Их можно разбить на четыре большие области — карьера, разум, тело и дух.

Мы начнем с разговора о карьере, поскольку я считаю, что это самая важная задача для большинства разработчиков ПО. Я обнаружил, что лишь немногие обдумывают развитие своей карьеры. В части I «Карьера» я помогу решить эту проблему, хотя бы научив вас управлять своей карьерой, чтобы достичь желаемого результата, каким бы он ни был (подъем по карьерной лестнице, запуск своего консалтингового бизнеса или даже начало предпринимательской деятельности и создание собственного продукта). Я пробовал делать все из представленного списка самостоятельно, а также опросил множество разработчиков ПО, пробовавших то же самое, поэтому вы узнаете о наших коллективных ошибках, что позволит избежать набивания тех же шишек, которые мы набили на этом пути. Я рассмотрю важные навыки, которые понадобятся вам независимо от цели: создание привлекательного резюме, умение проходить собеседование, удаленная работа.

В части II «Продвигаем себя» затронем близкую мне тему — продажу себя. Что вы чувствуете, когда слышите слово «маркетинг»? Большинству разработчиков ПО некомфортно, когда я упоминаю это слово, но когда вы дойдете до конца этой части, то взглянете на это слово по-новому и поймете, почему маркетинг настолько важен. Каждый из нас является продавцом, просто некоторые неважно с этим справляются. Я помогу вам стать лучшим продавцом, точно знающим, что именно он продает. Я не буду учить вас грязным приемам или рассылке «нигерийских писем». Вместо этого я дам вам практические советы, как создать личный бренд или успешный блог, как заработать имя на выступлениях, обучении других людей, написании статей и с помощью массы других способов, о которых вы даже не подозревали. После прочтения

этой части вы сможете объединить новые знания со знаниями, полученными в части I, и приумножить их, чтобы достичь еще более значительных результатов.

Закончив с вопросами карьеры, мы перейдем к обсуждению тем, связанных с разумом. Часть III называется «Обучение». Обучение — важная часть жизни любого разработчика. Мне, возможно, не стоит напоминать, что обучение — довольно распространенное занятие любого профессионала в области ИТ. Обучение мастерству обучения (или скорее мастерству учить себя) — один из наиболее ценных навыков, которые вы можете получить, поскольку он позволяет вам сделать буквально все, что вы можете представить. К сожалению, большая часть обучающих систем, с которыми нам приходилось сталкиваться по мере взросления, не сработают, поскольку основываются на ложной предпосылке, которая гласит, что для того, чтобы учиться, обязательно нужен учитель, а обучение может протекать только в одном направлении. Я не говорю, что учителя, или менторы, неважны, но в этой части я продемонстрирую вам, как начать доверять своим способностям и здравому смыслу, соединив их с толковой храбрости и любопытства, чтобы достичь результатов больших, чем вы могли бы достичь, слушая скучные лекции и остервенело записывая за преподавателем. Я покажу вам десятиступенчатый процесс самообучения, который разработал за время своей карьеры. Он помог мне научиться всему, что я должен был знать, за отведенный промежуток времени, чтобы суметь создать более 50 полных онлайн-курсов обучения разработчиков ПО менее чем за два года для компании онлайн-обучения Plurasight. Помимо этого, я рассмотрю и другие важные темы, например поиск ментора и обучение других людей. Также поговорим о том, нужны ли традиционное образование и ученая степень, чтобы быть успешным.

Тему разума продолжает часть IV «Продуктивность», которая посвящена, как вы уже догадались, повышению продуктивности. Эта часть создана, чтобы придать вам легкий импульс. Продуктивность — это огромная проблема для разработчиков, она является одним из самых значительных сдерживающих факторов вашей успешности. Вы можете наладить все остальные области жизни, но, если не сумеете преодолеть прокрастинацию, неорганизованность и банальную лень, вам будет очень трудно выйти даже на вторую передачу. Я тоже преодолевал препятствия, но в итоге придумал систему, которая позволяет быстро входить в рабочий поток. В этой части я поделюсь своей системой с вами. Я также опишу проблемы перегорания, чрезмерного просмотра телевизора и поиска мотивации для выполнения старой доброй трудной работы.

В части V «Финансы» мы рассмотрим еще одну тему, которую зачастую полностью игнорируют, — личные финансы. Можно быть самым успешным разработчиком в мире, но, если вы не умеете эффективно управлять заработанными деньгами, в один прекрасный день очнетесь на углу улицы, держа в руках табличку «Программирую

за еду». В этой части я приглашу вас в мир экономики и личных финансов и покажу основы, которые нужно знать, чтобы принимать умные решения насчет денег и начать планировать свое финансовое будущее. Я не брокер, но в дополнение к работе разработчика профессионально занимаюсь инвестициями в недвижимость с 18 лет, поэтому знаю, о чем говорю. Мы не будем углубляться в эту тему, поскольку она слишком широка, чтобы поместиться в этой книге. Вместо этого я научу вас основам управления своими доходами и принципам функционирования рынка акций. Также вы узнаете, как инвестировать в недвижимость и избегать долгов. В качестве бонуса я расскажу вам свою историю и покажу, как можно выйти на пенсию в 33 года. (На самом деле это не так трудно и доступно практически каждому.)

Далее мы перейдем к самой интересной части книги и поработаем над телом. В части VI «Фитнес» я научу вас всему, что знаю о потере веса и наращивании мышечной массы. Большинство моих знакомых разработчиков имеют лишний вес, слабое здоровье и чувствуют себя бессильными это исправить. Что ж, знание — сила, и, как разработчик ПО, участвовавший в соревнованиях по бодибилдингу и проводивший подкаст о фитнесе для программистов, я буду рад поделиться с вами тем, что знаю, чтобы помочь наконец взять жизнь под контроль. В этой части я расскажу вам об основах диеты и правильного питания, а также объясню, как то, что вы едите, влияет на ваше тело. Я покажу вам способ создания успешного фитнес-плана и диеты, которые помогут сбросить вес и/или нарастить мышечную массу. Я также рассмотрю некоторые специфические темы наподобие стоячего стола и тренажеров для гиков.

Наконец, в части VII «Дух» мы отправимся в метафизический мир. Не позволяйте названию части обмануть вас — вы получите практические советы о вашем эмоциональном состоянии и отношении к делу. Предполагаю, что эту часть вы можете назвать «Помоги себе сам», хотя сама фраза мне не особо нравится. В этой части я сфокусируюсь на том, чтобы помочь вам «переформатировать» ваш мозг и создать положительный настрой, необходимый для успеха. Мы также кратко рассмотрим вопрос любви и отношений, поскольку зачастую он ставит в тупик тех, кто хорошо разбирается в технологиях. Помимо этого, я дам вам мой личный список книг, который поможет вам стать успешным: я создавал его годами, спрашивая каждого известного или успешного человека о том, какую книгу он бы мне порекомендовал.

Устраивайтесь поудобнее, отключите на денек аналитическую часть своего разума для разнообразия и приготовьтесь уйти с головой в чтение необычной книги о разработке ПО.

Часть I

Карьера

Самая большая ошибка — это верить в то, что вы работаете на кого-то другого. Занятость больше никто не гарантирует. Движущая сила карьеры должна исходить от личности. Помните: компании владеют рабочими местами, вы же владеете своей карьерой!

Эрл Найтингейл

Лишь немногие разработчики активно управляют своей карьерой. Но большинство разработчиков достигают успеха не случайно. У них есть цель, и они составляют хорошо продуманный план по ее достижению. Если вы действительно хотите достичь успеха в полной конкуренции мире разработки ПО, нужно не только полировать свое резюме и братья за любую предложенную работу. Вам нужно продумывать свои действия: какие шаги предпринять, когда и что делать после этого.

В этой части я помогу вам определиться, что вы хотите получить от карьеры, и покажу, как этого достичь.

Глава 2

Взрывной старт: отличайтесь от других

Представьте, что вы стоите в поле и наслаждаетесь фейерверком. Вокруг вас ракеты взрываются синими, красными, фиолетовыми и желтыми вспышками. Вы видите, как одна ракета взмывает ввысь и... ничего не происходит. Ни взрыва, ни шума, просто небольшое шипение. На какой из фейерверков должна быть похожа ваша карьера? На тот, что шумно расцвелит небо, или на тот, что попытался взлететь, но тихо упал на землю?

Образ мыслей бизнесмена

Большинство разработчиков начинают карьеру со значительных ошибок. Самая крупная — не относиться к своей работе как к бизнесу. Не дайте себя обмануть; когда вы начинаете писать код, чтобы прокормить себя, вы ничем не отличаетесь от средневекового кузнеца из собственной кузницы. Конечно, времена изменились и теперь большинство из нас работает на компанию, но наши навыки и наш бизнес принадлежат нам и мы всегда можем перенести свою кузницу в другое место.

Подобный образ мыслей критически важен для управления карьерой, поскольку если вы начинаете думать о себе как о бизнесе, то принимаете правильные бизнес-решения. Когда вы привыкаете к тому, что получаете оплату независимо от своей производительности, можно легко прийти к выводу, что вы являетесь всего лишь

служащим компании. Несмотря на то что вы действительно можете быть служащим какой-либо компании в любой момент вашей карьеры, важно не позволить этой роли влиять на вас и вашу карьеру.

Работодателя лучше рассматривать как покупателя вашего бизнеса по разработке ПО. Конечно, вы можете иметь лишь одного покупателя и вся ваша прибыль будет поступать от него, но подобный пересмотр отношения перемещает вас с позиции бессилия и зависимости на позицию автономности и самоуправления. (Фактически многие «настоящие» компании имеют одного крупного клиента, от которого поступает большая часть прибыли.)

СОВЕТ



Первое, что вам нужно сделать в вашей карьере, — сменить образ мышления слуги на образ мышления бизнесмена, имеющего собственный бизнес. Это изменит ваше отношение к карьере, заставит тщательнее ее обдумывать и принимать в ней активное участие.

Думать как бизнесмен

Однако просто считать себя бизнесом недостаточно. Вам следует понять подобный образ мышления, чтобы получить от этого пользу. Поговорим о том, как начать считать себя бизнесом, и о том, что конкретно это означает.

Для начала определим, из чего состоит бизнес. Многие предприятия успешны по нескольким причинам. Для начала нужно иметь продукт или услугу. Бизнес, который не может ничего предложить, не принесет дохода. Что можете продать вы? Какой у вас продукт или услуга?

У вас вполне может оказаться цифровой продукт, который вы можете продать (поговорим об этом в главе 13), но большинство разработчиков ПО продают свои услуги по разработке ПО. Разработка ПО — довольно широкий термин, который может включать в себя в том числе индивидуальные услуги, но в общем случае разработчики ПО продают свою способность создать идею и воплотить ее в цифровой реальности.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Вы предоставляете услуги по созданию ПО.

Ваше отношение к тому, что вы можете предложить в качестве бизнеса, значительно влияет на то, как вы видите свою карьеру. Компании часто пересматривают свои продукты и улучшают их. Вам следует поступать так же. Услуги, которые

вы предоставляете в качестве разработчика ПО, могут изменить свою ценность, и ваша задача заключается не только в том, чтобы оценить их стоимость, но и в том, чтобы определить, чем они отличаются от предложений тысяч других разработчиков ПО.

Это приводит нас к теме маркетинга, которую мы рассмотрим более подробно в следующей части. Важно понимать, что одного лишь наличия продукта или услуги недостаточно. Вам необходимо рассказать о них потенциальным покупателям, чтобы заработать деньги. Компании по всему миру понимают, насколько это важно для бизнеса, и поэтому тратят огромные суммы и много сил на маркетинг. Как разработчику ПО, предлагающему свои услуги, вам также придется позаботиться о саморекламе. Чем лучше вы продвигаете ваши предложения, тем больше сможете брать за свои услуги и тем больше покупателей привлечь.

Большинство разработчиков начинают карьеру, не задумываясь о подобных вещах. Вместо взрывного старта они выходят на сцену с еле слышным хлопком. Не делайте так.

Вместо этого:

- сфокусируйтесь на услугах, которые вы предоставляете, и на их продвижении;
- подумайте, как вы можете улучшить свое предложение;
- подумайте, какие специализированные услуги можете предложить, чтобы удовлетворить нужды определенной части клиентов;
- сфокусируйтесь на том, чтобы стать специалистом, предоставляющим специализированные услуги определенной части клиентов. (Следует помнить, что, как разработчику ПО, вам нужен всего один клиент.)

Подумайте также о том, как разрекламировать свои услуги и найти покупателей. Большинство разработчиков создают резюме и рассылают его компаниям и рекрутерам. Но, если рассматривать свою карьеру как бизнес, вы действительно думаете, что это лучший и единственный способ привлечь потенциальных клиентов? Конечно, нет. Большинство успешных компаний вырабатывают тактику, как заставить покупателей покупать их продукт; они не гоняются за ними поодиночке.

Вы можете делать то же самое, разрекламировав себя как разработчика с помощью приемов, которые мы рассмотрим в части II. Если не вдаваться в детали, основная идея — мыслить нестандартно. Как привлечь наибольшее число покупателей и как рассказать им о предлагаемых вами услугах? Если сможете ответить на этот простой вопрос, у вас получится взрывной старт.

УПРАЖНЕНИЯ

- Подумайте о бизнесе, в котором создается продукт или предоставляется услуга. Чем он отличается от других и как рекламирует свой продукт или услугу?
- Если бы вам пришлось описать одним предложением определенную услугу, которую вы можете предоставить перспективному работодателю или покупателю, как бы звучало это предложение?
- Как образ мышления бизнесмена влияет на то, как вы:
 - делаете свою работу;
 - управляете финансами;
 - ищете работу или новых клиентов?

Глава 3

Думаем о будущем. Каковы ваши цели?

Теперь, когда вы рассматриваете свою карьеру разработчика как бизнес, пришло время определить цели вашего бизнеса.

Люди не похожи друг на друга. Цели вашей карьеры могут значительно отличаться от целей моей карьеры. Но, если вы хотите достичь чего бы то ни было, необходимо знать, чего вы добиваетесь. Конечно же, говорить проще, чем делать. Я обнаружил, что большинство людей, включая разработчиков, идут по жизни, совершенно не зная, чего они хотят достичь. Это естественное состояние многих людей. Мы особенно не задумываемся, на чем нам нужно сфокусироваться, и в результате наши действия бесцельны.

Подумайте о ходьбе под парусом. Вы можете сесть на корабль и поднять паруса, как и большинство людей. Но, если вы не выбрали пункт назначения и не стремитесь его достичь, вы будете безуспешно дрейфовать в море. Возможно, вы даже приплывете к какому-нибудь острову, но никогда не продвинетесь, если не определите четко, куда хотите направиться. Как только вы определили пункт назначения, можно использовать все подручные средства, чтобы развернуть корабль в нужном направлении.

Это кажется довольно очевидным, но лишь немногие разработчики определяют цели своей карьеры. Почему так происходит? Я могу лишь догадываться, но я бы сказал, что большинство разработчиков боятся продумывать свою карьеру в долгосрочной перспективе. Они не хотят потерять ни один возможный вариант, потому что опасаются

ются выбрать один путь и следовать ему. А что, если этот путь неправильный? Что, если не понравится полученный результат? Эти вопросы способны испугать любого.

Некоторые разработчики особенно на эту тему не задумываются. Предоставленные сами себе, мы следуем по проторенной дорожке. Выбрать свой путь гораздо сложнее. Вместо этого беремся за первую попавшуюся работу и остаемся на этом месте до тех пор, пока не появляется место получше или нас не увольняют.

По какой бы причине вы ни отказывались определять свои цели, сейчас пришло время сделать это. Не завтра, не на следующей неделе, а именно сейчас. Каждый шаг, сделанный без понимания направления, сделан впустую. Вам не следует идти по жизни, не определив цели своей карьеры.

Как ставить цели

О'кей, теперь, когда я убедил вас в том, что следует определиться со своими целями, я спрошу — как вы это будете делать? Довольно просто начать с постановки крупной цели, а затем в процессе продвижения к ней вычленять более мелкие. Крупная цель обычно не очень определенная, поскольку трудно явно определить что-то, что потенциально довольно далеко. Все в порядке. Не требуется быть точным, когда вы ставите крупную, далекую цель. Главное — видеть направление, куда следует двигаться. Возвращаясь к аналогии с кораблем: если я хочу отправиться в Китай, я не знаю точной широты и долготы порта, в который планирую прибыть. Я могу погрузиться на корабль и начать двигаться в направлении Китая (когда окажусь достаточно близко, всегда могу подкорректировать направление). Все, что мне нужно знать, чтобы начать двигаться, — определить, приближаюсь я к Китаю или же отдаляюсь от него.

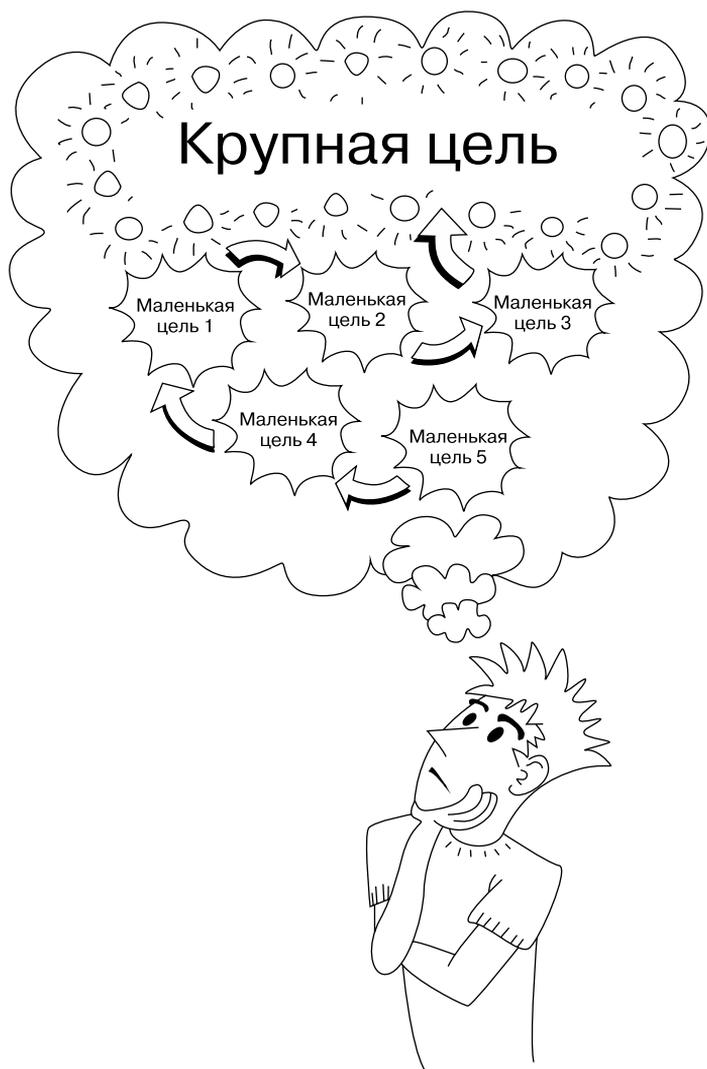
Крупная цель должна быть не очень конкретной, но при этом достаточно ясной, чтобы вы могли понять, движетесь вы к ней или от нее. Подумайте о том, к чему должна привести вас ваша карьера. Хотите ли вы стать менеджером или руководителем в компании? Или, может, вы хотите когда-нибудь начать собственный бизнес по разработке ПО? Может быть, вы хотите быть предпринимателем, создать свой продукт и выпустить его на рынок? Лично я всегда хотел работать только на себя.

Вашу цель можете выбрать только вы. Что вы хотите получить от своей карьеры? Кем бы вы хотели себя видеть через пять или десять лет? Потратьте немного времени на обдумывание данного вопроса — это действительно важно.

Как только вы определитесь с крупной целью, следует определить способ достичь ее, задав мелкие цели. Иногда полезно думать в направлении от вашей крупной

цели до текущей ситуации. Если бы вы уже достигли своей большой цели, какие основные этапы вам бы пришлось пройти? Какой путь вы увидите, если оглянетесь назад от вашей крупной цели к текущему моменту?

Однажды я поставил перед собой большую цель — сбросить около 45 кг. Я запустил себя и хотел вернуться в форму. Я поставил несколько маленьких целей — терять 2 кг каждые две недели. Каждые две недели я выполнял свою маленькую цель и тем самым приближался к крупной цели.



Шаги для достижения целей

Если вы можете ставить маленькие цели, которые постепенно будут продвигать вас к крупным, вы в конечном счете достигнете пункта назначения. Важно иметь цели разных масштабов, которые приведут вас к крупной цели. Например, вы можете поставить цель прочитать горы технических книг или выучить язык программирования и выделить год на ее выполнение. Эта цель может быть составной частью другой цели — стать разработчиком старшего уровня. Но эта годовая цель может быть разбита на более мелкие, например читать одну книгу каждый месяц или делать определенные успехи каждый день.

Малые цели позволяют следить за всей ситуацией и мотивируют, что поможет вам продвинуться к крупным целям. Если вы хотите достичь крупной цели и не создавать при этом мелкие, у вас не будет времени, чтобы скорректировать свой курс, если собьетесь с пути. За выполнение мелких задач назначьте себе вознаграждение, что дополнительно мотивирует вас. Ежедневные и еженедельные маленькие победы помогут ощутить продвижение к цели, а это позволит чувствовать себя лучше. К тому же маленькие цели не кажутся такими пугающими, как крупные.

Рассмотрим в качестве примера написание этой книги. Сейчас моя цель — писать как можно больше строк каждый день и каждую неделю. Я не пытаюсь достичь крупной цели — написать книгу; вместо этого я выполняю маленькие ежедневные цели, что, в свою очередь, помогает приблизиться к крупной.

Если вы не продумывали свое будущее и у вас нет ни одной определенной цели, к которой вы стремитесь, отложите эту книгу и займитесь постановкой целей. Это непросто, но вы будете рады тому, что сделали это. Не будьте кораблем, бесцельно блуждающим в океане. Определите курс до того, как отправитесь в плавание.

Отслеживание целей

Вам следует периодически отслеживать и обновлять свои цели. Вы явно не хотите тратить время на путешествие, сбившись с курса или вовсе следуя в неправильном направлении.

Рекомендую проверять свои цели через определенный промежуток времени. Это поможет менять их при необходимости и держать все под контролем. Вы можете пересматривать цели в конце недели, до того как начнете планировать следующую неделю. А также в конце месяца, квартала и года. Это поможет четче видеть, чего вы достигли за разные промежутки и выполняете ли нужный объем работ или пора что-то изменить.

УПРАЖНЕНИЯ

- Сядьте и запишите как минимум одну крупную цель, связанную с карьерой.
- Разбейте на более мелкие, которые соответствуют:
 - месяцам;
 - неделям;
 - дням.
- Повесьте листок с записанной крупной целью там, где вы будете видеть ее каждый день.

Глава 4

Социальные навыки: они нужны больше, чем вы думаете

В некоторой степени вся эта книга посвящена человеческим, или «мягким», навыкам. Вы, скорее всего, понимаете, насколько эти навыки важны в жизни (особенно в карьере). В этой главе я хочу поговорить о том, почему эти навыки так необходимы, а также рассмотреть способы, как развить их.

Оставьте меня в покое, я просто хочу писать код!

Раньше я думал, что задача разработчика — просто писать код. Я знаю, что так думаю не только я.

Дело в том, что большая часть времени при разработке ПО тратится на взаимодействие с людьми, а не с компьютерами. Даже код мы пишем в первую очередь для человеческого восприятия; понимание его компьютером лишь второстепенная задача. Если бы это было не так, мы бы писали код исключительно на машинном языке — с помощью единиц и нулей. Если хотите быть хорошим разработчиком, то придется научиться эффективно взаимодействовать с людьми (даже если вам больше всего нравится писать код).

Подумайте, сколько времени вы тратите на взаимодействие с людьми, и моментально увидите ценность улучшения своих социальных навыков. Когда вы приходите в офис, что делаете в первую очередь? Правильно, проверяете почту. А кто отправляет вам письма? Компьютеры? Разве это ваш код отправляет вам письма, в которых просит закончить его пораньше или улучшить? Нет. Это делают люди.

Посещаете ли вы планерки в течение дня? Разве на них вы беседуете с компьютером о текущих задачах и способах их решения? Что вы кодируете, когда наконец приходит время писать код? Откуда приходят требования?

Если думаете, что ваша задача заключается только в том, чтобы писать код, лучше подумайте еще раз. Ваша задача как разработчика (как и задача представителя любой другой профессии) заключается в работе с людьми.

Учимся взаимодействовать с людьми

На тему взаимодействия с людьми написано немало хороших книг, и я приведу свой личный список лучших из них в части VII. В этой главе я собираюсь рассмотреть лишь основные принципы, о которых вам следует знать, чтобы получить наибольшую отдачу. При этом я буду заимствовать информацию из одной моей любимой книги на эту тему — «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» Дейла Карнеги (Gallery Books, 1998).

Каждый хочет чувствовать себя важным

Возможно, один из главных принципов, о которых вам следует знать при взаимодействии с людьми, — каждый человек хочет чувствовать себя важным. Это одно из самых глубоких желаний представителей человеческой расы, а также основная движущая сила большинства великих достижений.

Каждый раз, когда вы взаимодействуете с другим человеком, следует учитывать, как вы влияете на эту его основную потребность. Если вы каким-то образом принизите человека или заставите его чувствовать, что он и его достижения стоят немногого, ожидайте в ответ грубой реакции, свойственной тому, кто в отчаянии.

Очень легко быстро отбросить идею коллеги, чтобы предложить свою, но, когда вы совершите эту ошибку, станете замечать, что люди к вашим идеям не прислушиваются, поскольку вы заставили их чувствовать себя неважными. Если хотите, чтобы

люди принимали ваши идеи, вам следует поступать так же. Вам никогда не завоевать сердце человека, если не оставите в покое его гордость.

Никогда не критикуйте

Критика редко может служить инструментом достижения необходимого результата. Раньше я много критиковал других. Я считал, что кнут — гораздо более эффективный мотиватор, чем пряник, но ошибался.

Исследования показывают, что награждение за хорошее поведение мотивирует гораздо лучше, чем наказание за плохое. Если вам приходится управлять людьми, этому принципу следует уделить особое внимание. Придется научиться держать язык за зубами и произносить лишь одобряющие слова, если вы хотите вдохновить людей или что-либо изменить.

Возможно, вы работали (или даже работаете сейчас) с начальником, который не понимает этого принципа и все ваши ошибки сопровождает грубой критикой. Как вы себя чувствуете после этого? Побуждает ли это вас стараться лучше? Не думайте, что другие будут реагировать иначе. Если хотите вдохновлять, хвалите, вместо того чтобы критиковать.

Подумайте о том, чего хочет другой человек

Ключ к успешному взаимодействию с людьми — перестать думать о себе и начать думать о том, что может быть важно другому человеку. Изменив образ мышления, вы перестанете критиковать других. Те люди, с которыми вы будете общаться по работе, с высокой долей вероятности станут оценивать ваши предложения и идеи лучше, что, согласитесь, выгодно для вас.

Когда вы в следующий раз начнете диалог с коллегой или начальником, сместите фокус внимания с себя на них. Попробуйте смотреть с их точки зрения. Что, по вашему мнению, они хотят получить от этого разговора? Что для них важно? Внимательно слушайте, а затем, когда придет ваш черед говорить, постройте диалог так, чтобы удовлетворить желания другого человека. (Вам следует предварительно продумать сценарий диалога. Заранее будьте готовы к тому, как пойдет разговор.)

Если вы просто расскажете своему начальнику, почему хотите реализовать фрагмент кода определенным образом, это ни к чему не приведет. Гораздо лучше

построить диалог так, чтобы начальник узнал, насколько подобная реализация будет полезна именно ему. Возможно, это поможет сделать программу более стабильной или повысит вероятность завершения работы в срок.

Избегайте споров

Как разработчики, мы иногда думаем, что все люди дают оценки только с точки зрения логики. Довольно легко сделать ошибку, подумав, что весомого обоснования достаточно для того, чтобы заставить другого человека принять вашу идею.

Правда заключается в том, что, хоть мы гордимся своим интеллектом, все мы довольно эмоциональны. Мы похожи на маленьких детей, одетых в деловые костюмы, притворяющихся взрослыми. Проявление неуважения или моральная травма легко могут заставить нас плакать или даже закатить истерику, но мы научились управлять эмоциями и даже скрывать их.

Именно поэтому важно избегать споров любой ценой. Логические обоснования не помогут убедить плачущего младенца, что ему нужно идти спать, чтобы быть завтра бодрым весь день. То же самое касается и ваших коллег — логика не поможет убедить их в том, что ваш способ решения задачи лучший.

Я пришел к заключению, что существует только один способ добиться наилучшего результата в споре — это избежать спора. Избегайте споров, подобно тому как вы избегаете гремучих змей и землетрясений.

*Дейл Карнеги. Как завоевывать друзей
и оказывать влияние на людей*

Если вы не согласны со способом выполнения какой-либо задачи, в большинстве случаев следует определить, стоит ли ложиться костью, чтобы защитить свою точку зрения. Это особенно важно, если в выполнении задачи участвует другой человек. Отказ от своей идеи и признание своей неправоты ради чего-то незначительного будут значить для вас не слишком много, но, возможно, это окажется важным для другого человека (и это позволит вам завоевать уважение и обзавестись союзником).

Если вы никогда не уделяли внимания этим навыкам, лучше всего начать прямо сейчас. Жизнь станет гораздо приятнее, если вы научитесь правильно взаимодействовать с другими людьми, — польза от этих навыков бесценна.

ЛОВУШКА: СПРАВЛЯЕМСЯ С ЕДКИМИ ЛЮДЬМИ

Вы обнаружите, что с некоторыми людьми никак не найти общий язык. Они только и ищут возможности унижить других. Я называю таких людей едкими, вам следует избегать их.

Если вы распознали едкого человека, не пытайтесь его изменить, просто держитесь подальше. Такого человека можно распознать по разрушительному следу. Может показаться, что некоторые все время попадают в неприятности и с ними постоянно случается что-то плохое. Они часто выставляют себя жертвой. Если вы распознали подобное поведение, бегите прочь как можно быстрее.

Но что вы можете сделать, если такой человек ваш босс или коллега? Практически ничего. Придется либо смириться, либо сменить отдел или даже место работы. Что бы вы ни выбрали, не попадайтесь в эту ловушку. Если приходится взаимодействовать с ними, постарайтесь ограничить общение и не вовлекаться эмоционально.

УПРАЖНЕНИЯ

- Отследите все ваши встречи с людьми на работе в течение одного дня. В конце дня подсчитайте, сколько раз вам пришлось взаимодействовать с людьми, включая электронную переписку и телефонные звонки.
- Приобретите книгу «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Эта книга находится в открытом доступе, поэтому она довольно дешевая. Прочтите ее несколько раз.
- В следующий раз, когда придется спорить, уступите оппоненту (ради эксперимента). Результат может вас удивить.

Глава 5

«Взламываем» процесс собеседования

Написать резюме можно и чужими руками, но проходить собеседование придется вам, поэтому стать мастером в этом деле критически важно. Собеседования в какой-то мере непредсказуемы. Вы не можете быть уверены в том, что знаете, на какие вопросы придется отвечать и нужно ли будет писать код на месте (это пугает многих). Но что если разобрать процесс собеседования так, чтобы он казался простой формальностью?

Вы можете подумать, что сейчас я изложу вам исчерпывающую стратегию прохождения технического интервью, но вместо этого хочу сконцентрироваться на чем-то более важном. Я хочу помочь вам получить преимущество, которое поможет обернуть ситуацию в вашу пользу еще до начала собеседования. Вы относитесь к таким заявлениям скептически? Читайте дальше.

Самый быстрый способ прохождения собеседования

Представьте такой сценарий: вы приходите на собеседование, пожимаете руку интервьюеру, он смотрит на вас, узнает вас и говорит: «А я вас знаю. Узнал по фотографии в вашем блоге. Я ваш постоянный читатель».

Если это произойдет на собеседовании, представьте, насколько повысится шанс получить работу. Я знаю, о чем вы сейчас думаете: «Это, конечно, хорошо, но

мой блог не самый популярный, скорее всего, ни один интервьюер о нем не слышал». Основная идея заключается в том, что, в отличие от распространенного заблуждения, интервьюеры решают, нанимать ли человека, полагаясь больше на нетехнические факторы. (Я расскажу вам, как создать популярный блог, в части II, когда буду говорить о том, как продвигать себя, но сейчас речь не об этом.)

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Я видел, как на собеседовании теряли шанс получить должность компетентные соискатели, которые вели себя надменно и недружелюбно. Вместо них нанимали менее подкованных технически, но более приятных людей.

Не поймите меня неправильно: я не утверждаю, что у вас больше шансов получить работу только потому, что вы знамениты и/или дружелюбны, но при этом лишь притворяетесь, будто имеете нужные навыки. Я хочу сказать, что должность желают получить многие подкованные разработчики и решающим фактором является далеко не техническая грамотность.

Проще говоря, самый простой способ пройти собеседование — понравиться интервьюеру. Существует много способов сделать это, большая часть которых может быть реализована еще до того, как начнется интервью.

Как я получил свою последнюю должность

Когда я получал свою последнюю должность, перед тем как уйти в открытое плавание, то заранее определил, что хочу работать на конкретную компанию, поскольку она позволяла сотрудникам работать из дома. Я потратил время на то, чтобы узнать о компании больше, и обнаружил, что некоторые ее сотрудники ведут свои блоги. Я начал отслеживать все их блоги и оставлять в них полезные и обдуманные комментарии.

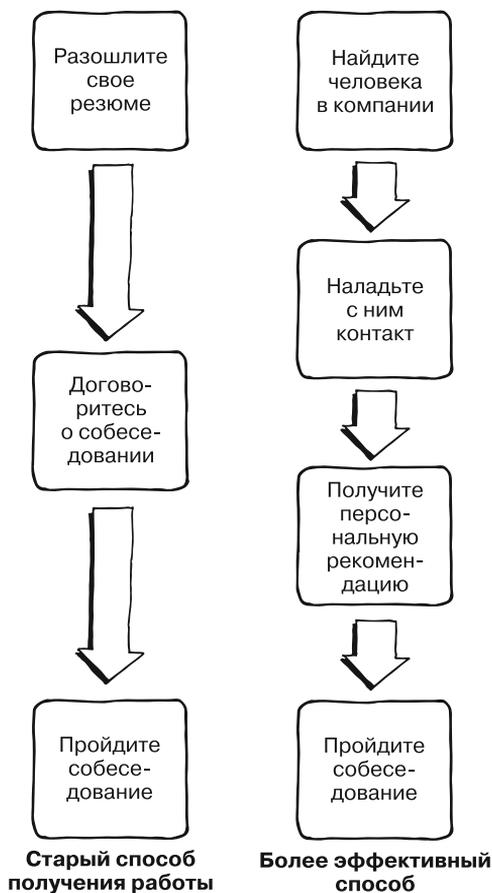
Через какое-то время многие работники этой компании начали узнавать, кто я такой, основываясь на моих комментариях. Кто-то из них даже начал читать мой собственный блог.

В следующий раз, когда компания открыла набор работников, я подал свое резюме. Как вы думаете, было ли сложно получить эту должность? Конечно, мне пришлось пройти собеседование, и поскольку я не провалился, предложение работы было практически в кармане (причем мне предложили гораздо больше, нежели могли бы, если бы я не подошел к вопросу столь ответственно).

Мыслим вне рамок и налаживаем связи

Ключ к «взлому» собеседований заключается в том, чтобы продумать его стратегию до того, как оно начнется. Конечно, можно быть максимально очаровательным, но я предполагаю, что у большинства из нас нет такой харизмы. А если есть, то вам, возможно, не следует читать эту главу.

Большая часть сотрудников появляется в компании по персональным рекомендациям. Когда вы проходите собеседование по рекомендации, интервьюер заранее относится к вам положительно из-за социального кредита, предоставленного человеком, который за вас поручился. Репутация и связи человека, который вас рекомендует, с интервьюером дают вам преимущество на собеседовании. Уже в начале беседы вы нравитесь интервьюеру, поскольку вас привел человек, которому он доверяет.



Традиционный способ получения работы против более эффективного

Но что если вы никого не знаете в компании, где хотите работать? Как получить персональное приглашение? В моем случае я нашел блоги разработчиков, уже работавших в этой компании, и подружился с ними. Когда в фирме открыли вакансию, мне было легко получить рекомендацию.

Вам следует мыслить шире и придумать способы подружиться с работниками компании. Я знаю одного разработчика, который искал менеджера, ответственного за наем сотрудников, и обнаружил, что тот посещает еженедельные групповые занятия. Этот умный разработчик присоединился к группе и подружился с менеджером. Я уверен, что он без особых трудностей прошел собеседование и получил должность в компании.

С приходом социальных сетей и Интернета довольно легко найти информацию о любой компании и подружиться с ее сотрудниками. Вам лишь потребуется заранее проделать небольшую работу.

Если хотите подружиться с парой человек одновременно, попробуйте присоединиться к местной пользовательской группе. Существует множество таких групп для разработчиков, они проводят собрания раз в неделю или месяц. Если будете посещать их регулярно (особенно если сделаете несколько презентаций), вы быстро познакомитесь с разработчиками и менеджерами из многих местных компаний.

ЛОВУШКА: ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ РАБОТА НУЖНА ПРЯМО СЕЙЧАС?

Возможно, вы согласны со всем, что я говорю, но есть одна проблема — уже слишком поздно выполнять эти рекомендации. Вы только что оставили предыдущее место работы и теперь ищете новое, но у вас нет времени, чтобы заводить друзей, или создавать репутацию в Сети, или даже наблюдать за потенциальным работодателем. Что делать в этом случае?

В такой ситуации лучше всего попробовать выйти на контакт с интервьюером заранее, если это возможно. Постарайтесь узнать, можете ли вы поучаствовать в предварительном собеседовании, побеседовать о компании или просто задать несколько вопросов до того, как начнется интервью. Попросите уделить вам пять минут личного времени, чтобы вы могли прощупать почву. Придумайте как можно больше причин, которые дадут возможность пообщаться с максимальным количеством людей, отвечающих за прием на работу.

Я знаю, что это звучит странно (возможно, вам следует выбрать более длинный путь), но описанный прием может сработать. Мой хороший друг, который владеет стартапом Health Hero («Герой здоровья»), использовал такой подход, чтобы его компанию приняли в три разные программы ускорения стартапов, известные тем, что в них трудно попасть. Он просто назначил предварительные собеседования со всеми людьми, принимающими окончательное решение, и ко времени основных собеседований все они знали, кто он такой, и он им нравился.

Но как быть с самим собеседованием?

Надеюсь, что ко времени собеседования интервьюер заранее будет знать вас, но в любом случае не помешает повторить, как следует вести себя на интервью. Очевидно, вам нужно быть технически подкованным. Я предполагаю, что технические навыки у вас имеются, поэтому теперь должен упомянуть, что, помимо этого, необходимо продемонстрировать уверенность в себе.

Подумайте об этом с точки зрения нанимателя. Набор сотрудников — это инвестиция. Она стоит денег и времени, и вы хотите, чтобы эта инвестиция принесла свои плоды. Самостоятельные сотрудники, которые сами решают необходимые задачи, всегда ценятся в компании. Помимо этого, они доставляют гораздо меньше головной боли, поскольку управлять ими довольно просто.

Я бы предпочел нанять разработчика, который знает чуть меньше, но имеет понятие, что именно нужно сделать и как это сделать (вместо того, кто знает чуть больше, но требует постоянного контроля). Когда вы приходите на собеседование, постарайтесь показать, что вы можете решать задачи самостоятельно.

Потребуется доказать, что вы компетентны в своей сфере деятельности, но если сможете убедить интервьюера, что вы мастер, не замечающий препятствий, то вы не только понравитесь — вас возьмут на работу.

Что вы можете сделать прямо сейчас

Неважно, ищете ли вы работу прямо сейчас или просто рассматриваете доступные варианты, нет лучшего времени, чтобы начать готовиться к интервью.

Первое, что вы должны сделать, — убедиться, что поддерживаете свою «техническую» готовность. Ни один прием прохождения интервью не поможет получить работу, для выполнения которой вы не имеете достаточной квалификации. Убедитесь, что вы читаете технические книги и статьи блогов, а также уделяете время развитию собственных навыков.

Также желательно начать развивать сеть контактов до того, как она понадобится. Начните общаться с работниками разных местных компаний и заводить связи, которые помогут вам в дальнейшем. Читайте и комментируйте блоги других людей и давайте знать о своей области интересов другим разработчикам и даже нанимателям в вашей области. Попробуйте определить способы расширить свой круг общения.

И не забывайте практиковаться. Можно проходить собеседования только для того, чтобы потренироваться проходить собеседования, даже если вы не хотите менять работу прямо сейчас. Чем больше вы практикуетесь, тем более комфортно будет проходить самые важные из них.

Огромную пользу принесет вам и продвижение, о чем мы поговорим в следующей части.

УПРАЖНЕНИЯ

- Даже если не ищете работу прямо сейчас, составьте список компаний, в которых вам потенциально хотелось бы работать, а также перечень знакомых, работающих в этих компаниях.
- Если в списке есть компании, в которых у вас нет знакомых, составьте план, который поможет познакомиться хотя бы с одним работником из каждой компании, и подружитесь с ними.
- Найдите как минимум одну пользовательскую группу в вашей местности и познакомьтесь с ее участниками лично. Постарайтесь пообщаться как можно с большим количеством людей.

Глава 6

Варианты трудоустройства

Довольно легко ошибиться, начав повторять действия других и следовать пути, который за вас кто-то проложил. Несмотря на то что большинство разработчиков ПО работают на кого-то большую часть своей карьеры, это не единственный вариант. Существует множество способов выгодно применять ваши навыки разработчика ПО.

Вы даже можете не знать, что существуют другие варианты, помимо традиционного. Я и сам раньше этого не знал. В этой главе я перечислю разные варианты, чтобы у вас появилась возможность определиться со своим будущим. Мы рассмотрим каждый вариант развития карьеры, и вы узнаете, как преуспеть в каждом случае.

Вариант 1. Служащий

Стандартный и очевидный выбор места работы, который делает большинство разработчиков ПО. Я был служащим большую часть своей карьеры разработчика, в том числе и потому, что это был простейший путь. Мне, возможно, даже не нужно рассказывать, что значит «быть служащим», но нам нужно рассмотреть все плюсы и минусы этого пути.

Самый большой плюс — стабильность. Под стабильностью я имею в виду, что у вас постоянный источник зарабатывания денег. Если вы выбрали быть служащим, то до тех пор, пока у вас есть работа, у вас будет зарплата. В будущем есть вероятность

потерять эту работу и придется искать новую, но пока у вас период относительной стабильности, когда можно рассчитывать на определенный доход каждый месяц.

Вариант «быть служащим» также является самым простым из доступных, поскольку ваша ответственность будет ограничена, а путь — довольно очевиден. Процесс поиска работы и трудоустройства хорошо поставлен. Вам не придется определять, что же нужно сделать, чтобы вам заплатили. У вас также будет оплачиваемый отпуск и — по крайней мере в Соединенных Штатах — помощь с медицинской страховкой (табл. 6.1).

Негативная сторона работы по найму затрагивает вашу свободу. Как служащий, вы должны тратить большую часть времени на то, чтобы решать задачи для вашего работодателя. Вы практически никак не можете повлиять на то, какую работу нужно делать, и не всегда будете делать то, что нравится. Скорее всего, также придется соблюдать расписание: сколько часов в неделю вы должны работать.

Несмотря на то что ваш доход известен заранее, он, скорее всего, будет иметь верхнюю границу. Будучи служащим, вы в конце концов достигнете потолка доходов и возможностей продвижения по карьерной лестнице.

Таблица 6.1. Плюсы и минусы работы по найму

Плюсы	Минусы
Стабильность	Недостаток свободы
Простейший путь	Ограниченный доход
Оплаченный отпуск	
Помощь с медицинской страховкой	

Вариант 2. Независимый консультант

Многие разработчики ПО зарабатывают на жизнь независимыми консультантами. Независимый консультант — это разработчик ПО, который не работает на конкретного работодателя. Вместо этого у него один или несколько клиентов. Если у вас когда-нибудь была работа на стороне, когда вы программировали для клиента, который оплачивал труд по часам (или сумма была заранее оговоренной), вы знаете, что значит быть консультантом.

Я считаю разработчика независимым консультантом, если он получает большую часть своего дохода подобным образом. Консультант отличается от разработчика ПО, работающего по контракту, поскольку последний трудится только на одного

клиента. Работа по контракту ближе к работе по найму. Независимый консультант обычно имеет собственную компанию, которая заключает контракты на выполнение работ, но при этом он не привязан к одному клиенту.

Я был независимым консультантом много лет и иногда консультирую и сейчас. У меня всегда была мечта — работать исключительно на себя, и я считаю консультирование ее воплощением. Здорово быть начальником самому себе вместо того, чтобы работать на кого-то, но я даже не предполагал, что работа независимым консультантом подразумевает не одного, а сразу несколько начальников.

Нельзя сказать, что профессия независимого консультанта имеет сплошные минусы. В том, что вы отчитываетесь не одному работодателю, есть и плюсы. Как независимый консультант вы можете самостоятельно определять рабочие часы, а также работу, за которую будете браться. Вы можете приходить и уходить в любое время и составлять гибкое расписание, но клиенты будут ожидать от вас того, что работа будет выполнена своевременно.

Самый большой плюс — это, скорее всего, потенциальный заработок. Как независимый консультант вы можете получать в час гораздо больше, чем работая на кого-то. В данный момент я беру по \$300 в час (и знаю независимых консультантов, которые берут даже больше).

Это не значит, что вы обязательно сколотите состояние, будучи независимым консультантом. Вы не сможете сразу брать по \$300 в час, хотя в части II я дам практические советы, как повысить свою ставку. Кроме того, вы, скорее всего, не будете работать по 40 часов в неделю. Несмотря на то что может показаться, что работа независимым консультантом приносит немалый доход, много времени уходит на поиск клиентов и прочие задачи, связанные с управлением бизнесом. Если вы независимый консультант, то фактически являетесь бизнесом (не только в ваших мыслях). Вы отвечаете за уплату налогов, юридические вопросы, продажи, здоровье и все остальное, что связано с ведением бизнеса (табл. 6.2).

Таблица 6.2. Плюсы и минусы работы независимым консультантом

Плюсы	Минусы
Больше свободы (вы решаете, в какое время работать)	Приходится искать клиентов
Постоянно появляются новые проекты	Нагрузка, связанная с ведением бизнеса
Возможность зарабатывать больше денег	Несколько начальников вместо одного

Вариант 3. Предприниматель

Путь предпринимателя, возможно, самый трудный, самый неопределенный и потенциально самый прибыльный. Один вариант развития карьеры описывается многими прилагательными, не так ли? Этому есть объяснение. Я сравнил бы предпринимателя с профессиональным игроком в азартные игры. Этот вариант не несет никакой стабильности, но если вам повезет, то по-крупному.

Что же значит быть предпринимателем? Ваши догадки так же справедливы, как и мои. Определение этого пути довольно расплывчатое и может значить множество разных вещей. Я считаю разработчика предпринимателем, если он развивает свой бизнес или продукт с использованием профессиональных навыков. В то время как служащий и независимый консультант меняют свое время на деньги, предприниматель меняет свое время не на моментальную выручку, а на шанс получить высокую оплату в будущем.

В данный момент я считаю себя предпринимателем. Я трачу большую часть времени на обучение разработчиков и продукты, которые продаю сам или с помощью партнеров, чтобы заработать на жизнь. Я все еще пишу код, но обычно не для определенного клиента. Я пишу код либо своего продукта, который создаю, либо для обучающих материалов.

Даже эту книгу можно назвать примером работы предпринимателя. Я беру на себя большой риск, тратя много времени на написание книги. Я получу небольшой аванс от издателя, но он не покроет времени, затраченного на эту работу. Я надеюсь либо продать немалый тираж книги и получить отчисления, которые компенсируют мои усилия, либо использовать эту книгу как рекламный материал, который поможет найти клиентов в других сферах бизнеса. Вполне возможно, что вся эта затея провалится и окажется, что я потратил силы впустую (хотя это уже менее вероятно, потому что вы читаете мою книгу).

Другие разработчики-предприниматели действуют совершенно не так, как я. Некоторые создают стартапы и ищут финансирование у внешних инвесторов, которое называется венчурным капиталом. Другие открывают маленькие компании, работающие по принципу «программа как служба» (software-as-a-service, SaaS), и зарабатывают деньги, продавая подписки на их службу. Например, основатели популярной службы по обучению разработчиков Pluralsight начали с обучения людей в кабинетах. Но позднее поняли, что могут улучшить качество услуг, перенеся обучение в Интернет, поэтому перешли к модели SaaS и начали предлагать службу, основанную на подписке.

Я уверен, что вы теперь самостоятельно можете определить два самых больших преимущества предпринимательской деятельности: полная свобода и неограниченные возможности заработка. Поскольку вы — предприниматель, у вас не будет начальника, кроме самого себя (хотя можно оказаться самым кошмарным начальником в своей жизни). Вы можете приходить на работу и уходить когда вздумается, вы полностью отвечаете за свое будущее. Вы также можете зарабатывать миллионы долларов (или даже больше), если создадите очень успешный продукт. Кроме того, если правильно вложиться в собственное время, то ваши доходы от этого могут вырасти экспоненциально.

Но предпринимательская деятельность включает в себя не только лимузины и вечеринки. Это, возможно, самый трудный и рискованный путь, по которому вы можете пойти. Доход совершенно не гарантирован, и вы можете залезть в долги, пытаясь реализовать свои гениальные идеи. Жизнь предпринимателя похожа на американские горки. В один день у вас есть покупатели — и вы чувствуете, будто находитесь на вершине мира. На следующий день о проекте забывают — и вам приходится ломать голову, как оплатить счета.

Предпринимательство также требует от вас развития навыков, о которых не нужно беспокоиться, если вы работаете на кого-то или являетесь независимым консультантом. Предприниматели должны изучить продажи, маркетинг, а также другие аспекты ведения бизнеса и финансов, которые являются важными составляющими успеха (табл. 6.3). (Я рассмотрю некоторые подобные темы далее в этой книге. В части II мы рассмотрим продвижение своих услуг, что очень похоже на продвижение продукта. Мы поднимем вопрос управления финансами, что может пригодиться, даже если вы не планируете становиться предпринимателем.)

Таблица 6.3. Плюсы и минусы предпринимательской деятельности

Плюсы	Минусы
Полная свобода	Высокие риски
Потенциально высокий заработок	Можно рассчитывать только на себя
Вы работаете над тем, что вам нравится	Требуется владеть множеством других навыков
Нет начальника	Придется много работать

Какой вариант выбрать?

Большинству разработчиков ПО, особенно начинающих, имеет смысл работать по найму. Это наименее рискованно и не требует огромного опыта. Я считаю людей,

работающих по найму, учениками. Даже если у вас есть стремление работать на себя, этот вариант поможет изучить ремесло и отточить навыки.

Подытоживая вышесказанное: если вы только начинаете свою карьеру и имеете возможность стать независимым консультантом или предпринимателем, а также готовы идти на риск, можете преодолеть неизбежные падения и ошибки и создать хороший задел последующей карьере.

Выбор только за вами, и вы всегда можете сменить дорогу в будущем. В главе 11 я покажу, как перестать работать на кого-то и начать работать на себя. Этот путь не прост, но интересен.

УПРАЖНЕНИЯ

- Попробуйте составить список известных вам разработчиков ПО, подходящих под каждую из трех категорий.
- Если вы хотите стать независимым консультантом или предпринимателем, расспросите знакомых, уже вставших на этот путь, чтобы узнать, как развивается их карьера. (Слишком многие разработчики ныряют с головой в новую карьеру, не зная, во что ввязываются.)

Глава 7

Какой вы разработчик?

Приходилось ли вам когда-нибудь нанимать адвоката? Что вы сделали в первую очередь? Если вы никогда не пользовались услугами адвоката, то подумайте, что бы сделали в первую очередь?

Если вы подумали, что нужно определить, какой именно адвокат нужен, то вы правы. Вы ведь не захотите нанимать первого попавшегося, вам нужен определенный адвокат, который работает в той сфере, в которой у вас возникли трудности (они могут специализироваться на преступлениях, несчастных случаях, сделках с недвижимостью и т. д.).

Вам явно не понравится результат работы адвоката, специализирующегося на разводах, если у вас возникнет проблема с налогами или недвижимостью, поэтому специализация важна. Адвокат после выпуска из юридической школы не решает быть «просто адвокатом». К несчастью, так поступает большинство разработчиков, когда заходит разговор об их профессии.

Важность специализации

Множество разработчиков не имеют определенной специализации. Большинство определяют свою специализацию исключительно языком программирования,

с которым они работают. Вы, скорее всего, слышали: «Я пишу на С#» или «Я разработчик на Java». Подобная специализация слишком широкая. Она никак не описывает, какую работу вы можете выполнять. Язык программирования не поясняет мне ничего о том, каким разработчиком вы являетесь и что можете делать. Это говорит только об одном инструменте, который вы можете использовать для решения задач.

Вы можете не хотеть специализироваться только в одной области разработки ПО, поскольку боитесь, что окажетесь привязаны к одной специальности и это лишит определенных возможностей. Несмотря на то что это действительно закрывает для вас одни возможности, вам откроется множество других.

Вспомните пример про адвокатов. Если вы стали адвокатом без специализации, то теоретически каждый человек, которому требуется адвокат, может стать вашим клиентом. Проблема заключается в том, что лишь немногие хотят нанять «просто адвоката». Большинство потенциальных клиентов ищут настоящего специалиста.

Несмотря на то что потенциальных клиентов у вас может быть довольно много, в действительности подобная «общая» специализация значительно сократит их список (в него войдут лишь те люди, которые так и не поняли, что им нужен специалист).

Если вы специалист, у вас будет немного потенциальных работодателей и клиентов, но вы станете гораздо привлекательнее для них как профессионал. Пока вашу специализацию не выбрало большое количество программистов, будет гораздо проще найти работу или клиента, чем если бы вы просто назвали себя разработчиком.

Какие бывают специализации

Если «разработчик С#» и «разработчик Java» не являются специальностями, то что же тогда является? Это не самый простой вопрос, поскольку ответ таков: «Зависит от обстоятельств». Ваша специальность зависит от того, чего вы пытаетесь достичь и насколько широк рынок в этой области.

Позвольте привести пример. На ранних этапах карьеры я называл себя разработчиком ПО, который специализируется на принтерах и языках программирования

для них. Это была довольно четкая специализация. Я мог получить работу лишь в нескольких крупных компаниях. Но представьте, насколько трудно производителю принтеров найти разработчика, который специализируется на принтерах и языках программирования для них.

Моя специальность сделала меня очень ценным для небольшого количества потенциальных работодателей. Эти работодатели не имели представительств во всех городах, поэтому, если рынок моих услуг охватывал весь мир или даже только Соединенные Штаты, он был достаточно велик, чтобы такая специальность оказалась полезной. Но если бы я не захотел переезжать из места, где жил на тот момент, то рынок моих услуг оказался бы слишком узким для такой специальности. (Сколько местным компаниям нужен разработчик, специализирующийся на принтерах?) К счастью, в то время я был готов работать в любом городе Соединенных Штатов, поэтому моя специальность принесла мне огромную пользу.

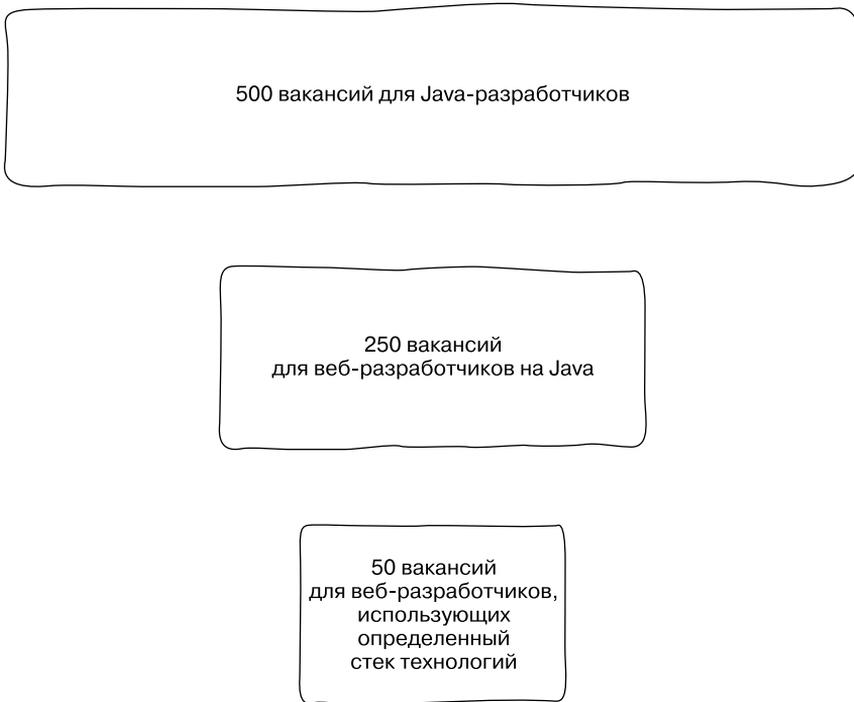
ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Правило специализации гласит следующее: чем уже ваша специализация, тем меньше потенциальных рабочих мест и тем больше шанс, что вы получите одно из них.

Вернемся к вашей ситуации. Предположим, что вы ищете работу в своем городе и пишете код на языке Java. В большинстве городов с пригородами спрос на разработчиков Java довольно высок, поэтому у вас будет достаточно большой список рабочих мест — потенциально вы можете получить множество предложений. Но вам не нужны все эти рабочие места, вам нужно только одно место.

Представим, что в любой момент времени существует 500 свободных рабочих мест для Java-разработчиков. Теперь предположим, что вы решили специализироваться, чтобы сузить свой рынок и повысить шанс получения одного из этих мест, поэтому выбрали область веб-разработки с помощью Java. Возможно, вы лишаетесь возможности получить одно из 250 рабочих мест, но в вашем распоряжении остается еще 250 вариантов. Довольно много, не так ли? Помните, что вам нужно только одно из них.

Теперь вы решаете специализироваться немного уже и изучаете один из стеков веб-технологий на языке Java. Возможно, это сократит количество вакансий до 50. Все еще много доступных вариантов, но теперь шансы получить одно из этих 50 рабочих мест значительно повысились, поскольку сейчас ваши навыки помогают вам нацелиться именно на них.



Наличие специализации уменьшает количество потенциальных рабочих мест, но повышает шанс получить одно из оставшихся

Виды специализаций для разработчиков ПО

Существует множество разных видов специальностей для разработчиков ПО. Есть языковые и платформенные специальности, но разработчиков также можно различать по используемым методологиям или определенным технологиям либо отраслям.

Первое, с чем вам стоит определиться, — что именно вы хотите разрабатывать. Хотите ли вы работать в области фронт-энд, создавая и программируя пользовательские интерфейсы? Хотите ли вы работать над промежуточным ПО, реализуя бизнес-правила и логику? Хотите ли вы работать над серверной частью приложений — с базами данных и низкоуровневыми операциями? Вы даже можете выбрать все три варианта и быть фулл-стек-разработчиком, но в этом случае следует четко определиться с используемым стеком технологий. (Например, фулл-стек-веб-разработчик может специализироваться в создании веб-страниц с помощью ASP.NETMVC, используя C# и SQLServer.)

Вы также можете специализироваться в областях вроде разработки встроенных систем, где будете работать с аппаратным обеспечением и писать код, который выполняется на компьютере, находящемся внутри устройства. Программисты встроенных систем решают совершенно другие задачи, нежели веб-разработчики.

Операционные системы — это еще одна область специализации, что, однако, не очень важно, если речь идет о веб-разработке. Большинство разработчиков специализируются на написании приложений для определенной операционной системы вроде Windows, UNIX или Mac.

Разработка мобильных приложений или даже разработка для определенной мобильной операционной системы — это еще одна потенциальная область специализации. Спрос на разработчиков, специализирующихся на написании приложений на платформах iOS или Android, очень высок.

Некоторые становятся экспертами в очень специфичных платформе или фреймворке. Этим разработчикам доступно немного рабочих мест, но они могут просить за свои услуги больше благодаря своей специальности. Вы обнаружите, что низкоуровневые специальности часто включают в себя работу с дорогими программами или фреймворками. В качестве примера рассмотрим немецкую компанию SAP. Некоторые высокооплачиваемые сотрудники специализируются на разработке решений, позволяющих интегрировать эту дорогую систему ПО.

Области специализации:

- стек веб-разработки;
- встроенные системы;
- определенные ОС;
- разработка мобильных приложений;
- фреймворки;
- системы ПО.

Выбираем специализацию

Большинство разработчиков, которым я рассказываю о пользе специализации, соглашались со мной, но меня часто спрашивают о том, как же выбрать специализацию. Эта задача иногда может казаться сложной.

Дам несколько советов, которые помогут вам выбрать специальность.

- ❑ Какими были основные проблемные места у вашей текущей или предыдущей компании? Можете ли вы стать человеком, решающим подобные проблемы?
- ❑ Есть ли работа, которую никто не хочет делать, или область, в которой не хватает специалистов? Станьте экспертом в такой области — и у вас будет много предложений.
- ❑ Какие темы чаще всего затрагиваются на конференциях и в пользовательских группах?
- ❑ На какого рода вопросы вы отвечаете чаще всего коллегам или на сайтах вроде Stack Overflow (<http://stackoverflow.com>)?

Что бы вы ни делали, убедитесь, что выбрали свою специальность. Размер рынка определит, насколько узкой она должна быть, но постарайтесь сделать ее максимально узкой. В этом случае спрос на ваши услуги будет значительно выше. И не волнуйтесь: вы всегда сможете сменить специализацию, если это потребуется. Я больше не специализируюсь лишь на разработке ПО для принтеров. Также я знаю множество других разработчиков, успешно сменивших свою специальность за время карьеры. Например, мой хороший друг Джон Папа (John Papa) специализировался в Microsoft Silverlight. После ухода из Silverlight он стал специализироваться на одностраничных приложениях (Single Page Application, SPA).

Что насчет программистов-полиглотов?

Когда я говорю о теме специализации, то всегда вижу сопротивление. Я думаю, нужно уточнить: несмотря на то что я рекомендую обзавестись специализацией, это не значит, что вам не нужно иметь множество других навыков.

Хотя эти два утверждения могут показаться противоположными, на самом деле это не так. Быть разносторонне развитым разработчиком — здорово. Возможность использовать несколько технологий и разные языки программирования только поможет карьере и сделает вас гораздо более ценным специалистом, чем кого-то, кто знает лишь одну технологию или язык программирования. Но продвигать себя как «мастера на все руки» очень сложно.

Иметь в команде разработчика, который может выполнять любую работу, довольно удобно, но компании и клиенты редко ищут именно такого человека. Даже несмотря на то, что вы отлично знаете все виды технологий и 50 языков программирования, вам все равно следует выбрать специальность, даже если она будет меняться время от времени.

Учитесь столько, сколько сможете, и становитесь максимально гибким, но также имейте специализацию, которая делает вас уникальным и выдающимся. Если приходится выбирать между двумя вариантами, начните с того, в котором вы специализируетесь. В дальнейшем можно изменить выбор.

УПРАЖНЕНИЯ

- Перечислите всевозможные виды специальностей разработчика, которые только можете представить. Начните с самых широких, а затем переходите к узким и посмотрите, как много вы сможете назвать.
- Какова ваша текущая специальность? Если у вас ее нет, подумайте о том, в какой области разработки ПО вы можете специализироваться.
- Посетите популярную веб-службу по поиску работы и поищите место по вашей специальности. Попробуйте определить, пойдет ли дальнейшая специализация вам на пользу или же слишком ограничит доступные варианты.

Глава 8

Не все компании одинаковые

Ваш опыт разработчика может радикально отличаться от того, в какой компании вы работали. Важно решить для себя, в какой именно организации вы хотите трудиться — в маленькой, которая только появилась, или в крупной корпорации, имеющей акционеров и огромные бюджеты, или же ваша компания будет где-то между ними.

На ваш опыт влияет не только размер компании. У каждой из них своя культура, которая значительно повлияет на вашу общую удовлетворенность от работы.

Важно обдумать эти вопросы до того, как примете предложение о работе. Можно легко оценить потенциальную возможность трудоустройства, основываясь только на зарплате и бонусах, но в долгосрочной перспективе рабочая атмосфера, скорее всего, окажется гораздо более важной.

В этой главе мы рассмотрим преимущества и недостатки каждого типа компаний — маленькой, средней и крупной — и поговорим о том, как решить, в какой работать.

Маленькие компании и стартапы

Большинство маленьких компаний — стартапы, поэтому им свойственен определенный менталитет. Они обычно сфокусированы на быстром росте и выполнении всего, что поможет принести прибыль или достичь важной цели.

Вам, как работнику такой компании, придется примерить немало ролей. Вы не будете просто писать код. Поскольку в фирме мало работников, их роли будут слабо определены и вам придется быть более гибким. Если вы хотите просто сидеть за столом и писать код, вам вряд ли понравится настраивать сервер или помогать с тестированием. Но, если вы полны энергии и любите принимать вызовы, вам вполне понравится такое окружение.

В маленькой компании все ваши действия, как правило, будут значить гораздо больше. Это и хорошо, и плохо. Если хотите смешаться с толпой и просто делать свою работу, вам, скорее всего, не понравится работать в маленькой компании — сложно оставаться незаметным. Но, если вам по душе видеть отдачу от своей работы, небольшая компания подойдет вам лучше всего. Если в фирме мало сотрудников, вклад каждого из них влияет на итоговый результат и не остается незамеченным. То есть ваши достижения значат больше, но то же верно и для неудач.

Маленькие компании, как правило, менее стабильны, но в долгосрочной перспективе потенциально могут щедро вознаградить вас за труды. Существует вероятность, что маленькая компания разорится или не сможет оплачивать счета — в таком случае придется увольнять сотрудников. Но в то же время если вы сможете преодолеть все трудности, то получите награду за то, что являетесь одним из первых сотрудников. В крупной компании трудно занять управляющую должность, просто поднимаясь по карьерной лестнице, но в маленькой компании получить повышение шансы выше, поскольку приходящие работники, скорее всего, будут занимать более низкие должности.

Многие разработчики работают в стартапах за низкую зарплату, тратя на них огромное количество времени в надежде разбогатеть на опционах, если компания разместит свои акции на бирже или ее кто-нибудь купит. Я считаю, что это довольно рискованное предприятие. Я бы не рекомендовал работать в стартапе только потому, что вы однажды можете выиграть в лотерею. При таком подходе вы, скорее всего, быстро перегорите. Лучше устройтесь в маленькую компанию или стартап, если вам нравится быстро меняющееся окружение и хотите видеть, как фирма растет.

Компании среднего размера

Большинство компаний — среднего размера. Скорее всего, вы устройтесь (или устроились) именно в одну из них. Такие компании уже существуют какое-то время и имеют прибыльный бизнес, но не имеют достаточного импульса, чтобы войти в список 500 самых состоятельных.

В компании среднего размера роли обычно чуть более четкие, что гарантирует большую стабильность. Я бы даже сказал, что средние компании часто предлагают больше стабильности, чем крупные, поскольку последние часто проводят сокращения и реорганизации. Если вам нравится стабильность, то подойдет средняя компания.

В компании средних размеров темп работы чуть ниже, хотя все равно трудно задержаться в рядах сотрудников. Ваш вклад, скорее всего, не заставит организацию взлететь или пойти ко дну, но будет отмечен. В таких компаниях гонку выигрывают те, кто продвигается медленно, но верно. Менталитет стартапов часто заставляет быстро принимать решения и использовать самые современные технологии, а большинство средних компаний негативно относятся к рискам и поэтому развиваются гораздо медленнее. Если вам нравится работать на переднем крае, то будет сложно убедить начальника средней компании реализовать ваши идеи, потому что окажется трудно оправдать риск.

Крупные компании

Крупные компании могут быть довольно интересными. Каждая такая компания уникальна: у нее своя корпоративная культура, которая проникает во все аспекты деятельности. Многие крупные фирмы имеют свои акции, ими руководят такие знаменитости, с которыми вам, скорее всего, не удастся побеседовать.

Возможно, самое примечательное в крупных компаниях — это хорошо поставленные внутренние процессы. Если вы хотите занять должность, то, скорее всего, придется пройти несколько собеседований. И соответствовать устоявшимся порядкам. Корпоративная культура не жалует ковбоев и отшельников. Если по душе хорошо поставленные процессы и структурированность, вам понравится работать в крупной компании.

Главный позитивный момент работы в крупной организации — открывающиеся перед вами возможности. Когда я работал на компанию, входящую в список 500 самых состоятельных, у меня было множество возможностей обучаться. Также у меня под рукой были практически любые программные средства. Многие крупные компании предлагают помощь в развитии карьеры и позволяют учиться внутри организации. У вас может появиться возможность поработать над чем-то крутым. Маленькие и средние компании не имеют бюджетов, позволяющих создавать проекты, которые могут изменить мир. Но для крупных компаний технологические инновации довольно типичны. Лично вы, скорее всего, не сможете внести заметный

вклад в крупномасштабные проекты, но вполне можете стать частью команды, создавшей что-то по-настоящему заметное.

Большинству разработчиков не нравится работать в крупных компаниях, поскольку они чувствуют, что их индивидуальный вклад ничего не значит. Возможно, вы будете трудиться над небольшим фрагментом в огромной базе кода. Если вы любите колдовать над всеми аспектами системы ПО, вам не понравится работать в крупной компании.

В крупной компании довольно легко скрыться с радаров. Я работал в нескольких таких фирмах, где некоторые разработчики практически ничего не делали целыми днями — и это становилось заметно только в случае сокращений. Однако такую автономность можно использовать себе во благо. Иногда приятно поработать над проектами, которые вы считаете важными или интересными, и при этом не ощущать давления.

Последнее, о чем следует упомянуть, говоря о крупных компаниях, — это политика. В них зачастую существует сложная политическая система, которая может соперничать с крупными правительствами. Вы, как разработчик, можете попробовать избегать политики, но, если это и получится, на вас будут влиять политические маневры коллег. И, как будет сказано в следующей главе, чтобы подняться по карьерной лестнице, придется научиться прокладывать путь с учетом сложившегося политического климата. Если вам не нравится заниматься политикой и вы хотите полностью этого избежать, поищите маленькую компанию с более простой управленческой структурой.

В табл. 8.1 показаны преимущества и недостатки работы на маленькую, среднюю и крупную компании.

Таблица 8.1. Преимущества и недостатки маленьких, средних и крупных компаний

Размер компании	Преимущества	Недостатки
Маленькая компания	Гибкие роли сотрудников	Не получится просто сидеть и писать код
	Ваш вклад наиболее значим	Нельзя затеряться в толпе
	Потенциально высокое вознаграждение	Низкая стабильность
Средняя компания	Стабильность	Медленные изменения
	Спокойная атмосфера	Может не получиться поработать с последними технологиями

Размер компании	Преимущества	Недостатки
Крупная компания	Налаженные процедуры и процессы	Много бюрократии
	Возможности обучения	Потенциально вы будете работать с небольшим участком кода
	Весомые проекты	Трудно быть заметным

Компании по разработке ПО против компаний, нанимающих разработчиков ПО

Еще один фактор, который следует принимать во внимание при трудоустройстве, — разница между компаниями, которые пользуются услугами разработчиков, чтобы создавать собственное внутреннее ПО или часть производимого ими продукта, и компаниями, которые создают свой программный продукт или предоставляют услугу разработки ПО как основную.

Компании, которые не сфокусированы на разработке ПО и нанимают разработчиков для работы над какой-то частью их системы, относятся к сотрудникам совершенно иначе, нежели компании, чья основная задача — это разработка ПО. Компания, которая не фокусируется на разработке ПО, не проявляет достаточно уважения к своим разработчикам и не дает им особой свободы. Скорее всего, в работе такой компании будет гораздо меньше формализма.

С другой стороны, компании, чье существование обеспечивается разработкой ПО, будут высоко ценить нанимаемых сотрудников. Это не значит, что рабочее окружение будет лучше, но зачастую отличия налицо.

Компании, разрабатывающие ПО, работают с современными инструментами и технологиями — для вас это может быть решающим фактором.

Различие между этими двумя типами компаний может стать весьма заметным, когда речь пойдет о методологии разработки ПО Agile. Компании, которые не фокусируются на разработке ПО, с трудом внедряют эту методологию, поскольку ее процессы управляются командами разработки. Процессы методологии Agile требуют утверждения на самом верху, поэтому трудно изменить весь рабочий процесс только потому, что несколько разработчиков считают, что это хорошая идея.

Выбирайте мудро

В этой главе в общих чертах рассказано о том, в каких компаниях вы можете оказаться, но фирмы отличаются друг от друга. Только вам решать, какая рабочая обстановка подходит вам больше всего и в какого рода корпоративную культуру будет проще всего вписаться. Всегда стоит побеседовать с работниками компании, в которую вы собираетесь устраиваться, чтобы получить понимание того, каково там будет трудиться.

УПРАЖНЕНИЯ

- Подумайте о том, какая рабочая обстановка вам больше нравится. Компании какого размера подходят вам по этому критерию больше всего?
- Составьте список местных компаний или компаний, в которых вы работали, и определите, к какой категории относится каждая из них.

Глава 9

Поднимаемся по карьерной лестнице

У меня есть несколько знакомых, занятых в IT-индустрии, которые, похоже, никак не могут достигнуть каких-либо успехов. Год за годом они занимают ту же должность. Интересно, получают ли они хотя бы прибавку к зарплате? Вы знаете таких людей? Удивительно, но такое встречается довольно часто. Если не хотите застрять в тупике, вам следует позаботиться о своем повышении. В этой главе я дам несколько советов, как подняться по карьерной лестнице.

Берем на себя ответственность

Самое важное, что можно сделать для того, чтобы подняться по карьерной лестнице в любой компании, — взять на себя больше ответственности.

СОВЕТ



Довольно часто вам придется выбирать между большими деньгами и большой ответственностью. Практически всегда правильным выбором (по крайней мере в долгосрочной перспективе) будет большая ответственность.

Вслед за ответственностью увеличивается и оплата труда. Если вам предлагают сделать что-то ответственное, беритесь не задумываясь.

Но что, если вам не дают ответственных поручений? Что можете сделать вы, чтобы повысить ответственность? Иногда самостоятельно следует поискать

возможности взять инициативу в свои руки или стать главой проекта. Практически всегда существует незамеченная область бизнеса, в которой могут пригодиться ваши таланты, нужно лишь копнуть глубже. Самое лучшее место для поиска — часть работы, за которую никто не хочет браться. Возможно, существует какое-то старое приложение, к которому никто не хочет прикасаться, или особенно запутанный модуль в базе кода. Вы можете присоединить их к своей растущей империи, и поскольку они никому не нужны, за них не придется особо сражаться. Если вам удастся превратить эту пустошь в плодородные земли, вас смогут оценить по достоинству.

Еще один способ косвенно взять на себя ответственность — стать ментором для остальных членов команды. Добровольно помогайте новичку включиться в работу. Предлагайте помощь всем, кто в ней нуждается. Вы не только расширите свой кругозор, помогая другим людям решить их проблемы, но и заработаете репутацию палочки-выручалочки в команде. В итоге это поможет стать тим-лидером или менеджером, если хотите пойти этим путем.

Как можно взять на себя больше ответственности?

- Имеется ли проект, за который никто не хочет браться?
- Можете ли вы стать человеком, помогающим новым членам команды войти в колею?
- Можете ли вы взяться за документирование процессов?
- За какую работу, которая не нравится другим, вы могли бы взяться и упростить либо автоматизировать ее?

Становимся заметнее

Можно быть самым ярким, лучшим и трудолюбивым разработчиком в команде, но это не имеет значения, если о вас и ваших достижениях никто не знает. Весь тяжкий труд может пойти прахом, если вы не найдете способа рассказать об этом вашему начальнику и высшему руководству.

Приходя на новую работу, я в первую очередь создавал записи о том, как потратил время и чего достиг в течение дня. Затем каждую пятницу объединял эту информацию в еженедельный отчет и отправлял менеджеру. Когда я выслал его в первый раз, то добавил информацию, что понимаю, насколько важно знать, чем занимаются подчиненные, и поэтому отправляю еженедельный отчет о своей работе.

Отчет гарантировал, что каждую неделю я появляюсь в поле зрения менеджера и могу рассказать о своих достижениях без излишнего хвастовства. Это отличный способ стать заметным, и часто оказывалось, что я был гораздо более продуктивным, чем мои коллеги, просто потому, что мой менеджер слышал обо всей работе, которую делал я, а о работе, которую выполняли другие разработчики, он практически не знал.

Еженедельный отчет был нужен не только для того, чтобы сделать меня более заметным, он также помогал мне отслеживать свои достижения за год (и имел этому документальные подтверждения).

Я рекомендую вам отправлять еженедельные отчеты, но существует и множество других способов стать заметнее в организации. Например, создание презентаций по теме или задаче, с которой столкнулась ваша команда. Вы даже можете предложить проводить такие презентации за обедом. Это отличный способ стать заметнее и показать, насколько вы разбираетесь в определенной области. Также нет лучшего способа заставить себя что-то изучить, чем необходимость рассказать об этом группе. Я продуктивнее всего постигал новые знания именно в подобных ситуациях.

Как стать более заметным?

- ❑ Ведите *ежедневный журнал своих действий*. Отправляйте его как еженедельный отчет своему менеджеру.
- ❑ *Предложите делать презентации или проводить тренинги*. Выберите тему, которая может оказаться полезной вашей команде.
- ❑ *Говорите*. Делайте это на планерках и вообще в любой момент, когда представится такая возможность.
- ❑ *Будьте на виду*. Договоритесь о регулярных совещаниях со своим начальником. Убедитесь, что вы видите часто.

Обучайтесь самостоятельно

Еще один хороший способ продвижения по карьерной лестнице — расширение навыков и знаний. Сложно стоять на месте, когда вы постоянно повышаете уровень образования. Самообразование помогает обосновать повышение или прибавку, поскольку вы можете показать, что стали более ценным специалистом, чем раньше.

Вы, конечно, можете пройти традиционные курсы повышения квалификации, особенно если их оплачивает компания, но существует множество альтернативных способов самообразования, которые могут окупить себя в будущем. Вам следует всегда изучать что-нибудь новое или развивать свои навыки в какой-нибудь сфере. Запишитесь на курсы или поищите программы сертификации, которые покажут, что вы посвящаете время саморазвитию.

На заре своей карьеры я почувствовал, что мое продвижение по служебной лестнице застопорилось, поэтому решил получить сертификацию Microsoft. Я долго учился и выполнил все необходимые тесты для одной из высокоуровневых сертификаций Microsoft. Это было нелегко, но я быстро увидел в этом пользу для своей карьеры. Мои дополнительные усилия показали менеджеру, что я серьезно настроился на продвижение карьеры, — и передо мной открылись новые возможности.

В части III мы подробнее поговорим о том, как обучаться быстрее (вам определенно следует приобрести этот навык). Чем быстрее вы сможете развивать свои знания и чем больше сможете выучить, тем больше возможностей откроется перед вами.

Вам следует учиться не только разработке ПО. Уделите время вопросам лидерства, менеджмента и бизнеса, если планируете в будущем занять управляющие позиции.

Также не забудьте делиться тем, что изучаете. Мы уже говорили, что вы можете проводить презентации, чтобы поделиться своими знаниями, или вести блог, писать статьи в журналы и даже книги, выступать на конференциях или общественных событиях. Популярность в определенных кругах поможет завоевать авторитет в области вашей специализации, а также сделает вас более ценным сотрудником.

Решайте проблемы

В любой организации есть сотрудники, которые скажут, почему идея не работает, или укажут на то, что задача слишком сложная. Таким людям грош цена. Не будьте таким же. А будьте человеком, у которого всегда есть решение задачи.

Самые полезные сотрудники компании — те, кто не видит непреодолимых препятствий. Получить репутацию такого человека — хороший способ добиться повышения. Забудьте про политические игры и позерство ради должности — если вы можете решать проблемы, которые не под силу остальным, вы легко сможете стать самым ценным сотрудником фирмы.

ЛОВУШКА: У МЕНЯ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧИТЬ ПОВЫШЕНИЕ

Большинство компаний предлагают возможность получить повышение, но вы следовали всем советам из этой главы и по какой-то причине не видите возможностей. Как быть? Увольняйтесь. Заранее подыщите другую работу (иногда нужно осознать, что вы в тупике и пора найти более подходящую работу). Возможно, на нынешней работе царит нездоровая психологическая атмосфера или из-за кумовства вы всегда будете оставаться на своей текущей позиции. Независимо от причины следует двигаться дальше.

А что насчет политики?

Главу о продвижении по служебной лестнице не получится написать полноценно, не упомянув хотя бы вскользь о политике. Я поместил этот раздел в самом конце, поскольку считаю, что это наименее важная вещь, которой нужно уделить внимание при построении карьеры. Я не наивен и понимаю, что политика занимает определенное место во многих организациях и следует об этом знать, но я не считаю, что вам нужно тратить много времени на политические игры.

Конечно, можно подняться по карьерной лестнице с помощью ловких маневров и безжалостных амбиций, но если вы возвыситесь таким образом, то, скорее всего, так же легко лишитесь заветной должности. Некоторые могут со мной не согласиться, но я всегда считал, что лучше создать крепкий фундамент (вы действительно полезны работодателю), а не притворяться.

Учитывая вышесказанное, вам следует быть в курсе политического климата вашей организации, чтобы понимать происходящее и знать, каких людей следует сторониться, а с какими и вовсе не стоит пересекаться.

УПРАЖНЕНИЯ

- Как вы можете взять на себя больше ответственности на работе прямо сейчас?
- Насколько вы заметны для своего начальника? Что вы можете предпринять для того, чтобы стать более заметным уже на ближайшей неделе?
- Повышаете ли вы свою квалификацию? Определите, чему вам стоит научиться в первую очередь, и составьте план на ближайший год.

Глава 10

Профессионализм

В одной из моих самых любимых книг «Война за креатив» (The War of Art, издательство Black Irish Books, 2002) Стивен Прессфилд излагает свое мнение о разнице между профессионалом и любителем:

«У профессионалов особенный менталитет. Если мы сражаемся со страхом, саботажем, прокрастинацией, сомнениями и прочим, то проблема заключается в том, что мы мыслим как любители. Любители не готовы сражаться, они просто проигрывают. Любители позволяют проблемам победить себя. Профессионалы же мыслят по-другому. Они приходят, делают свою работу и продолжают действовать несмотря ни на что».

Профессионализм заключается в том, чтобы приходиться, делать свою работу и не поддаваться проблемам. Звание профессионала требует от вас преодолеть пороки, что поможет быть более продуктивным.

В этой главе мы рассмотрим, что означает быть профессионалом, а также узнаем, как быть профессионалом в разработке ПО независимо от того, работаете ли вы на кого-то или выполняете работу для клиентов.

Для разработчика профессионализм всегда будет одним из самых важных активов. Он поможет не только действовать как профессионалу, но и выглядеть им, а это, в свою очередь, поможет получить хорошую работу и новых клиентов, полюбить то, что вы делаете, и гордиться своим трудом (это критически важный компонент долгосрочного успеха).

Кто такой профессионал

Говоря простым языком, профессионал — это тот, кто серьезно относится к своим обязанностям и карьере, а также не стесняется принимать трудные решения (часто даже себе в убыток), чтобы делать то, что считает правильным.

Например, представьте, что делать в ситуации, если вам предложили отказаться от ваших типичных стандартов кодирования и отправить код как можно быстрее? Как бы вы отреагировали на подобную просьбу? Сможете ли вы стоять на своем, даже если это будет стоить вам работы? За какие принципы вы готовы стоять горой? Какую планку качества поставили для себя лично вы?

Мы все должны стремиться стать профессионалами. Профессионал выполняет свою работу качественно — и вы можете рассчитывать на это. Однако профессионал не будет говорить вам то, что вы хотите услышать. Он даст вам знать, если что-то сделать невозможно или выбранный вами путь неверен.

Профессионал основательно изучает свое ремесло и старается отточить навыки. Он может признать, что не знает ответа, но вы можете быть уверены, что он его найдет.

Возможно, наиболее важным качеством профессионала является стабильность. Профессионал задает высокие стандарты для своей работы, и вы можете ожидать, что он будет придерживаться их каждый день (табл. 10.1). Если профессионал не выходит на работу, вам следует вызывать неотложку, поскольку что-то явно пошло не так.

Таблица 10.1. Профессионалы против любителей

Профессионалы	Любители
Имеют собственные принципы	Делают то, что им скажут
Сфокусированы на том, чтобы сделать свою работу правильно	Сфокусированы на том, чтобы сделать свою работу
Не боятся признать, что они не правы или не знают ответа	Притворяются знающими
Последовательны и стабильны	Непредсказуемы и ненадежны
Берут на себя ответственность	Избегают ответственности

Становимся профессионалами (формируем хорошие привычки)

Профессионала определить легко, но как им стать? Что в вас и вашей работе выдает любителя и как от этого избавиться?

Все начинается с привычки. Создание привычек — естественный этап становления профессионала, поскольку большая часть наших повседневных действий зависит от них. Мы встаем по утрам, едем на работу и выполняем рутинные действия день за днем, обычно даже не задумываясь о том, что делаем. Если хотите изменить жизнь, следует начать с изменения привычек. Конечно, сказать проще, чем сделать. От вредных привычек трудно избавиться, и сформировать новые тоже непросто.

Но, если вы хотите стать профессионалом, следует выработать привычки профессионала. Однажды я работал в команде, которая следовала принципам Scrum, и мы должны были проводить ежедневные летучки, на которых рассказывали о том, что уже готово и что планируем сделать. В команде был один разработчик, который всегда записывал то, что собирался сказать. Каждый день он готовил свою речь в отличие от большинства остальных разработчиков, составлявших выступление на ходу. Подобную привычку можно отнести к привычкам профессионалов.

Еще одна привычка, отличающая профессионала от любителя, — это навыки управления временем. Как хорошо вы сейчас управляете временем? Знаете ли вы заранее, над чем собираетесь работать в ближайшее время? Как вы справляетесь с рутинными задачами? Заведите себе привычку эффективно организовывать свое время, планируя дела на день заранее.

Профессионал знает, какую работу нужно делать каждый день, а также примерно представляет, сколько времени понадобится на выполнение каждой задачи.

Мы рассмотрели всего два примера привычек, которые необходимо развить профессиональному разработчику. Вам придется самостоятельно решить, какие привычки нужно сформировать, чтобы задать собственный стандарт профессионализма в работе, но привычки в этом деле критичны, поскольку на них строится последовательность, а именно последовательность делает вас надежным. Если хотите почитать хорошую книгу о привычках, рекомендую «Силу привычки» (The Power of Habit, издательство Random House, 2012) Чарльза Дахигга (Charles Duhigg).

Делайте то, что считаете правильным

Вы, как разработчик, часто сталкиваетесь с трудными вызовами — как техническими, так и этическими. Если вы хотите быть профессионалом, нужно научиться делать правильный выбор. Зачастую технические задачи будут более объективными, поскольку для них существуют верные способы решения. Доказать, что одно

решение лучше другого, достаточно просто. Но этические вопросы могут оказаться гораздо сложнее. Не существует единственно правильного решения.

Одна из самых трудных этических проблем — принятие решений, которые разработчик считает правильными и лучшими для клиента, даже если это будет стоить собственной стабильности.

Один из моих любимых разработчиков и авторов Боб Мартин написал отличную статью на тему «Как сказать “нет”» (<http://simpleprogrammer.com/ss-no>). Боб сравнивает разработчика с врачом. Он говорит о том, насколько абсурдна ситуация, когда пациент указывает врачу, как выполнять работу. В этом примере пациент говорит, что у него болит рука и поэтому нужно ее отрезать. Конечно, доктор скажет «нет». Но в большинстве случаев разработчики, оказавшись в подобной ситуации, опасаясь гнева начальства, говорят «да» и вырезают небольшой фрагмент собственного кода.

Профессионал знает, когда сказать «нет» даже своим работодателям, поскольку, как говорит Боб Мартин, профессионалы имеют определенные принципы, которые не нарушают ни при каких обстоятельствах. Иногда вас могут даже уволить, но такова цена звания «профессионал». В краткосрочной перспективе это может быть болезненно, но привычка делать то, что вы считаете правильным, на протяжении карьеры окупится, плюс вы сможете крепче спать по ночам.

Иногда профессионалы должны принимать трудные решения о приоритетных направлениях их деятельности. Непрофессиональные разработчики часто тратят кучу времени на полировку уже созданных вещей, поскольку не могут решить, над чем работать дальше, или же просят кого-нибудь другого расставить за них приоритеты. Профессионал оценивает работу, которая должна быть выполнена, самостоятельно расставляет приоритеты и принимается за дело.

ЛОВУШКА: ЧТО, ЕСЛИ Я НЕ МОГУ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ СКАЗАТЬ «НЕТ»?

Легко советовать другим, что иногда они просто обязаны говорить «нет», удобно откинувшись в кресле, но не все могут позволить себе роскошь рисковать своей работой. Я понимаю, что можно оказаться в ситуации, когда нельзя отказать, поскольку последствия станут катастрофическими для вашего будущего. В таком случае я предлагаю подчиниться, но никогда не позволять себе попадать в такую ситуацию снова. Ведь при поиске работы другие люди будут иметь огромное влияние на вас.

Если вы оказались в подобной ситуации, постарайтесь выпутаться из нее как можно скорее. Подсоберите немного денег, чтобы не пришлось сильно волноваться по поводу возможной потери работы. Или сразу ищите новое место, где не придется принимать столько этических решений или где ваше мнение будет цениться выше.

Если вы вынуждены подчиниться, сделайте то, что от вас требуют, но старайтесь быть хотя бы на равных, если это возможно.

Повышайте качество работы

Как профессионал, вы должны стремиться к постоянному повышению качества своей работы. Вы не всегда сможете выполнять работу так качественно, как этого хотите, но с течением времени достигнете своих стандартов. Многие разработчики совершают крупную ошибку, занижая стандарты качества, чтобы соответствовать им, вместо того чтобы развиваться и достигать более высокого уровня.

Очень важно качественно выполнять всю работу, а не только самые важные ее части. Настоящий профессионал имеет высокие стандарты для всех областей работы, поскольку знает, что, как сказал Ти Харв Экер (T. Harv Eker), «вы делаете все дела с одинаковым усердием» («Думай как миллионер» (Secrets of the Millionaire Mind), издательство Harper Collins Publishers, 2005). Если вы снижаете свои стандарты в одной области, то заметите, что они упали и в других областях. Если вы начали идти на компромиссы с совестью, остановиться будет трудно.

Не забывайте использовать свои преимущества. Вы, конечно, можете исправить свои слабости, но полезнее знать и задействовать сильные стороны. Профессионал реалистично оценивает свои сильные и слабые стороны.

Своим высоким стандартам профессионалы соответствуют благодаря постоянному самообразованию. Если хотите стать профессионалом, вам следует постоянно улучшать собственные навыки и изучать свое ремесло. Убедитесь, что у вас составлен план, который поможет расширить знания, что позволит выполнять работу лучше. Никогда не останавливайтесь на достигнутом — всегда стремитесь стать лучше, чем сейчас.

УПРАЖНЕНИЯ

- Можете ли вы называться профессионалом сегодня? Обоснуйте свой ответ.
- Какие у вас есть привычки? Понаблюдайте за собой в течение дня и попробуйте определить максимальное количество привычек. Разбейте их на две категории — хорошие и плохие. Далее выберите хорошие привычки, которые нужно развить.
- Когда вам в последний раз приходилось говорить «нет»? Если вы никогда не попадали в такую ситуацию, подумайте о том, как реагировать, если начальник попросил сделать то, что вы считаете неправильным.

Глава 11

Свобода: как бросить свою работу

Долгое время у меня была мечта бросить работу и начать работать на себя. Я чувствовал себя не в своей тарелке в корпоративном мире и знал, что могу трудиться лучше, если буду сам себе хозяин. Проблема заключалась в том, как это сделать. У меня не было знакомых, которые бы так изменили свою жизнь, поэтому я не особо понимал, что делать. Я только знал, что несчастлив, если работаю на кого-то другого.

Вы можете не хотеть работать на себя. Возможно, вам нравятся преимущества служащих — в этом нет ничего плохого. Но если вы всегда мечтали работать на себя, прямо как я, продолжайте чтение.

Увольняемся с умом

Хотите узнать самый простой способ разорвать контракт и начать работать на себя? Просто придите в офис и скажите начальнику, что увольняетесь. Это все, что вам нужно сделать. Я надеюсь, что вы собрали немного денег, поскольку после увольнения вы будете предоставлены сами себе. Удачи.

Однако это может быть не самый разумный способ обретения свободы. Довольно легко поступить так из-за нетерпеливости и отсутствия в поле зрения другого способа «побега» — мне тоже хотелось сделать так. Вы вполне можете бросить свою ежедневную работу, имея немного сбережений, и, не составив хороший план, нырнуть

в океан предпринимательства или консалтинга и преуспеть, но готовы ли вы пойти на такой риск? Последствия могут быть печальными. Обычно уже через несколько месяцев ваши банковские счета пустеют, кредитки перестают работать, а будущее не кажется таким расчудесным. Трудно создавать бизнес в таких условиях. Вы просто не можете принимать хорошие решения, поскольку парализованы страхом.

Я говорю это не потому, что хочу испугать (однако надеюсь, что у меня это получилось, если вы решили сунуться в воду, не зная броду). Я хочу помочь вам понять, что нужно составить план перед тем, как начинать работать на себя. Придется придумать, как обеспечить сторонний доход, пока запускаете свой бизнес.

Я бы солгал, если бы сказал, что не пытался уволиться, не имея хорошего плана. Меня соблазняла эта возможность, и я поддался. Но в итоге я стал умнее. И понял, что единственный способ реализации моей цели — построение бизнеса в свободное от основной работы время и его развитие, чтобы он смог поддерживать меня, пока я не встану на ноги после того, как брошу работу, даже если мой доход упадет.

Перед тем как вы решите бросить работу, составьте хороший план. Рекомендую создавать бизнес в нерабочее время и уделять ему все свое время, только когда он будет приносить достаточно прибыли, чтобы хватало на жизнь. Я знаю, что будет трудно оставить работу, но очень важно сделать все именно так (и не только по финансовым причинам).

Ловушка: я бросил работу, не скопив денег... Что делать?

Ой. Я надеюсь, что вы читаете эту главу до того, как перезаложили свой дом. Если вы оказались в ситуации, когда уже отправились на вольные хлеба, следует как можно быстрее вернуться в реальность.

В такой ситуации я бы посоветовал начать очень усердно трудиться и выработать привычки, которые помогут достичь высокой продуктивности, что повысит ваши шансы на успех. Возможно, это означает, что вам следует отключить кабельное телевидение. Вам нужно дать себе максимальное пространство для маневра.

Будьте реалистичны! Тщательно обдумайте, как вы сможете выживать. Выработайте план на случай, когда придется сдаться и вернуться к работе служащего, если ваш бизнес провалится. Вы всегда сможете попробовать снова немного позже. Убедитесь, что не усложните свое будущее, взяв огромный кредит, заложив дом или одолжив кучу денег у друзей и родных.

Также вам, возможно, поможет осознание того, что вы такой не один. Я провалил две свои первые попытки, поступав неправильно, и мне приходилось возвращаться к обычной работе.

Готовимся работать на себя

Работать на себя сложнее, чем вы думаете. Мы уже говорили, как важно начать собственный бизнес перед тем, как бросить нынешнюю работу, чтобы вы не были ограничены в финансах.

Когда вы приходите в офис каждый день и делаете богаче кого-то другого, вам может показаться, что работа на себя — гораздо более простой и приятный способ проводить время. Несмотря на то что в итоге работа на себя вас вознаградит, в самом начале придется проделать огромный объем дел.

Проблема в том, что вы не знаете, сколько работы придется сделать до того, как бросить свое рабочее место. Именно поэтому я настоятельно рекомендую начинать новое предприятие на стороне и развивать его до тех пор, пока вы не будете готовы нырнуть в работу над ним с головой. Если вы станете работать над своим бизнесом в свободное время, то получите хорошее представление о том, каково это — быть хозяином самому себе. Немало честолюбивых предпринимателей не имеют представления о том, насколько трудно владеть бизнесом и сколько дополнительной работы нужно выполнить, чтобы справиться с задачами, не касающимися разработки.

Начав собственный бизнес на стороне и имея при этом постоянную работу, вы поймете, каково работать больше часов в сутки. Вы также избежите риска, который может спровоцировать язву или седые волосы, поскольку ваше выживание не будет зависеть от успеха бизнеса. Если бизнес прогорит, у вас все равно будет доход от основной работы.

Если я все еще не убедил вас, то должен сказать, что одна из самых серьезных причин, по которой следует организовать свое время именно так, — то, что ваш бизнес (особенно первый), скорее всего, прогорит. Так происходит с большинством стартапов. Может потребоваться несколько попыток, чтобы бизнес окреп и начал приносить прибыль. Как бы вы поступили — потратили годы на то, чтобы скопить достаточно денег, сделать одну попытку и надеяться, что это сработает, или же дать себе максимальное пространство для маневра, чтобы пробовать до тех пор, пока вы не придумаете что-то, что принесет доход?

Сколько времени вы тратите на работу?

Буду искренним с вами и скажу: несмотря на то что я был хорошим служащим, я не работал даже вполсилы. Я бы никогда не понял этого, если бы не начал собственный бизнес и мне не пришлось бы отслеживать свое время. Когда я только начал работать на себя, не мог поверить, насколько сложно заставить себя трудиться по восемь часов. Я работал по 8–10 часов каждый день на обычной работе, но почему же мне было так трудно работать по восемь часов, когда я стал сам себе хозяином? И почему я выполняю гораздо меньше работы за восемь часов?

Ответы на эти вопросы я получил, когда тщательно измерил время. Я настроил механизм, отслеживающий мое время в течение дня, и смог определить, куда оно уходит. В итоге я понял, что обычно работал примерно по четыре часа в день. Я бы не поверил, если бы мне об этом сказал кто-то другой; я все еще не верю в это, но цифры не лгут. Я работал усерднее, чем когда бы то ни было, но раскрыть смог лишь половину своей продуктивности.

Я задался вопросом, сколько работы выполнял в течение дня на своей обычной работе. Я мысленно прошелся по своему типичному рабочему дню и попробовал определить, как проводил время. За точку отсчета взял восемь часов. Затем вычел час, который уходил на общение с коллегами. Я заметил, что втягивался во множество разговоров в течение дня. Обычно они были короткими, но в итоге затраченное на них время скапливалось и оказалось, что я тратил на них в среднем один час. Некоторые разговоры, конечно, были связаны с работой, но я не считаю их продуктивной деятельностью.

Из оставшихся семи часов могу вычесть два, которые уходят на проверку электронной почты и ответы на письма, посещение планерок, на которых не выполняется настоящая работа (и мне не очень-то и нужно было там находиться).

Наконец, вычитаю еще один час, который тратится на то, что я называю общей ленью. Мы все болтаемся без дела время от времени и проверяем сообщения в социальных сетях, отвечаем на личную почту и так далее. Нет смысла это отрицать, на это уходит еще примерно час рабочего времени.

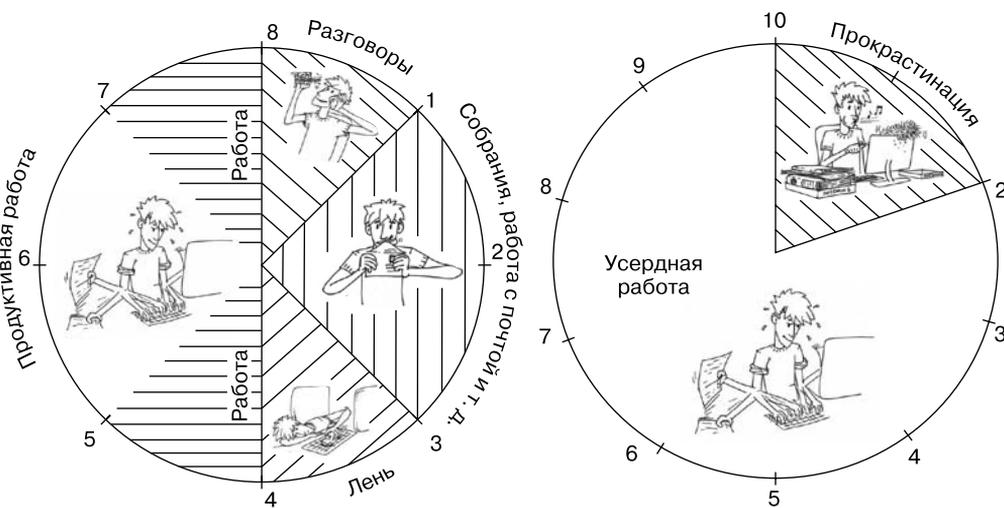
После этих подсчетов осталось четыре часа. В течение восьмичасового рабочего дня большинство из нас работает около четырех часов. И я уверен, что в некоторые дни мы работаем даже меньше. Однако нужно учесть еще один фактор: насколько усердно мы работаем в течение этих четырех часов?

Мне нравится думать об этом так: представьте разницу между бегом трусцой и бегом со всех ног от льва. Такая же разница между работой, выполняемой для кого-то дру-

гого, и работой, выполняемой для себя. Когда вы работаете на себя, приходится быть усерднее, поскольку вы зарабатываете деньги, только когда занимаетесь делом.

Приняв во внимание эту информацию, можно сказать, что мы трудимся примерно вполсилы, если работаем на кого-то другого. Также я понял, что в обычный день я усердно и продуктивно работал только два часа. (И иногда мне приходилось оставаться допоздна и работать десять часов, чтобы достичь такого показателя.)

Зачем я об этом рассказываю? Во-первых, я хочу, чтобы вы поняли, что когда вы работаете на себя, то стараетесь гораздо больше, даже если технически тратите одинаковый объем времени – вам нужно быть готовым к этому и привыкнуть к такой нагрузке. Несмотря на то что вы можете быть более мотивированным, когда работаете на себя, потому что вам нравится то, чем вы занимаетесь, не рассчитывайте, что эта страсть продлится долго. Огонек в глазах постепенно затухает. (Если вы хотите прочитать хорошую книгу на эту тему, обратите внимание на «Слишком хороши, чтобы вас не заметили» (So good they can ignore you) Кэла Ньюпорта (Cal Newport) (Business Plus, 2012).)



Работа на кого-то против работы на себя

Во-вторых, важно понимать, что вам не обязательно работать восемь часов в течение рабочего дня. Когда я только уволился с работы, чтобы посвятить все внимание своему бизнесу, я думал, что у меня появятся дополнительные восемь часов в день. Поскольку до этого я работал 3–4 часа каждый вечер на свой бизнес и ходил при этом на обычную работу, то подумал, что могу трудиться всего по восемь часов

в день и выполнять в два раза больший объем. Я крупно ошибался — и это почти заставило меня разочароваться и сдаться.

Перед тем как бросить работу, важно реально понимать, сколько вы сможете сделать за день, и заранее научиться справляться с большим объемом дел. На вашей текущей работе вы можете начать отслеживать время в течение дня, чтобы увидеть, сможете ли вы усердно работать по шесть часов каждый день. Также работа над сторонним проектом по вечерам подготовит вас к тому, что придется работать по восемь часов (или даже больше) каждый день.

Отдать швартовы!

Итак, вы уже приняли решение. Вы хотите быть независимым. Вы устали работать на дядю, но как это сделать? Я не могу предложить универсальный способ — я рассмотрю выдуманный пример, как разработчик может начать работать на себя.

Джо был разработчиком десять лет. Он любит свою работу, но очень хочет стать фрилансером и трудиться на себя. Ему нравится свобода выбора клиентов и задач. Джо размышлял какое-то время. Первое, что он сделал, — урезал ежемесячные расходы и начал откладывать деньги. Джо хочет иметь пространство для маневра после того, как начнет работать на себя, поэтому скопил сумму, которой ему хватит на год. Далее он посчитал, что, если сможет зарабатывать за месяц половину суммы, необходимой для проживания, у него будет достаточно сбережений, чтобы прожить два года. Этого времени хватит, чтобы встать на ноги или понять, что ничего не выйдет. (Обратите внимание: Джо сэкономил не годовую зарплату, а сумму, которая покрывает его годовые расходы, — он потратит эти деньги на проживание, а не на проживание с комфортом. Джо готов пойти на эту жертву, чтобы осуществить мечту.)

Джо также начал уделять примерно 15 часов в неделю фрилансу, не оставляя при этом свою обычную работу. Он тратит первые два часа каждого дня на фриланс. Пять часов в неделю уходят на создание бизнеса и рекламу, еще десять — на оплачиваемую работу. Джо начал создавать свой бизнес примерно за шесть месяцев до того, как планирует бросить работу, чтобы гарантировать доход и не чувствовать дискомфорта после того, как уволится.

Джо вычислил примерный день своего увольнения и внес его в календарь. Когда этот день настанет, Джо вручит своему начальнику заявление и начнет воплощать свою мечту. К такому переходу он готов и финансово и морально.

ЛОВУШКА: ОПАСНЫЕ КОНТРАКТЫ НАЙМА

Должен вас предупредить, что советы, приведенные в этой главе, могут сыграть с вами злую шутку. Некоторые контракты о найме гласят, что все, над чем вы работаете, является собственностью компании-нанимателя.

Перед тем как вы начнете сторонний проект, который может стать для вас полноценной работой, проверьте, на что вы согласились, когда пришли на нынешнее место работы. Если в контракте говорится что-то о том, что компания владеет всем, что вы производите, нужно обратиться к юристу, чтобы он подсказал, как выйти из такой ситуации.

Я не юрист, поэтому мой совет не является юридической консультацией, но поделюсь с вами мнением. Если в вашем контракте указано, что все, что вы производите, принадлежит компании, независимо от того, создаете ли вы это в рабочее или нерабочее время, я бы посоветовал вам потребовать убрать этот пункт из документа или найти новую работу. Подобный контракт я считаю драконовским. Я могу понять, что бизнес заботится о том, что вы создаете для компании в рабочее время, используя их ресурсы, но не считаю, что работодатель должен ограничивать ваши занятия в нерабочее время (это лишь мое мнение).

Если в вашем соглашении о сотрудничестве есть пункт, гласящий, что компании принадлежит все, что вы создаете с помощью ее ресурсов в рабочее время, дело может усложниться. В этом случае я был бы честен на тему того, что делал, и аккуратно задокументировал бы часы, в которые работал над своим сторонним проектом, а также использованные ресурсы. Если у вас есть журнал, в котором указано, что вы работали над проектом только в личное время и использовали только собственные ресурсы, я бы сказал, что ваши шансы на положительный исход высоки. Однако вы должны действовать осторожно. Не повредит нанять адвоката.

Подытоживая: если вы думаете, что могут возникнуть проблемы с работодателем, они, скорее всего, возникнут. Вы можете либо хранить в тайне всю работу над сторонним проектом, либо сделать ее прозрачной — каждый вариант имеет свои риски. Мой лучший совет — тщательно задокументировать и записать всю работу, сделанную для стороннего бизнеса, чтобы впоследствии не возникло вопросов о его принадлежности.

УПРАЖНЕНИЯ

- Вычислите сумму, которую вы должны зарабатывать каждый месяц, чтобы обеспечить себя. Вы можете быть удивлены тому, насколько она высока. Если вы хотите освободиться быстрее от работы по найму, придется найти способ уменьшить эту сумму (чтобы вы смогли прожить на прибыль от вашего стороннего бизнеса).
- Начните отслеживать свое время. Определите, как вы тратите время каждый день. Определите, сколько часов вы работаете максимально продуктивно. Результаты могут вас удивить.

Глава 12

Фриланс. Работаем на себя

Один из способов создания собственного бизнеса — фриланс или независимое консультирование. Фрилансер — это человек, который работает не на одного клиента, а на нескольких за фиксированную или почасовую оплату.

Многим разработчикам нравится идея стать фрилансером, но начать порой достаточно сложно. Большую часть своей карьеры служащего я мечтал стать фрилансером, но не знал, как это сделать. Я видел, что многие разработчики зарабатывали фрилансом, но не имел понятия, как находить клиентов и рекламировать свои услуги.

В этой главе я дам вам те советы, которые хотел бы услышать сам в начале карьеры фрилансера. Я предложу план, как стать фрилансером или улучшить собственный бизнес (если он у вас уже имеется).

Приступаем к работе

Если вы прочитали предыдущую главу, то знаете, что я рекомендую начать сторонний бизнес перед тем, как уволиться. Это особенно касается фриланса, поскольку может быть трудно набрать базу постоянных клиентов.

Один из самых главных страхов фрилансера — отсутствие работы и, соответственно, оплаты. Осознание того, что у вас недостаточно работы, чтобы заполнить все свое

время, или что после того, как вы закончите выполнение текущей задачи, вам придется охотиться за новыми заказами, может оказывать большое психологическое давление. Гораздо лучше распланировать работу заранее и оказаться в ситуации, когда от предложений нужно отказываться.

Единственный способ достичь этого — строить собственный бизнес заранее. Вам нужно иметь постоянных клиентов, на которых вы сможете рассчитывать в будущем, а также наладить поиск новых. И вам придется хорошенько поработать над тем, чтобы это произошло.

Спросите совета у знакомых

Как найти первого клиента? Лучший способ — спросить кого-нибудь из знакомых. Ваши приятели, скорее всего, доверяют вам — это особенно пригодится, если вы только начинаете работать на себя. Не увольняясь с работы, разместите для друзей и знакомых сообщения в соцсетях, что вы запускаете новый бизнес и вам нужны заказы. Убедитесь, что вы четко указали, какие задачи можете решить. (Здесь вам поможет специализация. В главе 7 приведена подробная информация на эту тему.)

Составьте список людей, которые потенциально могут заинтересоваться вашими услугами, и напишите им персональные электронные письма. Расскажите, что именно вы можете для них сделать и почему они должны нанять вас. Чем перспективнее вы будете, тем проще найти работу. Получение работы — это в основном дело случая. Не бойтесь часто отправлять электронные письма, чтобы люди не забывали о вас. С течением времени это усердие окупится.

Ваша цель — заполнить все время, выделенное стороннему бизнесу, и достичь этапа, когда придется отказываться от заказов в связи с загруженностью. Если вы не можете достичь такого результата для стороннего бизнеса, не стоит бросать работу. Заполнить делами 40 часов в неделю гораздо труднее, чем 10 или 20.

Лучший способ найти клиентов

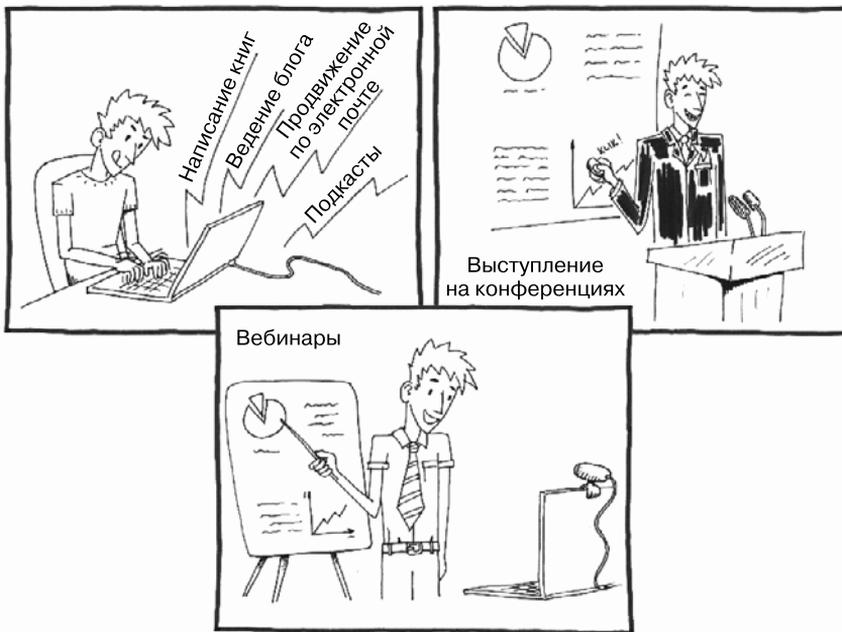
Возможно, у вас очень много друзей и знакомых, готовых воспользоваться вашими услугами. Однако может оказаться и наоборот. Не волнуйтесь, есть и другие способы найти клиентов.

Многие фрилансеры рекламируют свои услуги на различных биржах и даже пользуются платной рекламой, но я расскажу вам более простой способ, требующий гораздо меньше усилий. Единственный недостаток — вам придется запастись терпением, чтобы переделать много работы.

Вам надо сфокусироваться на входящем маркетинге. (Более подробно рассмотрим эту тему в части II.) Входящий маркетинг означает, что клиенты будут искать вас, а не вы их. Основной инструмент — выполнение части работы бесплатно.

Большинство разработчиков должны иметь свой блог. Блог — это отличный способ реализации входящего маркетинга, поскольку вы можете публиковать там статьи, что приведет подписчиков. Как только в ваш блог начнут заходить потенциальные клиенты, вы можете попробовать сделать их своими покупателями, предложив услуги консалтинга в конце сообщения в блоге (или с помощью навигации на вашем сайте) или другие в обмен на их адрес электронной почты.

Маркетинг с использованием электронной почты — один из лучших и наиболее эффективных способов продвижения товаров и услуг. Как только у вас появится список людей, заинтересованных в том, что вы можете предложить, пора отправлять им больше информации о том, что вы можете для них сделать, и в итоге преобразовать их в своих клиентов.



Идеи для входящего маркетинга

Также вы можете проводить мероприятия входящего маркетинга, предлагая бесплатные вебинары, выступая на конференциях или подкастах, а также любым другим способом, который позволяет предоставлять ценную (и в основном бесплатную) информацию, связанную с предоставляемыми вами услугами.

Единственная проблема этого подхода заключается в том, что потребуется некоторое время, чтобы он начал работать. Вам придется создать достаточно контента, чтобы привлечь потенциальных клиентов, которые сделают заказ. Это хорошая причина, чтобы начать прямо сейчас (и пока не оставлять нынешнюю работу). В долгосрочной перспективе входящий маркетинг принесет вам немало клиентов, а также позволит поднять ставку, о чем мы поговорим далее.

Определяем свою ставку

Итак, у вас появились клиенты, заинтересованные в ваших услугах, или вы уже выполняете для них какую-то работу. Но сколько брать за услуги? Это один из самых трудных вопросов, с которым сталкивается фрилансер (помимо поиска клиентов). Большинство значительно недооценивают сумму, которую они могут взять с заказчика.

Для начала поговорим о том, сколько вы должны брать с клиента. Предположим, что вы в данный момент ходите на работу, где получаете \$50 в час. Это неплохая ставка в Соединенных Штатах, но, будучи фрилансером, у вас не получится брать с клиентов столько же и поддерживать привычный уровень жизни. Позвольте объяснить.

У вас, как у служащего, могут быть определенные бонусы, помимо тех \$50 в час, что вам платят. Возможно, работодатель помогает с медицинской страховкой, а также предоставляет оплачиваемый отпуск. В Соединенных Штатах, если вы работаете на себя, придется заплатить налог на работу на себя — да, правительство требует дополнительной платы за то, что вы создали собственное рабочее место. (На самом деле это не совсем так. В данный момент этот налог платит за вас ваш работодатель, но это к делу не относится.) После всех вышеуказанных выплат \$50 в час, которые вы зарабатываете, превращаются в \$65.

Теперь рассмотрим нагрузку, связанную с ведением бизнеса. Обычно ваш работодатель платит за электричество, компьютерное оборудование, Интернет и т. д. Фрилансеры должны оплачивать это самостоятельно. Вам, возможно, понадобится нанять бухгалтера, а также выделять определенные суммы на юридические консультации и прочие расходы, связанные с ведением бизнеса.

Все эти выплаты скапливаются — и чтобы покрыть их, вам придется брать за свои услуги больше.

Наконец, поговорим о занятости. Если вы служащий, вам обычно платят за 40 рабочих часов в неделю. Вам не придется особенно беспокоиться, как заполнить свое рабочее время, поскольку независимо от того, есть у вас задание или нет, вы получите оплату, если находитесь в рабочее время в офисе. Но фрилансеров это не касается. Как фрилансеру, вам придется простаивать какое-то время каждый год или даже каждую неделю. В дополнение вы не сможете брать с клиентов деньги за то, что проверяете почту, переустанавливаете ОС, и за прочие неоплачиваемые вещи, которые вам может понадобиться сделать в течение дня.

Учитывая все вышесказанное, вам понадобится зарабатывать в час \$75–100, чтобы иметь такую же прибыль, как в бытность служащим. Многие фрилансеры начинают брать столько же, сколько они получали на своем последнем месте работы, или даже чуть больше. Позже они обнаруживают, что едва сводят концы с концами — и до тех пор, пока не выполнят приведенные выше расчеты, они не смогут понять, почему так происходит.

Надо взять за правило, что с клиентов стоит брать примерно в два раза больше, чем вы получали на последней работе (табл. 12.1). К сожалению, свою ставку вы будете рассчитывать не так.

Таблица 12.1. Ставка фрилансера против ставки служащего

Оплата служащего	Оплата фрилансера
\$50 в час	\$10 в час
Ничего	Налог на индивидуальную предпринимательскую деятельность
	Вспомогательные расходы
	Услуги бухгалтера
	Неоплачиваемое время
= \$50 в час	= \$50 в час

Вы не можете установить произвольную ставку так, чтобы клиенты автоматически выплачивали ее (основываясь только на том, сколько, по вашему мнению, вы должны зарабатывать). Или вы можете запросить столько денег, сколько позволит рынок. Это одна из причин, по которым я так ратую за входящий маркетинг. Чем веселее ваша репутация в отрасли и чем больше клиентов к вам приходит, тем больше вы можете брать за свои услуги.

Вам все еще нужно знать, сколько нужно брать с клиентов, чтобы обеспечить себя, но вам придется достичь точки, когда сможете обосновать заданную (или даже более высокую) цену на рынке. Это нужно делать, основываясь не на ставке, а на том, сколько ваша работа стоит для клиентов. Вы можете рассматривать свою деятельность как товар или как услугу, которая повышает прибыльность ваших заказчиков. Если вы решаете рассматривать свое занятие как товар, то можете посоревноваться за работу с другими разработчиками (притязания которых часто ниже ваших). В этом случае покупатель выберет фрилансера с самой низкой ставкой.

Но, если вы продвигаете свои услуги, основываясь на том, сколько сможете сэкономить клиенту или как способны расширить его бизнес, можно рассчитать свою ставку исходя из того, какую пользу принесут клиенту ваши услуги. Именно поэтому важно иметь специализацию.

Рассмотрим пример. Я предоставляю услуги консалтинга в области создания фреймворков автоматизированного тестирования. Когда я беседую об этих услугах с клиентами, то рассказываю, сколько стоит создание такого фреймворка и как дорого делать ошибки и начинать работу заново. Я говорю о том, что у меня есть опыт в создании подобных фреймворков и что я точно знаю, что нужно делать. Я показываю потенциальным клиентам, что если они воспользуются моими услугами за \$300 в час, то сэкономят гораздо больше, чем при найме обычного разработчика, который никогда не писал фреймворков автоматизированного тестирования ранее. Я говорю о том, что один час моей работы экономит им 20 часов работы в направлении, которое может оказаться неверным.

Я не лукавлю, когда говорю об этом. Идея такова: я делаю упор на то, как мои услуги окупятся и принесут прибыль клиенту. После этого принять решение, нанимать ли меня, становится довольно просто.

Какое описание выберете вы?

1. «Я могу разработать новый сайт для вашего бизнеса. Я владею HTML5, CSS и веб-дизайном и успешно создал множество сайтов для других компаний, похожих на вашу».
2. «Генерирует ли ваш сайт максимальный трафик и конвертирует ли его в клиентов? Если ваш бизнес похож на другие, то ответ будет отрицательным. Но не волнуйтесь, я могу помочь вам создать первоклассный сайт с выбранным вами дизайном, разработанный специально для того, чтобы повысить трафик и уровень конверсии. Я помог многим другим компаниям удвоить и даже утроить количество клиентов, могу помочь и вам».

И последний совет о том, как установить свою ставку: если вам никогда не приходилось слышать от клиента «нет» или что ваша ставка слишком высока, поднимайте ее. Поднимайте ее до тех пор, пока не начнете слышать отказы. Вы можете быть удивлены тому, сколько клиенты готовы заплатить за ваши услуги. Я знаю, что некоторые фрилансеры удвоили свою ставку с помощью этого приема, входящего маркетинга и создания предложения своих услуг, строящегося на пользе, которую они могут принести клиенту.

УПРАЖНЕНИЯ

- Составьте список знакомых, которые потенциально могут воспользоваться вашими услугами или знают того, кто может.
- Создайте шаблон электронного письма, которое вы сможете рассылать всем людям из созданного списка. (Помните, что нужно рассказать о пользе, которую вы можете принести, а не о том, что вы можете сделать с технической точки зрения.)
- Отправьте сообщения небольшому количеству потенциальных покупателей в социальных сетях и по электронной почте и посмотрите на ответы. Как только получите обратную связь, измените свое сообщение и разошлите его большему количеству человек.

Глава 13

Создаем свой первый продукт

Вы как разработчик имеете уникальную возможность — можете быть предпринимателем и не только создавать новые концепции или идеи, но и воплощать их в жизнь. Многие разработчики выбирают данный путь только по этой причине. Другие предприниматели должны нанимать людей, чтобы воплощать идеи; и как вы знаете, разработка собственного ПО может стоить дорого.

Как разработчик, вы можете создать не только программный, но и информационный продукт, например книгу или видеоролик.

В этой главе я помогу изучить все, что вам понадобится, чтобы создать свой первый продукт и отправиться по долгому пути предпринимательства. Будьте готовы к тому, что путешествие будет нелегким.

Ищем аудиторию

Многие разработчики, только недавно ставшие предпринимателями, допускают распространенную ошибку — создают продукт до того, как найдут целевую аудиторию. Хотя может показаться логичным начать с создания продукта, вам следует избегать этой оплошности.

Каждый созданный продукт (включая эту книгу) решает определенную задачу. У продукта нет цели, если не существует задачи, которую он решает, а продукт без цели не имеет покупателей, что означает отсутствие прибыли. Некоторые продукты решают очень специфические задачи для узких групп людей, например программный продукт, предназначенный для отслеживания состояния пациентов дантиста, или книга по основам фреймворка Unity для программистов .NET. Другие товары решают более общие задачи, например как скоротать время. В эту категорию попадают развлекательные продукты наподобие телешоу и видеоигр. Но независимо от того, какую задачу решает продукт, перед его созданием необходимо определить целевую аудиторию.

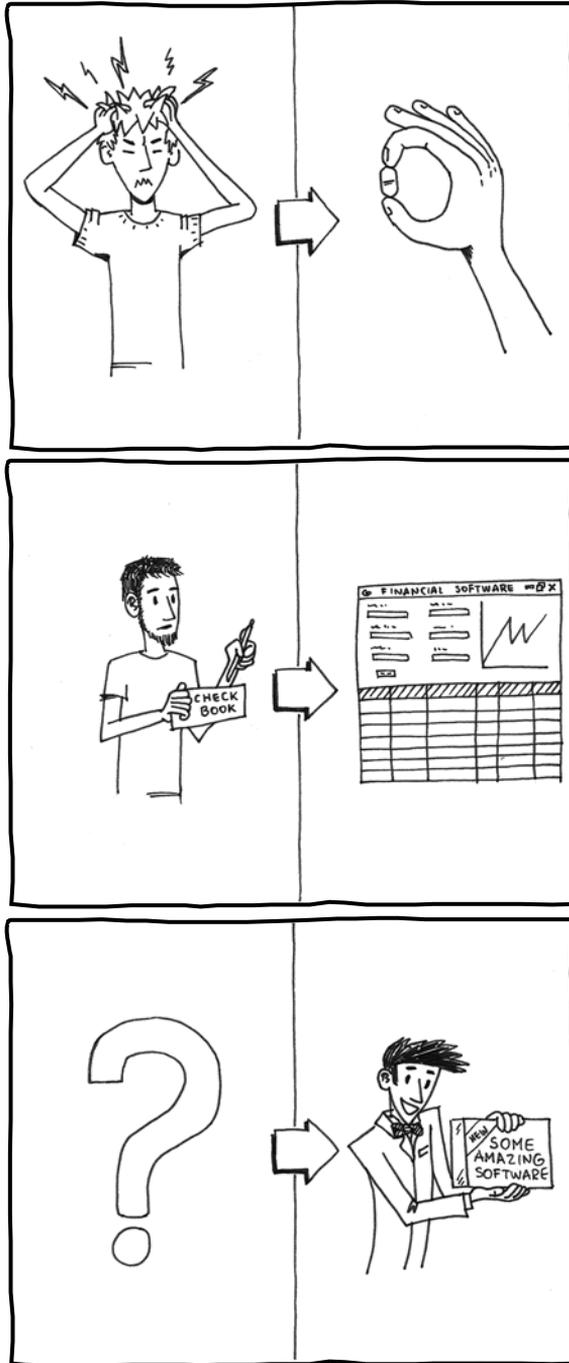
Если вы хотите создать продукт, первым делом нужно определить целевую аудиторию, которой может понадобиться ваше решение. У вас может быть общее представление о том, какую проблему вы можете решить для этой аудитории, но в большинстве случаев потребуются провести исследования, чтобы найти распространенную проблему, которая еще не решена или решена, но некачественно.

Взаимодействуйте с аудиторией, чтобы узнать о ее проблемах. Какие болевые точки вы видите чаще?

Я начал замечать, что разработчики спрашивают у меня, как построить репутацию в отрасли. Многие посетители моего блога задают мне вопросы на эту тему. Я видел, что у них существует реальная проблема, связанная с продвижением своих услуг. (В моем случае аудитория приходила ко мне через блог и рассказывала о своих проблемах, поэтому мне было немного проще, — опять же еще один довод в пользу ведения блога.)

Я решил создать продукт, решающий эту проблему. Я написал программу, которая называется «Как продвигать свои услуги по разработке ПО» (How to Market Yourself as a Software Developer, <http://devcareerboost.com/m>). Продукт решает специфическую проблему моей целевой аудитории, поэтому я знал, что он будет успешным, еще до того, как потратил время и силы. (Помимо этого, у меня есть другой способ проверить успех продукта заранее, мы к нему еще вернемся.)

Многие разработчики начинают с конца и создают продукт, у которого еще нет аудитории, а затем пытаются хоть как-то его продать. Если вы так подходите к проблеме, то очень рискуете, поскольку искать вопрос на имеющийся ответ гораздо труднее.



Продуктам нужны покупатели

Когда я создал свой продукт «Как продвигать свои услуги по разработке ПО», моя аудитория пришла ко мне заранее и рассказала о своих проблемах. Это отличный способ начать работу, поскольку позже будет проще продать ваш продукт. Вместо того чтобы пытаться найти аудиторию, вы можете ее создать. Мы рассмотрим тему продвижения своих услуг подробнее в части II, но если вы возьмете на вооружение приемы, приведенные в этом разделе, чтобы стать заметнее, и создадите вокруг себя и вашего контента аудиторию, то обнаружите, что у вас уже есть покупатели, готовые приобрести все, что вы создаете.

Многие знаменитости используют этот прием, чтобы создавать и продавать продукты. У них есть аудитория, которую они сами собрали. Они знают о ее нуждах и проблемах. Когда они запускают продукт для этой аудитории, он автоматически становится успешным. Возьмем для примера Глена Бека (Glen Beck). Несмотря на его политические взгляды, этот парень может продавать бестселлеры *New York Times* только благодаря своей аудитории. Ему не нужно искать аудиторию, он создал ее сам. Практически все, что он производит, будет иметь покупателей.

Если вы хотите достичь такого же успеха со своими продуктами (хотя, возможно, и не в таких масштабах), сначала создайте успешный блог и используйте другие социальные медиа — подкасты, выступления, видео и т. д., — чтобы собирать аудиторию. А когда у вас будет аудитория, вы сможете продавать ей продукты. Вы, возможно, купили эту книгу потому, что читаете мой блог, или вам на глаза попались какие-то другие результаты моей работы, или вы слышали обо мне в подкасте. В этом заключается сила создания собственной аудитории.

Проверяем рынок

Как только вы определились с аудиторией своего продукта и поняли, как решить ее проблему, следующий шаг — убедиться, что продукт будет востребован (нужно проверить рынок и узнать, хотят ли за него платить потенциальные покупатели).

Помните, что я говорил про другой метод проверки успеха моего продукта «Как продвигать свои услуги по разработке ПО»? Вот вам маленький секрет: я предложил людям заплатить за продукт до того, как начал над ним работать.

Вы спросите, как же я это сделал? Я просто попросил их об этом. Когда я думал о создании своего продукта, то решил, что перед тем, как потрачу несколько месяцев на работу, я должен рассказать о нем и предложить большую скидку своей целевой аудитории, если они заплатят мне до того, как я создам его. Звучит слегка безумно (в какой-то степени так и было), но это был хороший способ проверить,

заплатит ли мне кто-нибудь за то, что я собираюсь создать, перед тем, как я начну. Я знал, что, если разработчики заплатят мне за три месяца до выхода продукта (или даже раньше), потом у меня не будет проблем с его продажей.

Вот что вы можете сделать: создайте простую веб-страницу, где расскажите о продукте и проблеме, которую тот призван решить. Поведайте о том, когда вы собираетесь выпустить продукт. Предложите цену со скидкой, чтобы все, кому интересно, сделали предварительный заказ. Гарантируйте возврат денег, чтобы потенциальные покупатели знали, что, если вы не сможете поставить продукт или он им не понравится, они получат всю сумму назад.

Но что, если предварительных заказов мало? В таком случае вам нужно решить, хотите ли вы изменить продукт или предложение или вернуть деньги и извиниться, объяснив, что продукт не вызвал достаточного интереса у публики. Не самое приятное занятие, но это гораздо лучше, чем потратить три месяца на создание продукта, а потом понять, что никто не хочет покупать его.

На мой продукт в первый день продаж предварительный заказ сделали семь человек. Это убедило меня, что я не трачу время зря. Также у меня появилась группа заинтересованных покупателей — их я мог просить об обратной связи, чтобы улучшить свой продукт на этапе его создания.

Начинайте с малого

Я продолжаю твердить вам, что не стоит бросать свою работу и нырять в мир предпринимательства и что начинать нужно с малого. Большинство многообещающих предпринимателей ставят довольно сложную задачу для своего первого продукта и бросают все ради собственной мечты.

Вы должны понимать, что ваш первый предпринимательский опыт, скорее всего, не удастся. Так же будет и со вторым, и с третьим. Вы не увидите реального успеха, пока не потерпите неудачу несколько раз. Если вы бросите все силы на одно большое предприятие, можете оказаться в ситуации, когда у вас не будет ресурсов (или даже желания) попробовать еще раз. Вместо этого начинайте с малого и работайте над первым продуктом параллельно с основной работой.

Вам следует сделать кривую обучения настолько короткой, насколько это возможно, поэтому сократите временной цикл между действиями и результатом. Проблема с большим продуктом заключается в том, что вы не увидите реальных результатов, пока не затратите много сил на его создание.

Приступаем к работе

Возможно, вам понравились идеи, озвученные в этой главе, но вы не имеете понятия о том, как начать. Не волнуйтесь, я был в такой же ситуации, когда создавал свой первый продукт. Я не знал, как понять, какой продукт создавать и как его продавать.

Я не буду лгать, говоря, что это просто. Вам придется многому научиться, но начать довольно легко. Сегодня продать что-нибудь онлайн проще, чем когда бы то ни было. В этом вам также поможет множество онлайн-ресурсов.

Я бы начал с чтения книг, посвященных этой теме. Вы можете почитать блог Рамита Сети (Ramit Sethi) по адресу <http://www.iwillteachyoutoberich.com/>, поскольку он эксперт в этой теме и уже помог множеству начинающих предпринимателей стать успешными.

Я бы также рекомендовал прочитать книгу *The Lean Startup* (издательство Crown Business, 2011) Эрика Риса (Eric Ries), чтобы придумать пару идей для малого бизнеса, который вы могли бы создать, а также понять, что делать в самом начале.

Но опыт придет к вам через неудачи. Вам придется разбираться в том, почему что-то не сработало, а затем пробовать что-то еще. Большинство предпринимателей, создавших успешные продукты, прошли через это.

УПРАЖНЕНИЯ

- Найдите несколько целевых аудиторий, которые вы могли бы исследовать на предмет создания продукта.
- Выберите одну аудиторию и определите ее состав (онлайн или как-нибудь иначе). Присоединитесь к некоторым ее сообществам и узнайте о проблемах людей.
- Проверьте, не решает ли эту проблему кто-нибудь еще. Вы же не хотите входить на рынок, на котором слишком много игроков?

Глава 14

Даем старт стартапу

Запуск стартапа — мечта многих разработчиков. Стартап может щедро вознаграждать, однако и риск велик. Я знаю многих разработчиков, посвятивших свою жизнь созданию стартапа, что в итоге только ухудшило их положение.

Но если у вас есть хорошая идея, а также страсть и драйв — можно пойти на риск и попробовать создать собственную компанию с нуля.

Из этой главы вы узнаете, как начать собственное дело, а также потенциальные риски и награды основателя (так называют человека, создавшего стартап).

Основы стартапов

Стартап — это новая компания, пытающаяся найти успешную бизнес-модель, с помощью которой сможет стать средней или крупной прибыльной компанией. Если вы сегодня создадите свою компанию, она будет стартапом.

Несмотря на то что любая новая компания может считаться стартапом, их можно разделить на две категории. Первая создается с целью получения внешних инвестиций, что поможет быстро вырасти. Возможно, это самый популярный вид стартапов. Многие успешные технологические компании появились как стартапы и привлекли средства инвесторов, чтобы вырасти и стать успешными. Вторая категория — бутстрап-стартапы. Такой стартап полностью финансируется своими создателями. Если вы создаете бутстрап-стартап, вам не придется волноваться о деньгах инвесторов.

Такие фирмы зачастую меньше, чем стартапы, принимающие финансирование, но и прогорают они значительно реже, поскольку у них значительно меньше расходов, а основатели имеют больше возможностей управления компанией, поскольку не продали большую ее часть.

Поскольку в книге уже есть главы, посвященные созданию собственного бутстрап-бизнеса, поговорим о стартапах, которые ставят целью привлечение инвестиций.

Напрягись или проваливай

Цель большинства стартапов — вырасти в большую компанию. Внешние инвестиции они привлекают для быстрого роста. Большинство основателей стартапа имеют так называемую стратегию выхода. Типичная стратегия выхода подразумевает развитие компании до определенного уровня с последующей продажей бизнеса (это приносит огромную прибыль владельцам стартапа и инвесторам, а также снижает риски, связанные с будущим компании).

Думать о будущем, когда вы запускаете стартап, очень важно. Вы можете захотеть создать компанию, которая сумеет закрепиться на рынке на долгое время, но вам придется понять, что большинство ваших инвесторов в какой-то момент захотят вернуть свои инвестиции.

Однако продажа бизнеса — не единственный способ заработать на стартапе. Еще одна распространенная стратегия выхода — размещение акций на бирже. Когда компания размещает акции на бирже, она продает доли своего капитала. Это может принести большую прибыль создателям стартапа и инвесторам.

Независимо от вашей стратегии выхода важно понимать, что стартапы, привлекающие внешние инвестиции, обычно ставят перед собой цель получить прибыль на каком-то этапе развития. Когда вы создаете такой стартап, не следует быть консервативным. Стартапы обычно играют по-крупному.

Такой менталитет может привести к крупному вознаграждению, но и риск прогореть велик (разоряется большая часть стартапов). По некоторым оценкам прогорели около 75 % стартапов, привлечших внешние инвестиции (<http://simpleprogrammer.com/ss-startupsfail>). Не знаю, как вас, но меня это пугает. До того как вы запустите стартап, нужно еще раз подумать, стоит ли тратить годы жизни, чтобы остаться у разбитого корыта, получив только опыт ошибок.

Типичный жизненный цикл стартапа

Описанию стартапов и их функционирования посвящено множество книг, поэтому не ждите от этой коротенькой главы исчерпывающей информации. Я постараюсь предоставить пошаговый обзор работы стартапа.

Обычно, когда вы задумываете стартап, у вас имеется идея, что ваша компания будет предлагать. Как правило, компании основываются на какой-то уникальной интеллектуальной собственности, которую трудно воспроизвести другим, более крупным компаниям. Это может быть новая технология или способ решения какой-либо задачи, который можно запатентовать. Плохим примером идеи для стартапа является ресторан или другая неуникальная услуга, которую можно легко воспроизвести. Хороший стартап имеет потенциал для роста. Подумайте о Twitter, Dropbox, Facebook и прочих компаниях.

Как только у вас появилась идея, нужно решить, хотите ли вы воплощать ее в жизнь один, или же нужны партнеры (сооснователи). У каждого подхода свои преимущества и недостатки, но большая часть стартапов имеет двух основателей. Если хотите развиваться быстрее, придется найти как минимум одного партнера.

Ускорители

Один из способов получения дополнительной помощи для стартапа — подача заявки в программу-ускоритель стартапа. Ускорители помогают бизнесу запуститься, а затем предоставляют небольшое финансирование в обмен на долю в компании. Вы можете найти список ускорителей по адресу <http://www.f6s.com/accelerators>. Одна из самых популярных программ-ускорителей стартапов — Y Combinator (<http://www.ycombinator.com/>). Y Combinator помог запуститься многим известным стартапам, например Dropbox.

Процесс принятия заявки в программу-ускоритель, как правило, достаточно долгий, но усилия стоят того. Программы-ускорители довольно интенсивные, они обычно длятся несколько месяцев и помогают стартапу запуститься. Большинство ускорителей управляются известными предпринимателями, самостоятельно создавшими один или несколько бизнесов. Они могут дать парочку хороших советов начинающим предпринимателям. Ускорители также обычно помогают стартапам подготовиться преподнести свои идеи инвесторам и часто проводят демонстрационные дни в рамках программы. Во время демонстрационного дня у стартапов появляется шанс рассказать о своих идеях инвесторам.

Лично я бы не запускал стартап, не попав в программу-ускоритель. Соревнование между стартапами слишком жаркое, и преимущества, которые дает программа-ускоритель, слишком велики. Я однажды был партнером стартапа, который приняли в несколько программ-ускорителей, но после тщательного размышления я решил откланяться, поскольку посчитал, что не готов пройти суровый жизненный цикл стартапа.

Получение финансирования

Независимо от того, попали вы в программу-ускоритель или нет, первой (и определяющей жизнеспособность бизнеса) вехой в жизни стартапа является первый раунд финансирования. Обычно он называется начальным финансированием; как правило, бизнес-ангелы (индивидуальные инвесторы) вкладывают средства в молодые стартапы. Эти инвестиции очень рискованные, но они могут щедро вознаградить инвестора. Однако бизнес-ангелы не будут вкладывать деньги в вашу компанию просто так. Обычно они ожидают получить некий процент капитала.

ЛОВУШКА: КАК УПРАВЛЯТЬ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ

Вам следует быть очень осторожными при выдаче доли капитала своей новой компании. Капитал — это кровь вашего стартапа. Без него у вас нет возможности получить награду за свой тяжкий труд, также вам будет нечего предложить инвесторам. Будьте осмотрительны, когда решаете, кому и какую долю капитала отдавать.

Многие основатели стартапов замечают, что они отдали часть капитала партнеру-бездельнику, который ничего не вкладывает в компанию, а лишь тянет из нее соки.

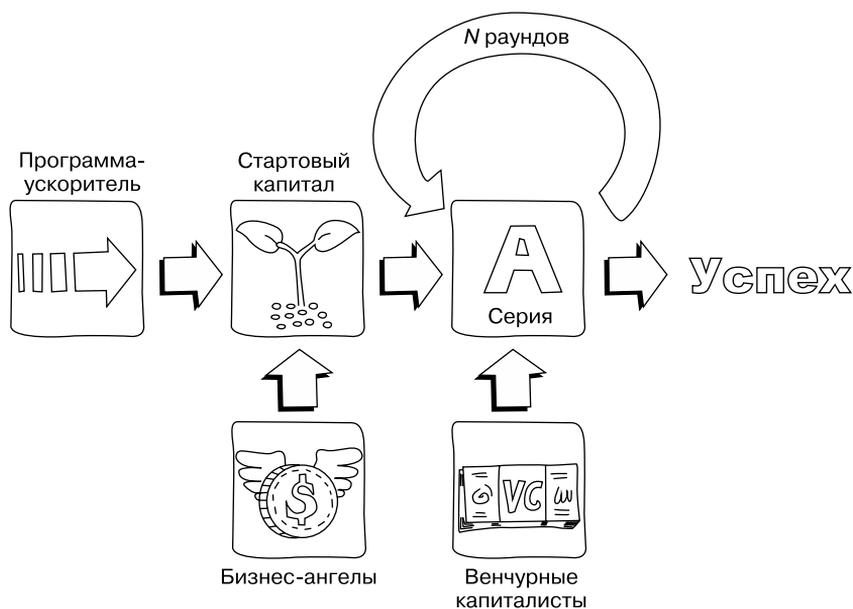
Убедитесь, что принимаете очень обдуманное решение, когда дело касается капитала. Потери части капитала избежать нельзя — вам придется отдать, но убедитесь, что вы все продумали, перед тем как это сделать.

Как только стартап получает первые деньги, самое время приступить к работе. На самом деле вы должны начать еще до прихода денег, но как только они появятся, вы можете нанимать служащих и развивать компанию. Большая часть стартапов к этому моменту не являются прибыльными. В данный момент вы, скорее всего, погружены в строительство и укрепление своей бизнес-модели.

Как только начальные деньги заканчиваются, если ваша идея все еще имеет право на жизнь, приходит время получить серьезные инвестиции. Первый раунд инвестиций после начального финансирования обычно называется серией А. На этом этапе, как правило, вступают в дело венчурные капиталисты. Когда вы слышите фразу «передача ВК», это значит, что вашу компанию продемонстрируют венчурным капиталистам в надежде на крупные поступления, которые помогут дальнейшему

росту компании. ВК обычно вкладывают крупные суммы в обмен на большую долю капитала. Не удивляйтесь, если после серии А окажется, что венчурный капиталист владеет большей долей вашей компании, чем вы (особенно если у вас больше одного сооснователя).

После серии А большая часть стартапов проходит через несколько раундов финансирования, поскольку тратит ранее выделенные суммы и пытается достичь прибыльности. Цикл продолжается до тех пор, пока компания не перестанет получать финансирование и станет успешной и прибыльной или же пока ее не купят.



Этапы получения финансирования

Я описал упрощенный процесс, но надеюсь, что эта глава помогла вам получить представление о том, как выглядит процесс создания стартапа.

УПРАЖНЕНИЯ

- Найдите историю одного или нескольких ваших любимых стартапов. Уделите внимание тому, как они начали работать и как получали финансирование.
- Сколько основателей было?
- Создавали ли основатели другие компании?
- Когда компании получили финансирование? Какие суммы?
- Проходил ли стартап через программу-ускоритель?

Глава 15

Стратегии выживания для работающих удаленно

Сегодня все больше компаний позволяют своим разработчикам работать удаленно, из дома. Некоторые команды полностью виртуальны и даже не имеют офиса. Если вы решите стать независимым консультантом или предпринимателем, вам, скорее всего, придется работать из дома в одиночку.

Несмотря на то что удаленная работа может показаться сбывшейся мечтой, в реальности сидение за компьютером в пижаме может оказаться не столь привлекательным. Удаленный сотрудник сталкивается с множеством вызовов и проблем. После прочтения этой главы вы поймете, что значит работать из дома и как справляться с проблемами вроде изоляции, одиночества и слабой мотивации.

Вызовы для отшельников

Когда я на работе получил разрешение работать из дома, то был в восторге. Я не мог даже и представить лучшего способа работы, чем сидение в собственном уютном кресле после того, как лениво поднимаюсь с кровати и пройду по коридору. Хотя я все еще думаю, что работать из дома — это здорово, в то время я быстро обнаружил, что мне придется столкнуться со многими вещами, о которых даже не догадывался.

Вызов номер 1: управление временем

Сначала рассмотрим одну из наиболее очевидных проблем — управление временем. Когда вы работаете из дома, вас отвлекает куча вещей, которые не существуют в офисном пространстве. Если вы решите просидеть на своей странице в Facebook целый день, никто не будет стоять за плечом и наблюдать за вами. Почтальон принесит вам посылку, и вы думаете: «Хм, пожалуй, стоит перекусить». Дети или супруга входят в комнату и задают вопросы или крадут вас «буквально на минуточку». Вы даже не заметите, как пролетит весь день.

Многие начинающие удаленные сотрудники думают, что могут справиться с этой проблемой, работая в непривычное время и тогда, когда получится. Они считают, что могут насладиться приятным днем и выполнить задания вечером. Такой образ мышления приведет к катастрофе, потому что вас всегда будет что-нибудь отвлекать или же вы просто слишком устанете для того, чтобы сидеть за компьютером.

Реальное решение проблемы — управление временем. Вы можете работать в любые удобные для вас часы, но следует составить расписание и придерживаться его. Чем проще расписание, тем лучше. Мои жена и друзья часто шутят надо мной, потому что я даже удаленно работаю с «девяти до пяти», но именно такое расписание гарантирует, что меня никто не отвлекает и я могу на славу потрудиться. Повторюсь, что следует планировать все заранее или есть соблазн поддаться искушению — поверьте мне, я знаю. Я не раз попадал в подобные ситуации.

Вызов номер 2: самомотивация

Я должен рассказать об этом сейчас, чтобы впоследствии не возвращаться к данной теме. Если вы не в ладах с дисциплиной и самоконтролем, еще раз подумайте о том, стоит ли работать удаленно. Самомотивация — это, возможно, второй «киллер» удаленных работников (после управления временем). Она тесно связана с управлением временем, но даже если вы можете эффективно распределять рабочие нагрузки, рано или поздно почувствуете, что не хотите ничего делать.

Если вы впадаете в подобное состояние в офисе, страх быть уволенным моментально вас излечит. Если начальник видит, что вы спите или играете в игры на телефоне, вам, скорее всего, придется покинуть фирму. Но если вы работаете из дома, за вами никто не следит. Вы один отвечаете за свою мотивацию и дисциплину, которая потребует, чтобы продолжать работу, когда мотивация испарится. (Для лучшего понимания вопроса мотивации прочтите книгу Drive (издательство Riverhead Hardcover, 2009) Дэниэла Пинка (Daniel Pink).)

Как я говорил раньше, если у вас не хватает самодисциплины, это безнадежно. Я мог бы научить вас всем приемам самомотивации, но искушение посмотреть телевизор, поиграть в видеоигру или посидеть в Facebook целый день будут сильнее вас. С другой стороны, если с дисциплиной проблем нет, читайте дальше. Если вы готовы работать, то сможете справиться со всеми проблемами самомотивации.

Расписание и привычки очень важны, когда вы чувствуете, что немотивированны. Мы уже рассмотрели этот вопрос, поэтому не буду к нему возвращаться, но убедитесь, что у вас есть расписание и правильные привычки. Когда вы не чувствуете желания работать, наличие сроков поможет оставаться достаточно мотивированным, чтобы выполнить задание и забыть о нем. То же верно и для привычек — они помогут закрыть пробелы в мотивации. Много раз я чувствовал себя уставшим для того, чтобы чистить зубы по вечерам, но привычка заставляет меня делать это в любом случае.

Вам также следует удалить максимальное количество раздражителей из рабочего пространства. Если телевизор находится рядом с рабочим местом, искушение включить его в моменты скуки может быть слишком велико. Никогда не полагайтесь на то, что ваша сила воли победит соблазн, — этот урок сослужит вам хорошую службу во многих областях жизни. Вместо этого следует избавиться от искушения — и жизнь станет намного проще. (Мы поговорим об этом в части VI «Фитнес».)

Если вы чувствуете себя абсолютно немотивированным, можно воспользоваться простым решением (я прибегаю к нему постоянно, даже прямо сейчас) — нужно сесть, поставить таймер на 15 минут и начать работать. В течение этого времени вы обязаны работать. Вы не можете позволить себе отвлечься и должны концентрироваться только на текущей задаче. После истечения 15 минут вам, скорее всего, покажется, что продолжать гораздо проще. Оказывается, что когда мы уделяем все внимание какой-то задаче достаточно долго, то втягиваемся.

Вызов номер 3: одиночество

Первое время работа из дома кажется облегчением. Никто вас не беспокоит. Вы можете спокойно сесть и выполнить задание. Это действительно так. Когда я только начал работать из дома, то заметил, сколько времени занимали пустые разговоры в офисе. Когда я научился концентрироваться, то смог выполнять гораздо больший объем в более короткие периоды.

Но по прошествии какого-то времени мир и покой могут начать немного раздражать. Вы можете обнаружить, что стоите у окна и выискиваете любые признаки жизни. «О, кто-то выгуливает собаку. Наверное, мне стоит выйти и поболтать с ней». (Толь-

ко не забудьте сначала надеть штаны... Не то чтобы я говорил это с высоты личного опыта.) Может, я слегка и сгустил краски, но сидение за рабочим столом день за днем, неделя за неделей может начать влиять на вас.

Большинство разработчиков, работающих удаленно, никогда не предполагают, что станут одинокими из-за отсутствия социальных взаимодействий — в конце концов, мы предпочитаем быть отшельниками. Но поверьте: если вы не сможете найти способ привнести социальное взаимодействие в свою жизнь, то по прошествии года можете начать чувствовать, что сходите с ума.

Подумайте об одном из самых страшных способов наказания буйных заключенных в тюрьме. Их изолируют. День или два в камере — это довольно страшное наказание для любого, поскольку человек — существо социальное.

Как справиться с одиночеством? У меня есть простой ответ — выметайтесь! Убедитесь, что вы запланировали дела за пределами дома, которые дадут возможность увидеться с другими людьми. Жена и дети не считаются. Попробуйте присоединиться к местной группе разработчиков, которая регулярно собирается раз в неделю или месяц. Сходите в кафе, чтобы сменить картинку. Я хожу в тренажерный зал три раза в неделю и, конечно же, рекомендую следовать моему примеру. Я считаю, что посещение конференций и других публичных событий позволяет мне изложить свои чудаковатые мысли слушателям. Иногда эти мысли копятяся месяцами.

Вы также можете воспользоваться Skype или Google Hangouts — звонки дадут возможность поговорить и даже увидеть коллег.

Если вы сможете преодолеть эти три вызова, то станете успешным удаленным работником, но если нет — следует еще раз подумать о том, подходит ли вам работа из дома. Некоторые удаленные сотрудники, которые не могут справиться с этими проблемами, пользуются услугами коворкинга. Коворкинг называется небольшой офис, в котором находятся удаленные работники и предприниматели. Это похоже на работу в офисе, но ваши коллеги на самом деле не работают с вами.

ЛОВУШКА: Я ХОЧУ РАБОТАТЬ УДАЛЕННО, НО НЕ МОГУ НАЙТИ ТАКУЮ РАБОТУ

Долгий период времени я пытался найти работу, которая позволила бы мне работать из дома, но не преуспел. Такие рабочие места трудно отыскать, и на них всегда огромный спрос. Если вы ищете удаленную работу, но пока безуспешно, рекомендую следующее.

- Узнайте, можете ли вы работать удаленно на вашей нынешней работе. Возможно, вам дадут испытательный срок. Вы можете попросить работать один-два дня в неделю из дома. У вас должен быть хороший аргумент вроде «Я смогу выполнять больше работы и лучше концентрироваться». Если вам предоставят такой шанс, продемонстрируйте высокую продуктивность.

Вы можете отслеживать компании, которые позволяют работать удаленно, — начните наводить мосты с ними. Может потребоваться время, но если вы сконцентрируетесь на определенных компаниях, предоставляющих возможность работать удаленно, то повысите свои шансы устроиться в одну из них. Познакомьтесь с разработчиками, работающими в этих организациях, побеседуйте с менеджерами по персоналу, выразите свой интерес и, когда появится вакансия, пошлите резюме.

УПРАЖНЕНИЯ

- Дайте честную оценку своему характеру. Как вы будете справляться с распределением времени, самомотивацией и одиночеством?
- Если вы работаете или планируете работать из дома, составьте еженедельный план. Определите рабочие дни и часы.

Глава 16

Притворяйся, пока не преуспеешь

За время вашей работы не раз будут возникать сложные ситуации. Перед нами часто вырастают препятствия, к которым мы не готовы. И определяющим фактором становятся наши действия.

Одни, столкнувшись с проблемами, удирают со всех ног. Другие не боятся встретиться с ними лицом к лицу. Уверены ли люди, решившие сражаться, в своем успехе? Нет, но многие из них имеют одну общую черту — они могут притворяться, пока не преуспеют.

Что значит «Притворяйся, пока не преуспеешь»

Фраза «Притворяйся, пока не преуспеешь» встречается повсеместно, но часто ее употребляют неправильно. Разные люди имеют разное представление о том, что именно она означает. Поэтому важно прояснить, какое значение придаю я.

Когда я говорю: «Притворяйся, пока не преуспеешь», то не предлагаю лгать, что у вас есть определенные знания или способности. Вместо этого я призываю вести себя так, будто вы уже преуспели в выполнении задачи до того, как возьметесь за нее. Когда я говорю: «Притворяйся, пока не преуспеешь», то имею в виду, что надо действовать, как если бы:

- ❑ вы обладали необходимым навыком или талантом;
- ❑ вы уже являлись тем, кем хотели бы быть;
- ❑ битва уже завершилась и вы одержали победу;
- ❑ неизвестная дорога, которую вы выбрали, изъезжена вдоль и поперек.

Когда вы ведете себя таким образом (ключевое слово — «ведете»), вы в итоге изменяете реальность так, чтобы она соответствовала тому образу, который вы представляете. Это может показаться полумагической белибердой, но правда в том, что ваш разум могуществен. В части VII мы подробнее рассмотрим возможности разума по контролю и изменению реальности, но сейчас достаточно знать, что, если вы ведете себя так, словно что-то уже осуществилось, реальность станет именно такой. Во фразе «Притворяйся, пока не преуспеешь» заключается полная противоположность неуверенности в себе. Смысл в том, чтобы действовать уверенно, даже когда впереди длинный путь, поскольку у вас есть непоколебимая вера в то, что вы преодолеете все препятствия.

Реализуем идею на практике

Принцип «Притворяйся, пока не преуспеешь» заключается в том, чтобы, оказываясь в трудных ситуациях, учиться выплывать на ходу. Это образ мышления, который позволяет вам чувствовать уверенность в том, что новые вызовы принесут и новые возможности. Если вы хотите научиться этому принципу, придется погружаться в работу достаточно глубоко.

Вы когда-нибудь оказывались в ситуации, когда не знали, что делать? Или в ситуации, в которой чувствовали себя неловко? Как вы реагировали? Пытались ли понять, как из нее выбраться, или придумывали оправдания, почему вы можете потерпеть неудачу?

Реагировать на неудобные ситуации или препятствия со страхом, стыдом и искать оправдания вполне естественно, но, если вы способны преодолеть эти ощущения и принять тот факт, что эта новая сложная ситуация однажды станет привычной, вы будете на верном пути к пониманию принципа «Притворяйся, пока не преуспеешь».

Помните первое время, когда вы пытались писать код или изучать язык программирования? Было трудно, не так ли? Возможно, для вас это до сих пор трудно. Но где бы вы ни были сейчас, вы всегда можете оглянуться назад (тогда то, что сейчас кажется простым, казалось невероятно сложным). Основная идея в том,

чтобы заглянуть в будущее, когда текущая ситуация или задача будет казаться элементарной, и действовать сейчас так, будто это время уже наступило.

Чаще всего этот принцип разработчики применяют на собеседованиях. Практически невозможно быть экспертом во всех требуемых на данном рабочем месте технологиях. Их слишком много, и быть специалистом во всех не удастся, поэтому в большинстве случаев вы будете проходить собеседование на должность, для получения которой пока не владеете всеми навыками. Ключевая фраза — «пока не владеете». Многие разработчики на собеседовании нервничают, что оборачивается недостаточной уверенностью в себе, поскольку сомневаются в своей способности работать с технологиями, с которыми пока не сталкивались. Их поле зрения ограничено, поскольку они смотрят на мир из текущего момента. Но текущий момент ускользает от нас, не успеваем мы оглянуться. Гораздо лучше смотреть на мир с точки зрения будущего.

Конечно, может оказаться так, что в момент прохождения собеседования вы можете не иметь всех требуемых навыков. Но если вы не временный работник, работодатель будет нанимать вас на длительный период. Практически любой другой разработчик, проходящий собеседование, также не будет иметь всех навыков или опыта в определенной области. Поэтому лучше излучать уверенность, зная, что вы уже сталкивались с вызовами в прошлом и принимали их и нет причины, по которой вы не сможете сделать это в будущем.

Однако не следует путать это с ложью. Я не предлагаю вам врать о своих навыках предполагаемому работодателю. Вместо этого призываю вас быть полностью открытым и честным по поводу наличия или отсутствия способностей, но в то же время понимать, что единственное, что стоит между вами в настоящем и вами в будущем, — это время.

Ваша уверенность (именно уверенность, а не высокомерие) будет заразительна. Если вы всем видом демонстрируете отношение «я смогу», по-настоящему верите в себя, то обнаружите, что и другие разделяют эту веру. Приходите на собеседования с таким настроением — и ощутите всю мощь поговорки «Притворяйся, пока не преуспеешь».

УПРАЖНЕНИЯ

- Пришло время честной оценки. Как вы относитесь к трудным ситуациям? Как вы справляетесь с незнакомыми ситуациями? Вспомните последний раз, когда вы столкнулись с чем-то новым. Как вы отреагировали?
- Как вы можете быть более уверенным в себе и при этом не казаться высокомерным? В чем заключается разница? Какие шаги вы можете предпринять прямо сейчас, чтобы улучшить свою способность притворяться, пока не преуспеете?

Дополнительное задание: попрактикуйтесь в своей стратегии, намеренно попав в сложную ситуацию.

Глава 17

Резюме — это скучно. Будем исправлять ситуацию

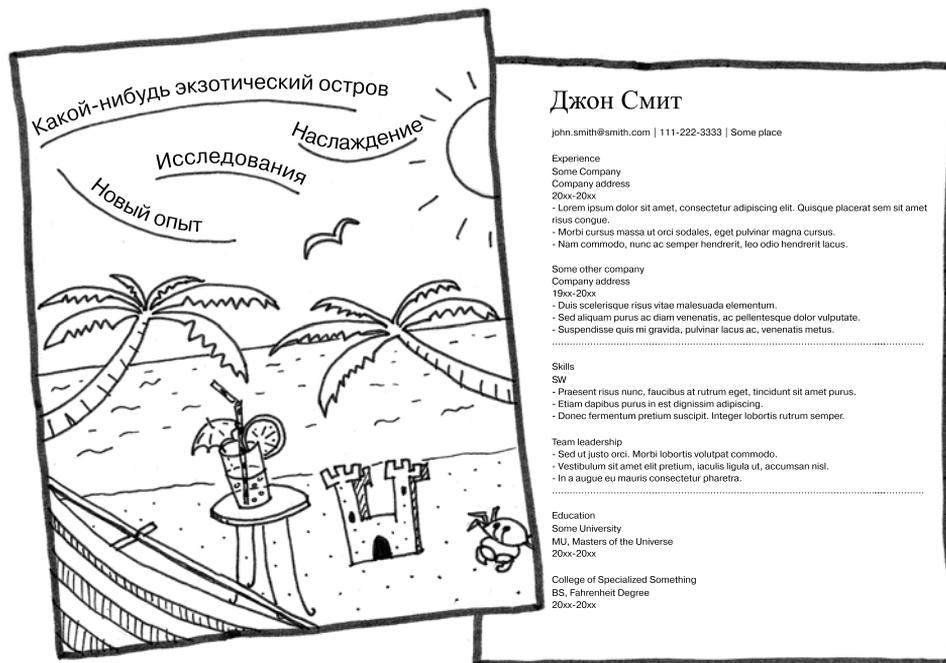
Вы когда-нибудь видели на отдыхе стойки ресепшен, заваленные цветными брошюрами, описывающими местные развлечения? Брали ли вы когда-нибудь в руки такую брошюру? Большинство из них имеют три страницы и красивый дизайн — просто заглядение. Я не шучу. Можно с уверенностью сказать, что на создание памфлета, убеждающего вас потратить \$100 на парасейлинг или аренду гидроцикла, было потрачено много сил.

Теперь для контраста рассмотрим типичное резюме разработчика: один шрифт, двойной интервал, пять страниц плюс грамматические ошибки, опечатки и плохо структурированные предложения, кишасщие стереотипами вроде «целеустремленный» и «ответственный»

Нельзя ошибиться, сказав, что каждое из них рекламирует что-то и пытается в итоге заставить кого-то потратить деньги на что-то. Рекламное объявление пытается заставить вас спустить \$100 на какую-нибудь экскурсию. А резюме пытается убедить менеджера по персоналу потратить \$60 000, 80 000 или даже больше на то, чтобы арендовать на год разработчика ПО.

Мне кажется немного странным, что тот, кто стремится продать товар за \$100, потратил на рекламу много усилий, а тот, кто пытается продать товар стоимостью

\$60 000 и выше, создает ее некачественный аналог. Не поймите меня неправильно, я не говорю, что у вас плохое резюме, но к его созданию нужно приложить больше сил!



Типичное резюме нельзя сравнить с рекламной брошюрой

Вы не пишете резюме профессионально

Есть причина, по которой ваше резюме не подходит. Она довольно проста — вы не пишете профессионально. Вы не занимаетесь этим, чтобы обеспечить себя. Но я могу гарантировать, что человек, придумавший красивую брошюру, которая пытается убедить вас арендовать гидроцикл, создает брошюры и другие рекламные материалы, чтобы обеспечить свое существование.

И в то время, как множество книг и программ по управлению карьерой будут говорить вам о том, как написать хорошее резюме, я не буду этим утруждаться. Почему? Потому что вы не должны заниматься написанием резюме профессионально. Это пустая трата вашего времени и талантов. Написание резюме — это навык, который в течение вашей карьеры пригодится вам считаное количество раз. Не имеет никакого смысла вкладывать много усилий, когда существуют

тысячи профессионалов, умеющих писать резюме так, как вы себе и представить не можете.

Подумайте об этом так: CEO компании, на которую вы работаете, скорее всего, не пишет код сам. Конечно, он может сесть за компьютер, установить IDE и научиться писать код, чтобы создать ПО, необходимое для работы компании. Но гораздо эффективнее нанять для этого вас. Почему вы должны тратить время на изучение способа написания отличного резюме вместо того, чтобы воспользоваться услугами специалиста?

Нанимаем составителя резюме

Надеюсь, что к этому моменту я убедил вас, что для написания резюме нужно нанять профессионала. Настоящих спецов в этой области не так много. Быстрый поиск выдаст множество ссылок, но вам нужно быть осторожным при выборе. Написание резюме для разработчика немного сложнее, чем написание резюме для многих других профессий, поскольку с нашей работой связано огромное количество технологий и сленга (табл. 17.1). (Если вы ищете специалиста, обратите внимание на службу Information Technology Resume Service (<http://simpleprogrammer.com/ss-resumewriter>). Не забудьте сослаться на эту книгу.)

Таблица 17.1. На что следует обратить внимание при выборе составителя резюме

Знакомство с технической отраслью	Не имеет смысла нанимать профессионального составителя резюме, который не знает, как продать ваши навыки разработки
Имеет портфолио	Самый лучший способ узнать, какого качества будет ваше резюме, — посмотреть на резюме, уже созданные этим человеком

Должен вас предупредить — услуга составления резюме (по крайней мере хорошие) недешевая, но оно того стоит, поскольку хорошее резюме с легкостью себя окупает, помогая получить высокооплачиваемую работу гораздо быстрее. За профессионально написанное резюме ожидайте заплатить \$300–500. Опять же это довольно дорого, но если вы сможете получить работу, на которой платят на 2–3 % больше, чем вы рассчитывали, резюме окупит себя быстрее чем за год.

Также до того, как вы наймете профессионального составителя резюме, убедитесь, что собрали всю информацию, которая понадобится ему для того, чтобы сделать качественную работу. Что посеете, то и пожнете. Вы ведь не хотите заплатить кому-

то за профессиональное резюме, в котором будет неверная информация только потому, что вам было лень поискать точный срок, который вы отработали на предыдущем месте, или потому, что вы не представили точное описание своих навыков? Вы нанимаете профессионального составителя резюме, чтобы он сделал за вас следующее:

- ❑ написал хорошую «рекламу», которая представит вас в наилучшем свете;
- ❑ оформил ее визуально привлекательно.

Вы не нанимаете его для того, чтобы он был вашим ассистентом или проверил вашу информацию. Вам нужно по максимуму представить все данные, которые он затем качественно переработает, что позволит эффективно продвигать ваши услуги.

ЛОВУШКА: МНЕ КАЖЕТСЯ НЕПРАВИЛЬНЫМ НАНИМАТЬ КОГО-ТО ДЛЯ НАПИСАНИЯ СВОЕГО РЕЗЮМЕ

Это возражение я слышу чаще всего, когда предлагаю нанять профессионала для написания резюме. Многие считают, что это «как-то неправильно», и отказываются. Они чувствуют, что должны составлять резюме самостоятельно. Но чем наем профессионала для написания резюме отличается от найма профессионала для украшения дома или дизайна сайта? Многие знаменитости пользуются услугами литературных негров для написания книг, а затем ставят на обложке свое имя. Я считаю, что это не самая большая проблема. Разработчики не должны писать резюме самостоятельно только потому, что вы всегда так думали. Вы не обязаны разделять мою точку зрения. И если вам неудобно, напишите резюме сами и попросите кого-нибудь его улучшить.

Не останавливаемся на достигнутом

Название этой главы гласит, что традиционные резюме скучны, и это действительно так. Несмотря на то что наличие традиционного резюме очень важно для любого разработчика, который ищет хорошую работу, это не единственный способ представить потенциальному работодателю информацию о себе.

Вы можете и должны взять информацию из своего резюме и разместить ее онлайн. Вы должны иметь профиль в сети LinkedIn, который содержит данные из вашего резюме, а также иметь онлайн-версию вашего резюме, чтобы отправить ссылку на него другим людям. Веб-разработчик, не имеющий онлайн-версии резюме, похож на сапожника без сапог.

Стоит уделить время и формату резюме. Попробуйте сделать что-то уникальное, чтобы привлечь внимание читателя. Вы можете попросить сотрудников кадрового агентства сделать для вас что-нибудь нетривиальное или можете взять составленное ими стандартное резюме и вручить его знакомому графическому дизайнеру.

Однажды я видел резюме программиста игр, который создал онлайн-версию, представляющую собой видеоигру (<http://simpleprogrammer.com/ss-interactiveresume>). Уверен, что у него не было проблем с поиском работы. По этой ссылке представлен список действительно креативных резюме, откуда вы можете почерпнуть вдохновение: <http://simpleprogrammer.com/ss-beautiful-resumes>.

Вам не нужно делать самое красивое резюме, для разработчика важно иметь резюме, которое выглядит профессионально. Если вы думаете, что старое резюме, созданное в Microsoft Word десять лет назад, полное опечаток и неудачных оборотов, подпадает под эти требования, подумайте еще раз. Если вы ищете новую работу, одно из самых лучших вложений — профессиональное резюме.

Что, если вы не хотите нанимать профессионала?

Если хотите создать резюме самостоятельно, вас можно понять. Возможно, вы не готовы сделать финансовое вложение. Если решили написать самостоятельно, прочтите полезные советы, приведенные в табл. 17.2.

Таблица 17.2. Советы по улучшению резюме

Совет	Польза
Разместите резюме онлайн	Упростите работодателям доступ к вашему резюме. Это особенно важно, если вы хотите получить работу веб-разработчика
Представьте его уникальным способом	Вы можете привлечь внимание, выделившись из толпы
Используйте формат «действие — результат»	Ваше резюме должно описывать работу, которую вы выполняли, и ее результат. Это покажет работодателю не только то, что вы умеете делать, но и достигнутые результаты, а также то, что он может получить, если наймет вас
Вычитайте	Даже если вы нанимаете профессионального составителя резюме, прочтите все сами. Из-за опечатки или грамматической ошибки вы можете выглядеть небрежным

УПРАЖНЕНИЯ

- Независимо от того, ищете вы работу или нет, отправьте резюме менеджерам по персоналу и спросите их мнения. Рекрутеры просматривают огромное количество резюме и часто могут сказать вам, нуждается ли оно в переработке.
- Исследуйте несколько профессиональных сервисов написания резюме и рассмотрите создаваемые ими примеры работ. Что вы можете почерпнуть из них для своего резюме?

Глава 18

Не будьте религиозны насчет технологий

Я не знаю, религиозный ли вы человек. Но независимо от этого я уверен: вы согласитесь, что множество самых кровопролитных и ужасных войн в истории начались в какой-то степени из-за религии.

Я говорю это не затем, чтобы хаять религию, я только лишь хочу дать вам знать, что из-за различия религиозных взглядов могут возникать конфликты.

То же верно и о разработке ПО. Религиозные убеждения по отношению к разработке ПО и технологий могут разжигать конфликты не хуже религиозных убеждений насчет зарождения жизни на земле или существования высшего божества. Хотя мы обычно не убиваем людей за то, что им iOS нравится больше, чем Android, мы, как правило, украдкой лупасим их, когда думаем, что нас никто не видит.

Я свято верю, что вы сможете достичь гораздо большего в своей карьере, если не будете относиться к технологии как к религии. В этой главе мы подробно рассмотрим этот вопрос.

Мы все религиозны по отношению к технологии

Вы также можете признать это. Вы можете склоняться к какой-то технологии или языку программирования, которые считаете лучше остальных (это верно для

большинства программистов). Это совершенно естественно. Мы с энтузиазмом относимся к тому, что делаем, и везде, где наблюдаются энтузиазм и страсть, будут возникать жаркие споры. Возьмите для примера профессиональный спорт.

Это естественно — верить в то, что мы считаем лучшим выбором, поэтому мы всегда чувствуем себя оскорбленными любой фразой, утверждающей обратное. Мы не можем достаточно знать обо всех технологиях, чтобы предпочесть лучшую из них, поэтому мы выбираем то, что знаем, и считаем свой выбор правильным. В противном случае жизнь была бы слишком сложной.

Но несмотря на то, что такой порядок вещей естественен, он также разрушителен и ограничен. Когда мы держимся за убеждения, основанные лишь на собственном опыте, мы стремимся общаться только с теми людьми, которые разделяют наши взгляды, и избегаем всех остальных. Все заканчивается тем, что сообщества, в которых раз за разом циркулируют одни и те же идеи, отделяются друг от друга. Мы достигаем точки, когда перестаем расти, потому что нашли все ответы.

Добрую часть карьеры я был крайне религиозен насчет операционных систем, языков программирования и даже текстовых редакторов, но затем понял, что не обязан выбирать только одну технологию и считать ее лучшей, отмечая остальные.

Плохих технологий нет

Не все технологии совершенны, но большая часть самых распространенных по крайней мере хороши. Чему-то «посредственному» очень трудно стать успешным. Конечно, обстоятельства со временем меняются, но важно понимать, что в какой-то момент любая технология была хорошей или даже совершенной.

Такая точка зрения поможет вам понять, что в большинстве случаев не существует единственно хорошего или лучшего решения проблемы. Нету единственно хорошего языка программирования, фреймворка, операционной системы и да... даже текстового редактора. Определенная технология может вам нравиться больше остальных, вы даже можете быть более продуктивным, когда пользуетесь одним языком программирования вместо другого, но это не делает его лучшим.

Как я прозрел

Долгое время и я религиозно относился к технологии. Я проводил бесчисленное количество часов, споря, почему Windows лучше Mac. Я брызгал слюной, рассказы-

вая, насколько C# и другие статически типизированные языки лучше динамически типизированных языков вроде Perl и Ruby. Иногда я (и мне стыдно это признавать) нелестно отзывался о разработчиках, которые так не считали. Как они посмели верить во что-то другое?!

Прозрел я, когда меня попросили стать тим-лидером для проекта, написанного на Java. До того момента я был разработчиком .NET, специализировавшимся на работе с C#. (Хотя это не совсем так. Я очень религиозно относился к C++, до того как появился C#.) Мне не нравилось работать с Java. Этот язык программирования был слишком грязным по сравнению с C#. Как мне вообще могло понравиться писать на Java, когда я не мог даже использовать лямбда-выражения?

В итоге я принял предложение, потому что это была отличная возможность и я посчитал, что, поскольку работа по контракту, я потерплю год или около того. В итоге оказалось, что это решение было одним из самых лучших за мою карьеру. Работа с технологией, которую я ненавидел, помогла мне увидеть все остальные технологии в другом свете. Оказалось, что Java — не такой уж и плохой язык программирования. Я понял, почему некоторые разработчики предпочитают его C#.

За те несколько лет, что я работал над этим проектом, я узнал больше, чем за весь предыдущий отрезок своей карьеры. Передо мной внезапно открылось множество новых возможностей решения любых задач, мне больше не приходилось ограничивать себя.

С тех пор я даю шанс всем языкам программирования (даже динамическим), как когда-то дал шанс Java, — и смог стать лучшим разработчиком, почерпнув из каждого что-то новое. Я также отказался от своего привычного мнения по поводу операционных систем и фреймворков и всегда сначала пробую что-то новое, а потом сужу. Если бы не этот опыт, я, возможно, даже не писал бы эту книгу — или же она называлась бы «Почему C# — это круто, а все остальное — отстой».

Не ограничивайте свои возможности

Основная идея этой главы — не ограничивайте свои возможности. Нет причин яростно отстаивать свою точку зрения и игнорировать все остальные. Это лишь навредит вам. Если вы хотите быть открыты новым технологиям и не держаться исключительно за то, что вы уже знаете, перед вами распахнется множество дверей.

УПРАЖНЕНИЯ

- Составьте список технологий, которые считаете лучшими по сравнению с другими.
- Для каждого пункта списка обоснуйте свой выбор. Пользовались ли вы когда-нибудь продуктом-соперником?
- Выберите технологию, которую ненавидите, и найдите кого-нибудь, кто ее любит. Задайте вопросы о причине его любви к этой конкретной технологии. Чтобы заработать дополнительные очки, попробуйте воспользоваться ей сами.

Часть II

Продвигаем себя

Маркетинг — это борьба за внимание людей.

Сет Годин

Маркетинг имеет дурную репутацию в отрасли разработки ПО. Весь мир сердится на маркетологов, поскольку слишком многие из них используют нечестные приемы для того, чтобы быстро заработать. Иногда кажется, что недобросовестные маркетологи каждый день затевают новую аферу, которая отвечает лишь их интересам.

Но в действительности маркетинг не так уж и плох. От того, как вы продвигаете себя, зависит, пойдут ваши услуги на пользу или во вред человеку, которому вы их продаете. Маркетинг призван заставить людей обратить внимание на ваш продукт. Хороший маркетинг соединяет необходимость или потребность человека с товаром или услугой, которая может утолить это желание.

В части I мы говорили, как относиться к карьере как к бизнесу, и, конечно, любому бизнесу нужен маркетинг, чтобы быть успешным. В этой части я проведу для вас ускоренные курсы по продвижению своих услуг. Вы узнаете о том, что же такое маркетинг и под каким соусом его подавать, чтобы не задеть людей, а предложить им реальную пользу и заставить их возвращаться за добавкой.

Глава 19

Основы маркетинга для горе-программистов

Если вам доводилось бывать в ночном клубе, слышали ли вы, как кавер-группа исполняет песню не хуже, а может, даже и лучше оригинального артиста? Задумывались ли вы, почему одна группа выступает в маленьком ночном клубе, а другая гастролирует по миру и записывает платиновые альбомы?

Очевидно, что обе группы талантливы, но на одном таланте далеко не уедешь. Реальная разница между хорошими музыкантами и суперзвездами заключается только в маркетинге. Маркетинг помогает приумножить талант. Чем лучше вы продвигаете себя, тем значительнее выглядит ваш талант. Именно поэтому вам, как разработчику, необходимо усвоить этот важный навык.

Что значит «продвигать себя»

По сути, маркетинг — это соединение продукта или услуги с тем, кто хочет или нуждается в этом продукте или услуге. Поэтому продвижение себя — это соединение людей, которые хотят то, что вы можете предложить, с вами. Даже несмотря на то, что маркетинг часто назойлив, нет ничего плохого в том, чтобы продвигать себя, если делать это правильно.

Верный способ продвижения себя — предоставление чего-то полезного другим людям. Поговорим об этом подробнее в главе 21, но, как вы поняли, основная идея

успешного продвижения себя, которая заставляет других любить вас и хотеть работать с вами, заключается в том, чтобы дать им что-то полезное. Представьте, как качественно делает это кто-то вроде Скотта Хансельмана. Скотт предлагает разработчикам много полезных материалов через свой блог (<http://www.hanselman.com/>), публичные выступления и подкасты. Но перед тем, как мы рассмотрим детали, поговорим о том, как выглядит продвижение ваших услуг на практике. Как разработчик может рекламировать свои услуги?

Осознаете вы это или нет, но вы продвигаете свои услуги постоянно. Каждый раз, когда пытаетесь убедить кого-то использовать вашу идею, вы фактически продаете ее, и, как мы говорили в главе 17, форма идеи зачастую важнее ее содержания.

Когда вы устраиваетесь на работу, ваше резюме представляет собой рекламный проспект, который продвигает ваши услуги. Даже все то, что вы публикуете в своих социальных сетях или блоге (если он у вас есть), представляет собой некое маркетинговое сообщение о вас и ваших услугах.

Проблема заключается в том, что, даже несмотря на то, что мы все продвигаем свои услуги, большинство не делает это сознательно. Мы оставляем это на волю случая, позволяя обстоятельствам определять наше будущее.

Продвижение себя заключается в том, чтобы контролировать ваше послание другим людям, а также образ, который вы используете для того, чтобы вас услышали. Когда вы продвигаете себя, вы активно управляете своей карьерой, осознанно представляете себя и активно сотрудничаете с людьми, желающими нанять вас или приобрести ваш продукт или услугу.

Подумайте о том, как организована рекламная кампания нового блокбастера. Обычно имеется основной посыл, который распространяется всеми видами рекламных медиа. Трейлер фильма позволяет получить ясную и четкую картину — у него есть посыл, усиливающийся с помощью рекламы.

Почему продвигать себя так важно

В начале главы я приводил в пример кавер-группу, которая может быть настолько же талантлива, как и знаменитая рок-группа, но разница в их успехе огромна. Я считаю, что она возникла в основном из-за маркетинга. Популярная рок-группа лучше продвигает себя, нежели кавер-группа, выступающая там, где подвернется возможность.

Итак, мы не можем точно сказать, что кавер-группа плохо продвигает себя, но если предположить, что она так же талантлива, как и группа-оригинал, то, помимо удачи, ключевую роль в успехе последней сыграл именно маркетинг. Продвижение не гарантирует успеха, но это очень важный элемент, который вы можете контролировать.

Приведу пример из другой области. Есть много талантливых шеф-поваров, умеющих готовить исключительно вкусно, но большинство из них неизвестны. Однако некоторые стали знамениты, например Гордон Рэмси (Gordon Ramsay) и Рэйчел Рэй (Rachel Ray), которые зарабатывают миллионы долларов не обязательно потому, что они более талантливы. Они научились продвигать себя таким образом, чтобы пользоваться своим талантом в полной мере.

Не думайте, что область разработки ПО чем-то отличается. Вы можете быть самым талантливым разработчиком в мире, но, если никто не знает о вашем существовании, талант не имеет особого значения. Конечно, вы всегда сможете найти работу, но никогда не раскроете свой потенциал полностью, если не научитесь продвигать себя.

В какой-то момент вы почувствуете, что достигли уровня навыков, сопоставимого с уровнем лучших разработчиков. На это у многих уходит около десяти лет. Как только вы пришли в эту точку, продвинуться дальше очень трудно, поскольку вы находитесь в большой группе. Индивидуальные таланты становятся гораздо менее важными, потому что вы участвуете в соревновании с другими разработчиками, владеющими похожими навыками.

Однако существует способ выделиться из общей массы. Научившись продвигать себя, вы можете, как знаменитая рок-звезда или повар, получать гораздо большую прибыль и иметь больше возможностей.

ЛОВУШКА: Я НЕ ЯВЛЯЮСЬ ЭКСПЕРТОМ НИ В КАКОЙ ОБЛАСТИ, МНЕ НЕЧЕГО ПРОДВИГАТЬ

Тот факт, что вы не считаете себя экспертом, не означает, что вы не можете начать продвигать себя. Попытки определить, как продвигать себя, могут подтолкнуть вас к тому, чтобы стать экспертом или специалистом в определенной области разработки ПО.

Практически каждый разработчик может что-то предложить. Может быть, у вас есть уникальные перспективы или вы мыслите нестандартно. Возможно, с вашим хобби могут быть связаны другие разработчики или клиенты. Даже тот факт, что вы новичок, может оказаться преимуществом, если его правильно подать — многим проще учиться у тех, кто опережает их лишь на несколько шагов.

Основная идея такова: даже если вы не эксперт, это не повод не продвигать себя. Независимо от того, на каком этапе карьеры вы находитесь, можно получить пользу, пытаясь управлять своим брендом и рекламировать его.

Как продвигать себя

Надеюсь, я убедил вас, что продвигать себя очень важно. Теперь вы задаетесь вопросом: как же это делается? Как можно стать Гордоном Рэмси в мире разработки ПО?

Не буду притворяться, что это легко. Успеха нельзя достичь моментально (по крайней мере, он не будет длиться долго), но рекламировать свои услуги может любой разработчик (это несложно). Я упомяну лишь основные концепции, а в последующих главах мы рассмотрим каждую из них.

Продвижение себя начинается с разработки персонального бренда. Вы не мастер на все руки, поэтому придется решить, в каком образе предстать перед миром. Как только у вас появится бренд и вы определитесь, какой посыл пытаетесь донести, понадобится выбрать способ передачи этого посыла. Вы можете использовать различные медиа, но наиболее заметный способ, который я рекомендовал бы разработчику, — создание блога. Я считаю блог своей базой в Интернете. Здесь вы полностью управляете посылом и не зависите от чьих-то платформ или правил.

Я воспользовался стратегией Пэта Флинна (Pat Flynn, <http://www.smartpassiveincome.com>) — предпринимателя, которого уважаю. Пэт разработал стратегию «будьте везде». Основная ее идея — быть везде, где вы собираетесь продвигать свои услуги. Когда кто-то из целевой аудитории смотрит по сторонам, должны быть высокие шансы, что он заметит вас. Вы можете появляться в их ленте в Twitter. Они могут услышать подкаст с вашим участием или увидеть ваши видеоролики в Сети. Куда бы они ни посмотрели, они должны видеть вас. В табл. 19.1 показаны варианты продвижения своих услуг.

Таблица 19.1. Каналы продвижения услуг

Канал	Описание
Сообщения в блоге	Сообщения могут быть как в вашем блоге, так и в блогах других людей
Подкасты	Создайте собственный подкаст или примите участие в интервью в подкасте кого-то еще
Видеоролики	Создавайте тематические видеоролики или скринкасты и руководства и размещайте их на сайтах вроде YouTube
Статьи в журналах	Напишите статью для журнала, посвященного разработке ПО
Книги	Напишите книгу вроде этой
Код-кемпы	В большинстве код-кемпов выступить с докладом может любой желающий
Конференции	Отличный способ обзавестись связями, и если вы можете выступить на одном из таких событий — тем лучше для вас

Для реализации этой стратегии потребуются время и терпение. Постепенно каждое сообщение в блоге, каждый подкаст, в котором вы принимали участие, и каждая написанная статья (или книга) будут помогать продвигать ваши услуги и делать ваш бренд более узнаваемым. В конечном итоге вы станете авторитетом в своей области, что откроет большие возможности и в итоге приведет к более успешной карьере.

Повторюсь, что многое зависит от вашей способности делать что-то полезное для других. Основной механизм, который вы будете использовать для того, чтобы заставить людей следовать за вами, заключается в том, чтобы давать им что-то полезное — решать их проблемы или даже развлекать. Если попытаетесь постоянно рекламировать себя, не принося пользы остальным, вы не продвинетесь далеко.

УПРАЖНЕНИЯ

- Если у вас еще нет блога, подумайте, на какой теме вы могли бы сфокусироваться.
- Придумайте минимум 20 сообщений для вашего будущего блога.
- Создайте блог и наполните его контентом.

Глава 20

Создаем бренд, чтобы стать заметнее

Нас окружают бренды. Куда ни глянь, вы увидите вывески Pepsi, McDonalds, Starbucks, HP, Microsoft... И этот список можно еще долго продолжать.

Но бренды — это не только изображения. Большинство людей ассоциируют бренды с логотипами. Вспомните знаменитые золотые арки компании McDonalds. Но бренд — это еще и обещание. Он формирует ожидания, которые влияют на впечатления покупателей.

В этой главе мы поговорим о том, из чего состоит бренд, и я покажу, как вы можете создать собственный бренд, чтобы стать заметнее.

Что такое бренд

Вспомните парочку популярных брендов. Например, Starbucks. Это широко известный бренд, который узнает большинство людей. На первый взгляд может показаться, что бренд Starbucks — знакомый всем логотип, но это не совсем так. Логотип — это визуальное напоминание о бренде, но не сам бренд. Что вы ожидаете увидеть и услышать, когда заходите в Starbucks? Каким должно быть освещение? Какова обстановка? Если вы закроете глаза, то сможете представить себя внутри заведения Starbucks. Что вы увидите, когда подойдете к стойке, чтобы заказать

напиток? Как будет выглядеть бариста? Какие вопросы он вам задаст? Знакомы ли вы с меню? Имеете ли представление о ценах и качестве напитков?

Бренд — это набор ожиданий от продукта или услуги. Суть его такова: что именно вы ждете от взаимодействия с ним? Бренд — это обещание принести вам пользу, и именно так, как вы ожидаете.

Из чего состоит бренд

Чтобы создать успешный бренд, нужны четыре элемента: посыл, визуальные образы, последовательность и многократное воздействие. Рассмотрим каждый из них, чтобы понять, как вы можете создать собственный бренд.



Первое и самое важное — посыл. Бренд без посыла не имеет смысла. Посыл — это сообщение, которое вы пытаетесь передать, и чувства, которые хотите вызвать с помощью бренда. Когда создаете собственный бренд, вам нужно иметь посыл, представляющий бренд. Чему посвящен ваш бренд? Чему посвящаете жизнь вы? Например, мой бренд Simple Programmer основан на послы «Делать сложное простым». Мой посыл означает, что я беру сложные концепции, разбиваю их по пунктам и упрощаю, чтобы любой мог их понять.

Далее понадобятся визуальные образы. Очевидно, бренд должен иметь логотип (он является визуальным представлением бренда). Хороший бренд будет использовать визуальные элементы везде, где возможно. Набор определенных цветов и стиль, представляющий бренд, помогут ему стать узнаваемым и продвигать посыл.

Даже если вашим брендом является ваше имя, вы можете сделать из него логотип. Мой друг Джон Папа (John Papa) хорошо иллюстрирует это высказывание. Если вы посетите его блог (<http://johnpapa.net>), то увидите, что он создал логотип на основе своего имени.

Далее на очереди последовательность. У вас могут быть отличные посыл и визуальные элементы, но, если нет последовательности, вы не сможете выработать ожидания от вашего бренда. Представьте, что в каждом ресторане McDonalds разные меню и цены. Бренд потерял бы огромную часть своей стоимости. Если впечатления от бренда постоянно меняются, если он непоследователен, то становится бессмысленным.

Многие разработчики, которые пытаются создать личный бренд, допускают ошибку, делая его непоследовательным. У них меняется либо посыл, либо способ его донесения. Чем более последовательным вы будете, тем более успешным станет ваш личный бренд — с его помощью вы сможете донести свой посыл до большего числа людей, а они, в свою очередь, запомнят его с большей вероятностью.

Последний компонент бренда — многократное воздействие. Если вы правильно делаете все остальное, но кто-то столкнулся с вашим брендом всего один раз, это не принесет вам большой пользы. Красивый логотип может цеплять взгляды, но если кто-то увидит его лишь однажды, это тоже ничем вам не поможет. Суть бренда в том, чтобы задать определенный набор ожиданий. Поэтому если кто-то снова увидит ваш логотип или услышит ваше имя, он сможет вспомнить, кто вы такой и чем можете помочь.

Вам придется активно поработать над тем, чтобы распространить информацию о себе и сделать так, чтобы о вас говорили как можно чаще. Вы можете достичь этого с помощью ведения блога, написания статей, создания видеороликов или используя любой другой медиаисточник. Чем чаще ваш бренд на виду, тем вероятнее, что его запомнят.

Создаем собственный бренд

В деле создания бренда вашим первым шагом должно стать определение посыла. Нужно решить, кем именно вы хотите быть. Вы не можете быть мастером на все

руки, поэтому следует сузить аудиторию и занять какую-то нишу. Примерно об этом мы говорили в главе 7, когда обсуждали специализацию. Как правило, стоит выбрать небольшой целевой рынок.

Один из моих любимых примеров того, как разработчик создает правильный посыл, — Марси Робиллард (Marcie Robillard), также известная как DataGrid Girl (Девушка — Сетка с данными). Марси выбрала нишу — элементы управления Datagrid для ASP.NET — и позиционирует себя как DataGrid Girl. Ниша очень узкая, и эта идея отлично сработала. Марси много раз приглашали выступать на конференциях, а также в популярных подкастах вроде .NET Rocks, и я уверен, ее сайт получил большой объем трафика от людей, которые искали материалы на тему сеток данных для ASP.NET.

Выберите нишу и постройте вокруг нее свой бренд, и чем более специфичной она будет, тем лучше для вас. Вы сможете говорить непосредственно со своей аудиторией — так гораздо проще создать узнаваемый бренд.

Определить нишу не всегда легко. Можно выбрать то, что вам особенно нравится, но увлечения со временем могут измениться. Решение лучше принимать исключительно со стратегической точки зрения. Какое ваше преимущество вы можете использовать, находясь в определенной нише? Подумайте над этим хорошенько. Не бойтесь сменить нишу в будущем, если придется это сделать.

Шаги создания бренда

- Определите посыл.
- Выберите нишу.
- Выберите слоган.
- Напишите презентацию для лифта.
- Создайте визуальные элементы.

Как только вы определились с нишей, пришло время поработать над посылом. Вы должны начать со слогана, который представляет ваш бренд с помощью одного-двух предложений. Например, мой слоган — «Делаем сложное простым». Читатель может быстро понять, чем я занимаюсь, когда увидит слоган.

Далее нужно составить презентацию для лифта. Презентация для лифта — это краткое описание, чем вы занимаетесь и кто вы такой, которое может быть изложено за время поездки в лифте. Чтобы создать свою презентацию для лифта, подумайте о том, что полезного вы можете сделать. Есть ли что-то уникальное в вашем

предложении? Что могут ожидать? В своей презентации для лифта вы должны четко описать, чем занимаетесь и чем отличаетесь от других. Продумайте свою презентацию заранее — это гарантирует последовательность при продвижении бренда, поскольку вы всегда будете передавать один и тот же посыл, когда беседуете с другими людьми о своем бренде или хотите рассказать о нем в медиа.

Только после того как вы придумаете основу для своего бренда, придет время создавать визуальные элементы. Они должны иллюстрировать все, что вы придумали для описания бренда. Они должны помогать вам передавать посыл и служить визуальным напоминанием о том, что представляет ваш бренд.

Не нужно тратить кучу денег, чтобы разработать визуальные элементы, но я рекомендую не создавать их самостоятельно (если только вы не умеете отлично рисовать). У меня есть несколько брендов, которые я создал для разных продуктов, и для отдельных из них я смог получить визуальные элементы всего за \$5, используя одну из моих любимых служб — Fiverr (<http://simpleprogrammer.com/ss-fiverr>). Работы, нарисованные на удивление талантливо, вы можете получить по достаточно низкой цене. Вы также можете использовать службу вроде oDesk (<http://simpleprogrammer.com/ss-odesk>), чтобы нанять фрилансера, который выполнит работу за вас. Я успешно пользовался обоими методами, чтобы за небольшую сумму разработать логотипы и делегировать работы, связанные с дизайном.

На этом все. Если вы потратите время на то, чтобы создать четкий и последовательный бренд, ориентированный на небольшую целевую группу и имеющий продуманный посыл, вы опередите своих конкурентов. Но, как я говорил ранее, просто иметь посыл и визуальные элементы недостаточно. Понадобятся последовательность и многократное повторение, чтобы ваш бренд стал более влиятельным. Из следующих глав вы узнаете, как сделать бренд более последовательным и разрекламировать свой посыл с помощью блогов, соцсетей, выступлений на конференции.

УПРАЖНЕНИЯ

- Создайте список популярных брендов, с которыми вы знакомы. Подробно изучите один или два. Попробуйте определить их послы и разберитесь, как они используют свой логотип и другие визуальные элементы, чтобы передать его.
- Придумайте несколько вариантов ниш для своего личного бренда. Сначала запишите как минимум 10–15 идей, а затем сузьте список до 2–3. Определитесь, какую из них вы будете использовать для своего бренда.

Глава 21

Создаем успешный блог

Один из лучших медиаканалов для разработчика — блог. Я верю, что любой, кто заботится о своей карьере, должен потратить время на создание блога.

Можно встречаться со многими вживую, но вам понадобится другой способ продвижения себя и налаживания связей. Вспомните, с каким количеством человек вы познакомились в технологической отрасли за последний год. Их число может приближаться к нескольким сотням, но успешный блог познакомит вас с сотнями тысяч.

Блог — это простой и дешевый способ продвигать услуги, а также сделать так, чтобы ваше имя было на слуху. Блог способен привлечь сотни или даже тысячи посетителей в день, что откроет перед вами множество возможностей, включая предложения работы. Также у вас появится аудитория, которой вы можете продавать свои продукты.

Честно говоря, успеху своей карьеры я обязан в основном блогу. Если бы я не создал блог и не понял, как сделать его успешным, вряд ли бы вы читали эту книгу.

Почему блог так важен

Когда вы устраиваетесь на работу, ваше резюме обычно состоит из двух страниц. Когда вы идете на собеседование, то, как правило, беседуете с интервьюером час или чуть больше. Сложно оценить навыки разработчика с помощью резюме и со-

беседования, поэтому большинству работодателей трудно принять решение о том, подходит ли кандидат.

Теперь представьте, что случится, если разработчик ведет свой блог и регулярно его обновляет. Этот блог может содержать немало информации о нем самом, фрагменты кода и глубокий технический анализ различных аспектов разработки ПО. Я могу сказать о разработчике больше, прочтя его блог, нежели резюме.

К слову, это не единственная причина создания и ведения блога. Ведение блога поможет не только получить хорошую работу, но и стать более квалифицированным разработчиком, приятным собеседником, а также откроет столько возможностей, что вам и не снилось.

Многие известные разработчики вроде Скотта Хансельмана (Scott Hanselmann), Дяди Боба Мартина (Uncle Bob Martin) или Кента Бэка (Kent Back) ведут блоги.

Если вы фрилансер или хотите немного подзаработать (см. главу 12), то обнаружите, что успешный блог может привести немало клиентов. А клиенты, которые приходят сами, заплатят больше, и убеждать их нанять вас гораздо проще.

Когда у блога достаточно трафика, вы можете использовать блог как площадку для продажи своего продукта (см. главу 13). Если поток посетителей постоянный, вы можете создать продукт, отвечающий их интересам, и преобразовать их в покупателей.

Не стоит забывать и о репутации, которую поможет заработать успешный блог. Многие известные разработчики стали знамениты благодаря своему блогу. В качестве примера рассмотрим Джеффа Этвуда (Jeff Atwood), одного из основателей ресурсов Stack Overflow и Stack Exchange. Его блог Coding Horror (<http://codinghorror.com>) обрел широкую популярность, и публика, которую он приобрел, помогла стать ресурсу Stack Overflow успешным. Блог помог ему стать партнером Джоела Спольски (Joel Spolsky) (он также является известным блогером, <http://joelonsoftware.com>).

Отбросив в сторону все финансовые бонусы, которые может принести вам блог, следует обратить внимание на один нематериальный плюс — улучшение навыков коммуникации. Умение облачать свои мысли в слова — ценный навык. Регулярное написание сообщений поможет развивать это умение (что пригодится и в других сферах жизни). Если вы поставите цель писать сообщения в блог регулярно, то будете идти в ногу со временем в области своей специализации. Обучение искусству писать тексты поможет создавать хороший код, поскольку вам будет проще понять, чего вы хотите. Вы научитесь лучше доносить свои идеи и делать их неотразимыми.

Создание блога

Я убедил вас в том, что вы должны создать свой блог? Хорошо. Следующий вопрос: с чего начинать?

Начать достаточно просто: вы можете создать блог за пять минут, используя бесплатную службу Wordpress (<http://wordpress.com>) или Blogger (<http://blogger.com>). Но перед тем как зарегистрироваться там, стоит кое-что обдумать.

Бесплатная служба — дешевый и простой способ создания блога, но это не значит, что лучший. Проблема в том, что эти службы не дают вам достаточно возможностей по управлению фоном и форматом блога. Вы можете выполнить некоторые настройки, но не сможете добавить платную рекламу или корзину товаров. Это не так важно прямо сейчас, но со временем, когда блог станет популярным, вам могут понадобиться подобные опции.

К счастью, есть альтернатива бесплатным хостинговым платформам. Существует множество платных хостингов, которые позволят вам разместить у себя блог с помощью популярного ПО Wordpress.org (<http://simpleprogrammer.com/ss-wordpress>) за \$8–10 в месяц. (Кстати, я рекомендую использовать для ведения блога ПО Wordpress.org. Вы сможете найти плагины для расширения возможностей блога, а также темы для изменения его внешнего вида.) Эти платные хостинговые службы предложат вам гораздо больше возможностей, нежели бесплатные.

Вы можете начать вести свой блог на бесплатной службе Wordpress.com. (Не перепутайте с Wordpress.org — ПО, которое вы будете использовать для размещения своего блога на платном хостинге.) Какое-то время этого будет хватать, но в итоге вы захотите настроить свой блог, добавив плагины и рекламу. Вы можете даже перенести блог на платный хостинг, чтобы реализовать эти планы, но это довольно хлопотно, поэтому начинать лучше с дешевого платного хостинга.

Если вы решите создавать блог сразу на платном хостинге, то найдете множество служб, которые помогут быстро установить Wordpress.org и моментально начать писать сообщения. Это не намного труднее, чем работа с бесплатным хостингом, и у вас будет больше возможностей по настройке блога.

Можно разместить блог на виртуальном частном сервере (virtual private server, VPS). VPS, по сути, облачная операционная система, которую вы можете установить для блога. Этот вариант самый дешевый, если сравнивать соотношение цены и предоставляемых возможностей, но он же и самый трудный. Сейчас я размещаю

свой блог Simple Programmer (<http://simpleprogrammer.com>) на VPS, но не рекомендую делать то же, если вы начинающий блогер.

Если решите воспользоваться бесплатным хостингом, должен предупредить: убедитесь, что зарегистрировали собственное доменное имя. По умолчанию бесплатный хостинг предоставит вам адрес, который является частью домена. Вам нужно зарегистрировать собственное доменное имя и платить каждый месяц, чтобы блог использовал это имя вместо стандартного. Большая порция трафика будет поступать от поисковых систем вроде Google. Google назначает некоторым веб-страницам и доменам так называемый рейтинг страницы, основываясь на том, сколько сайтов ссылаются на этот домен. Если в будущем захотите перейти на платный хостинг, нужно будет убедиться, что вы сможете перенести и релевантность страницы (рейтинг), поэтому убедитесь, что используете собственное доменное имя. (Эту проблему можно обойти, но оно того не стоит. Гораздо проще с самого начала делать все правильно.)

Шаги по созданию блога

- Выберите хостинг (бесплатный, платный или VPS).
- Установите и настройте ПО для ведения блога.
- Настройте стиль блога и плагины.
- Начните писать!

Ключ к успеху

Итак, вы настроили блог и уже написали несколько статей. Что дальше? От блога, который никто не читает, толку мало, поэтому вам придется узнать, как получить трафик. Ведь эта глава посвящена тому, как создать успешный блог.

Большая часть вашего успеха как блогера будет зависеть от единственной вещи — последовательность. Я беседовал со многими известными блогерами, и у них всех одна общая черта: они много пишут. Некоторые — каждый день на протяжении многих лет. Но не волнуйтесь. Вам не придется писать статьи каждый божий день (хотя если вы только начинаете, в первый год не повредит создавать по две-три статьи в неделю). Важнее всего составить расписание — частота появления ваших заметок повлияет на то, как быстро вы станете успешным. Я настоятельно рекомендую писать хотя бы по одной статье в неделю. При такой частоте вы сможете создать 52 статьи за год. Это важно, поскольку, как я говорил ранее, большая часть трафика придет

от поисковых систем вроде Google. Чем больше информации, тем больше трафика вы будете получать (это справедливо, если вы пишете связные и интересные заметки, а не набор фраз).

К сожалению, одной лишь последовательности недостаточно, чтобы сделать ваш блог успешным, хотя я уверен, что, если вы будете писать каждый день на протяжении нескольких лет, удача улыбнется. Вы должны предлагать качественный контент. Это важно по двум причинам. Во-первых, чем выше качество заметок, тем с большей долей вероятности люди будут возвращаться в ваш блог или подписываться на него по RSS или электронной почте. Вам будет гораздо проще найти аудиторию, если будете создавать что-то полезное. Во-вторых, интересный контент позволит получить ценные обратные ссылки. Большинство поисковых систем судят о качестве веб-страницы по тому, сколько страниц ссылаются на нее. Чем выше качество вашего контента, тем вероятнее, что им поделятся в социальных сетях и на других сайтах. Чем больше веб-страниц ссылаются на ваш контент, тем больше у вас трафика.

Ваши статьи не должны быть идеальными. Конечно, когда вы только начнете, они будут весьма посредственными. Но пока вы стараетесь, все будет в порядке. Просто публикуйте самые качественные статьи каждую неделю — и преуспеете. Даже просто поделившись своим опытом или интересной историей, вы можете помочь читателю или просто развлечь его.

Если вы выполняете два правила — постоянно писать и создавать качественный контент, — вы, скорее всего, станете успешным. Откуда я это знаю? Я постоянно выступаю перед разработчиками и прошу поднять руки, если они ведут блог и пишут каждую неделю. В урожайный день на 100 человек я вижу только одну руку. Постоянное создание хорошего контента поможет вам попасть в 1 % лучших разработчиков, по крайней мере с точки зрения маркетинга.

ЛОВУШКА: НЕ ЗНАЮ, О ЧЕМ ПИСАТЬ

Многие начинающие блогеры быстро сворачивают написание статей, поскольку либо не знают, о чем писать, либо им нечего сказать.

Самое лучшее решение — организовать мозговой штурм и придумать множество идей заранее (чтобы у вас был выбор). Не волнуйтесь, что пишете не так интересно, как другие, и о том, что подумают люди. Иногда вам придется опубликовать заметку, зная, что она неидеальна. Я написал множество статей, которые казались мне ужасными, но в итоге они стали довольно популярными.

Есть один прием — побеседовать или даже поспорить с кем-нибудь на определенную тему. Часто я пишу лучшие статьи на темы, которые предварительно с кем-то обсудил. Позвоните другу и начните спор — увидите, что накопилось материала на много страниц.

Конечно же, существуют и другие приемы, которые могут сделать ваш блог успешным. Давайте их рассмотрим.

Как получать больше трафика

Когда вы только начинаете вести блог, довольно трудно получить трафик (вы не будете получать достаточно трафика от поисковых систем, и, скорее всего, никто не станет ссылаться на ваши статьи). Что же делать в такой ситуации?

Одна из стратегий, которую я порекомендую, — начать комментировать блоги других людей. Найдите разработчиков, которые пишут на схожие темы, добавьте осмысленные комментарии в их блоге, а когда предоставится возможность — оставьте ссылку на свой блог. (Часто при регистрации в вашем профиле есть место для ссылки на ваш блог, поэтому вам может не потребоваться делать это напрямую.)

Чтобы эта стратегия эффективно работала, нужно хорошо потрудиться, но это поможет наладить связи с другими блогерами, которые оценят ваши вдумчивые комментарии. (Только не оставляйте спам, содержащий лишь ссылку на ваш блог и не несущий более никакой смысловой нагрузки.) Попробуйте писать несколько комментариев в разные блоги каждый день, и со временем заметите, что у вашего блога появляется трафик — посетители тех блогов, где вы оставили комментарии. Чем выше качество комментариев, тем более вероятно, что люди захотят узнать о том, что вы еще можете сказать в вашем блоге. (Вы также можете написать статью в блоге в ответ на другую статью. Эта может приносить трафик, особенно если автор другого блога в ответ сошлется на ваш.)

Еще один хороший способ получить стартовый трафик — размещение ссылок на ваши статьи в социальных сетях и профилях на всевозможных ресурсах. Много трафика вы не получите, но это стоит сделать в любом случае.

Также нелишне добавить простой способ поделиться вашими статьями, чтобы другие могли их распространить. Если вы используете Wordpress.org, то можете найти немало плагинов, которые добавляют к вашим статьям кнопку «Поделиться». Программа Wordpress.org имеет встроенную функциональность, которая позволяет делиться вашим контентом. Вы даже можете разместить прямой призыв к действию в нижней части статьи, предложив читателям поделиться контентом или подписаться на ваш блог.

Наконец, если вы достаточно смелы и думаете, что ваши статьи хороши, можете отправить их (или попросить кого-то сделать это за вас) на ресурсы социальных новостей

вроде Reddit (<http://reddit.com>) или Hacker News (<http://news.ycombinator.com>). Однако должен предупредить: некоторые посетители этих сайтов грубоваты. Я написал несколько статей, которыми поделился на ресурсе Hacker News, и их разнесли в пух и прах злобные комментаторы, которые возомнили себя инквизиторами. Нужно быть толстокожим, чтобы выстоять против подобных оскорблений. Но, если ваша статья станет популярной на одном из этих сайтов, вы заработаете за день десятки тысяч просмотров и множество обратных ссылок. В конце концов усилия окупятся.

Я не могу гарантировать успех

Хотелось бы сказать, что успех гарантирован, если вы учтете все советы из этой главы, но, к сожалению, не могу. Добавлю лишь, что, следуя моим советам, вы повысите вероятность успеха. Для того чтобы ваш блог стал успешным, потребуются толика удачи и точный расчет, но редко можно встретить блогера, который не пишет хорошие статьи постоянно.

УПРАЖНЕНИЯ

- Какие блоги, посвященные разработке, вам нравятся? Проанализируйте некоторые из них и определите частоту появления новых статей и их размер.
- Если вы еще не завели блог, сделайте это. Зарегистрируйтесь сегодня и создайте свою первую статью. Составьте расписание, согласно которому будете публиковать заметки в будущем.
- Ведите блог как минимум в течение года. Чтобы получить результат, потребуется потратить немало времени и ресурсов. У большинства блогеров результат обычно появляется по прошествии года.
- Составьте список потенциальных тем для статей (и каждый раз, когда вам в голову приходит новая идея, добавляйте ее в этот список). Когда понадобится написать статью, у вас под рукой будет море идей.

Глава 22

Ваша основная цель — приносить другим пользу

Не старайтесь стать успешным человеком,
а скорее попытайтесь стать ценным человеком.

Альберт Эйнштейн

Можно делать все правильно и продвигать свои услуги и при этом не быть успешным, если то, что вы делаете, отвечает только вашим интересам и не приносит пользы другим. Вы можете писать статьи в блог, делиться своим контентом в социальных сетях, писать книги и статьи, а также максимально продвигать себя, но если все, что вы говорите и делаете, не помогает другим людям, все будут вас игнорировать.

Мы все заинтересованы в первую очередь в себе. Никто не хочет слышать о ваших успехах и о том, почему кто-то должен помогать вам в их достижении, но при этом люди хотят услышать, как вы можете помочь стать успешными им. Основной способ достижения успеха в продвижении своих услуг — помощь другим.

Зиг Зиглар (Zig Ziglar) хорошо прокомментировал эту идею: «Вы получите все, что хотите в жизни, если достаточно поможете другим людям». Это основная стратегия, которую следует использовать при продвижении своих услуг. Она гораздо более эффективна, чем любая другая.

Давайте людям то, что они хотят

Чтобы дать людям то, что они хотят, нужно узнать, чего именно они хотят. Это не так легко, поскольку, если вы просто спросите... они солгут. Они сделают это неумышленно. Большинство не знает, чего хочет на самом деле. У них есть какая-то расплывчатая идея, но, как и невеста, выбирающая свадебное платье, они узнают, чего хотят, только когда увидят это.

Вам придется помочь им определиться с выбором. Следует научиться подмечать, к чему все идет, а затем сделать что-то полезное в этой области. Если у вас уже есть соображения на этот счет, вам будет немного проще. В противном случае придется выяснить, в чем люди заинтересованы. На какие темы общаются на форумах, связанных с вашей специализацией? Какие тренды прослеживаются в индустрии? И самое главное — чего боятся и как вы можете помочь?

Предоставляемый вами контент должен приносить пользу в областях, которые вы определите с помощью исследования. Вам может нравиться какой-нибудь аспект фреймворка или технологии, но, если целевая аудитория не разделяет ваших чувств, статья о нем не принесет вам особой пользы. С другой стороны, если вы заденете болевую точку своей заметкой, то узнаете об этом довольно быстро. Если найдете способ удовлетворить реальную потребность или решить проблему с помощью своего контента, вы будете приносить реальную пользу остальным. Вы будете давать им то, что они хотят.

Отдавайте бесплатно 90 % того, что производите

Некоторые люди игнорируют весь контент, который я отдаю бесплатно. Каждую неделю я пишу три статьи в блог, отправляю один видеоролик на YouTube, записываю два подкаста и создаю другой контент — и все это совершенно бесплатно. Но я искренне верю в то, что 90 % вашего контента должно быть бесплатным. Нет ничего плохого в том, чтобы брать деньги за свой труд, но вы станете более успешным, если будете отдавать бесплатно большую часть того, что производите.

Поделиться бесплатным контентом гораздо проще, чем платным. Если вы создадите статью для блога или записываете подкаст, а затем выкладываете их бесплатно, велика вероятность, что люди поделятся ими (в отличие от платного контента). Поделиться бесплатным контентом очень просто: достаточно отправить ссылку

в Twitter или по электронной почте. Ваша аудитория увеличится, если вы будете предоставлять бесплатный, а не платный контент.

Делясь контентом безвозмездно, вы даете людям шанс увидеть, насколько ценным он является, не тратя при этом ни копейки. Вы можете даже не иметь никаких планов по продаже чего бы то ни было, но, если они у вас когда-нибудь появятся, будет гораздо проще убедить людей купить ваш товар, если они будут знать, что ваш бесплатный контент высокого качества. Это также может заставить их испытывать чувство благодарности, поэтому они могут захотеть заплатить вам, поддерживая создаваемый продукт.

Может показаться, что весь этот бесплатный труд — пустая трата времени, но вам следует думать об этом как об инвестициях в будущее. Продвигая свои услуги, предоставляя бесплатный контент, вы создаете себе репутацию человека, приносящего пользу (трудно переоценить влияние такой репутации!). Ваше реноме может помочь вам получить более высокооплачиваемую работу или успешно запустить продукт.

Быстрый путь к успеху

Каждый раз, когда вы намереваетесь что-то сделать, независимо от того, пишете ли вы статью для блога, записываете скринкаст или делаете что-то еще, вам следует подумать, какую пользу это принесет другим. Когда я пишу эту книгу, я постоянно думаю, какую пользу это принесет вам. Как я могу донести информацию, которая будет полезна для вас? Как я могу помочь вам?

Легко попасть в ловушку, начав говорить о себе и пытаясь продемонстрировать, почему вы полезны, но гораздо более успешным вы станете, если будете решать проблемы других людей и искренне пытаться помочь. Рассказы о том, что вы самый лучший в мире разработчик для Android, особо не помогут, но, если вы подсоборите кому-то решить его проблему с написанием приложения на Android, он будет считать вас отличным специалистом.

В следующих главах поговорим о том, как продвигать себя в различных медиа-источниках, но ни один из них вам не поможет, если вы не будете знать, как наладить связь с аудиторией, решая их проблемы и принося пользу.

Предлагайте больше

Может показаться, что альтруистические мотивы — странный способ продвинуться вперед, но впоследствии оказывается, что самые продуктивные люди наиболее

полезны обществу. Почему? Лично я верю, что чем больше вы помогаете другим, тем больше связей заводите. Те, кто всегда помогает решать чужие проблемы, часто понимают, что их собственные проблемы не такие страшные (потому что они много практиковались на чужих), а когда заходят в тупик, им есть к кому обратиться за советом.

В это верю не только я. Я прочел интересную статью о 31-летнем профессоре университета Wharton School, считающемся одним из самых продуктивных и полезных людей в своем районе (<http://simpleprogrammer.com/ss-giving-sercet>). Это один из самых преуспевающих профессоров в своей области (организационной психологии); он провел несколько исследований, чтобы показать, почему помощь другим людям может помочь вам продвинуться в карьере.

УПРАЖНЕНИЯ

- Какой вид контента вы считаете наиболее полезным? Есть ли блогер, чьи статьи вы читаете каждую неделю, или подкаст, который содержит настолько ценную информацию, что вы стараетесь не пропускать ни одного эпизода?
- Что полезного вы можете сделать для вашей аудитории или в своей нише? Какого рода контент, по вашему мнению, будет самым ценным для аудитории, которую вы пытаетесь привлечь?

Глава 23

#ИспользуемСоциальные Сети

Сегодня социальные сети — важная часть жизни многих людей. Facebook, Twitter, Google+ и сайты вроде LinkedIn играют важную роль в обмене информацией. Как разработчику, желающему продвигать свои услуги, вам понадобится присутствовать в соцсетях и научиться управлять своим имиджем с помощью материалов, которыми вы делитесь.

В последнее время эксперты в области социальных медиа делают акцент на том, насколько важны социальные сети для бренда и маркетинга. Я согласен с этим, но не считаю, что они так эффективны, как об этом говорят некоторые люди. Однако, если вы хотите максимально охватить целевую аудиторию, вам нужно знать, как работать с социальными медиа для продвижения бренда.

В этой главе я помогу вам определить стратегию использования соцсетей и предложу несколько способов распространения своего посыла.

Растим свою сеть

Первое, что вам нужно сделать, чтобы пользоваться преимуществами социальных медиа, — заполучить последователей (то есть завлечь людей). Если вы встанете на углу и будете выкрикивать свой посыл, но при этом вас никто не услышит, все усилия пойдут прахом.

Существует несколько стратегий, которые можно использовать для построения социальных сетей. Для большинства соцсетей самый простой вариант — подписаться на кого-то еще или попросить кого-то присоединиться к вашей сети. Это кажется довольно логичным, но большинство разработчиков просто сидят и ждут, что люди сами начнут подписываться на них или как-то иначе взаимодействовать с ними. Помните: люди будут больше заинтересованы в вас, если вы покажете, что интересуетесь ими.

Вы можете получить подписчиков, если разместите ссылки на свои профили в социальных сетях в своей онлайн-биографии, в конце каждой статьи в блоге и даже в подписи электронных писем. Помогите пользователям связаться с вами, и они это сделают. Также не бойтесь просить. Нет ничего плохого в том, чтобы закончить свою статью в блоге призывом подписываться на вас в Twitter.

Чтобы создать большую сеть, понадобится время, поэтому не торопитесь. Может показаться заманчивым купить подписчиков через какую-нибудь подозрительную службу, предлагающую увеличить количество подписчиков всего за несколько дней, но в большинстве случаев вы впустую потратите деньги, получив поддельные учетные записи. Они ничего не стоят, поскольку не представляют реальных людей.

Используем социальные медиа эффективно

Ваша стратегия поведения в социальных сетях должна быть сфокусирована на построении аудитории и ее разогреве. Вы хотите, чтобы люди переходили из категории подписчиков в категорию фанатов, заинтересовавшись вашим контентом, делаясь им с другими и активно продвигая вас? Именно так вы будете создавать репутацию в своей отрасли. Но как это сделать?

Опять следует упомянуть приносимую вами пользу. Если вы постоянно помогаете другим людям, делаясь чем-то в социальных сетях, то получаете взамен уважение и доверие. Но если вы отправляете неуместный, оскорбительный контент или контент, полностью посвященный вам, люди, скорее всего, отвернутся от вас.

Чем же делиться в социальных сетях, чтобы приносить пользу другим? На этот вопрос есть простой ответ — делиться тем, что вы считаете полезным и интересным. Есть вероятность, что то, что считаете полезным вы, оценит и кто-то другой. Убедитесь, что ваша планка достаточно высока. Если вы приобрели репутацию отличного поставщика информации, особенно в определенной нише, люди станут обращать больше внимания на то, что вы говорите в социальных сетях, и чаще будут делиться вашим контентом.

Я стараюсь каждую неделю предоставлять полезный контент, который, по моему мнению, побудит подписаться на меня в соцсетях. Я обычно отправляю несколько статей в блог, новости, вдохновляющие цитаты, советы и приемы, связанные с разработкой ПО, а также парочку вопросов, чтобы втянуть моих читателей в дискуссию. В табл. 23.1 приведены виды контента, которым можно поделиться.

Таблица 23.1. Контент, которым можно делиться в социальных сетях

Контент	Действие
Статьи в блоге	Ищите популярные статьи или делитесь своими
Новостные статьи	Отправляйте интересные статьи, связанные с вашей нишей, если это возможно, или же с разработкой ПО в общем
Цитаты	Известные цитаты, особенно вдохновляющие, обычно очень популярны
Советы и приемы	Любая особенная информация, которую могут оценить другие люди
Юмор	Немного юмора не повредит, только убедитесь, что он не оскорбителен и на самом деле смешной
Вопросы	Отличный способ заинтересовать аудиторию и взаимодействовать с ней
Продвижение своих товаров	Старайтесь не злоупотреблять, но и не забывайте об этом

Очевидно, вы должны вывешивать каждую свою новую статью в блоге, но если вы продаете книгу или предлагаете услуги консалтинга — размещать рекламу в соцсетях довольно редко. Как уже говорилось, нужно отдавать бесплатно 90 % контента, интересного для пользователей; также 90 % того, что вы отправляете в соцсети, должно приносить пользу вашим читателям, а не рекламировать вас.

Остаемся активными

Одной из самых больших трудностей в социальных сетях является необходимость оставаться активным. Вы потеряете большую часть эффективности, если не сможете быть постоянно на связи. Однако управлять своими учетными записями в Twitter, Facebook, Google+, LinkedIn и одновременно делать свою работу может быть обременительно.

Вам не нужно присутствовать во всех социальных сетях, если только вы не хотите проводить там большую часть дня, поэтому придется выбрать одну или две платформы, где вы будете наиболее активны.

Лично я не люблю проводить много времени в социальных медиа. Я чувствую, что легко можно потратить там целый день, поэтому пытаюсь максимально избегать этого. Однако мне все еще нужно оставаться активным — как же быть?

В данный момент я использую инструмент, который называется Buffer (<http://simpleprogrammer.com/ss-buffer>), но существует и множество других инструментов, делающих то же самое. Buffer позволяет отправлять сообщения во все социальные сети одновременно. В начале каждой недели я пробегаюсь по списку сообщений, которые хочу разместить в социальных сетях. Затем создаю набор контента разных видов и указываю, в какое время и в какой день недели эти сообщения будут размещены. Я могу добавить контент в течение недели, если мне попадет что-то интересное, но я уверен, что каждый день буду отправлять два сообщения в каждую социальную сеть. Я настроил этот инструмент таким образом, что, когда отправляю статью в блог или загружаю видеоролик на YouTube, они автоматически размещаются во всех соцсетях, где я зарегистрирован.

Настоятельно рекомендую использовать такой подход для управления своими учетными записями, чтобы не пришлось на это тратить время каждый день. Я выделяю на это всего час в неделю и все еще достаточно эффективен.

Социальные сети и учетные записи

Как разработчику, продвигающему свои услуги, вам нужно присутствовать во всех крупных социальных сетях, особенно в тех, которые связаны с технологиями или карьерой. Вы также можете создать страницы или профили, которые представляют непосредственно ваш бренд (однако управлять личными и профессиональными учетными записями может быть достаточно трудно).

Я рекомендую завести учетную запись в Twitter, поскольку она есть у многих разработчиков. Она поможет вам связаться с людьми, до которых иначе не достучаться. Кто-то может проигнорировать ваше электронное письмо, но ответить на твит, потому что для этого требуется всего несколько секунд. Я считаю Twitter отличным местом, где могу поделиться новостями, связанными с технологиями. Ограниченный размер сообщений позволяет беседовать кратко и по делу.

Далее в моем списке находится LinkedIn. Вы должны иметь там профиль, потому что это сеть для профессионалов. В LinkedIn вы можете создать онлайн-версию резюме и связаться с другими профессионалами. Этот сайт отлично подходит для того, чтобы создавать свою сеть; ваш профессиональный контент — вроде статей

для блога — будет оценен аудиторией. Вы также можете использовать группы в LinkedIn, чтобы наладить отношения с людьми, связанными с нишей, на которую вы нацелены.

Одна из наименее используемых особенностей LinkedIn — возможность попросить подтверждение навыков у своих контактов. Вам ее обязательно следует использовать. Убедитесь, что для каждой работы, которую вы указали в профиле, вы попросили бывших коллег или менеджеров подтвердить навыки. Просить об этом порой неудобно, но подтвержденные навыки влияют на ваш имидж. Вспомните последний раз, когда вы покупали что-то на Amazon. Читали ли вы отзывы и искали ли продукты, которые рекомендуют чаще всего? Именно так я теперь выбираю товары в Сети и знаю многих, поступающих так же.

Facebook и Google+ не так важны, как Twitter или LinkedIn, но я рекомендую присутствовать и в этих сетях. Для каждой вы можете использовать либо свою личную учетную запись, либо создать страницу (по сути, являющуюся профилем для бизнеса или бренда). Вы также можете найти полезные группы в Facebook и Google+, которые свяжут вас с целевой аудиторией.

УПРАЖНЕНИЯ

- Как вы используете социальные медиа прямо сейчас? Взгляните на свои истории пребывания в соцсетях и попробуйте определить, какое впечатление о вас и вашем бренде составит человек, прочитавший ваш контент.
- Составьте план работы с социальными медиа. Решите, какого рода контентом вы хотите делиться в каждой сети, и определите график. Обращайте внимание, какой контент наиболее популярен.

Глава 24

Говорим и показываем

Один из самых эффективных способов налаживания связей с людьми и продвижения своих услуг — публичные выступления и проведение тренингов. Хотя охват аудитории, конечно, не особенно широк. Но меня ничто не бодрит так, как выход на сцену с речью или презентацией. Это дает возможность вживую связаться с аудиторией и получить обратную связь тут же. К тому же проводить презентации на работе полезно для карьеры. Это отличная возможность продемонстрировать, насколько эффективно вы можете преподнести свои идеи.

Вам может быть интересно, как начинать свою речь, если у вас нет опыта или вы испытываете волнение перед публичным выступлением. Выйти на сцену и начать говорить перед толпой людей непросто, особенно если вы не делали этого ранее.

В этой главе я объясняю, почему публичные выступления и тренинги важны для вашей карьеры, а также даю парочку советов, как поднять на новый уровень то, чем вы уже занимаетесь.

Почему публичные выступления настолько важны

Вы когда-нибудь посещали рок-концерт? Зачем вы туда пошли? Вы могли купить диск и слушать его дома или в машине. Этот же вопрос можно задать и о театрах. Почему бы просто не посмотреть фильм?

Это трудно объяснить, но, когда вы посещаете подобные мероприятия, образуется личная связь, которая не возникает, если вы смотрите фильм или слушаете запись. Поэтому публичные выступления имеют гораздо больший эффект, даже если озвучивается одинаковый контент.

Гораздо более вероятно, что люди, которые слышат ваши выступления, запомнят вас и захотят установить с вами личную связь. Мы помним, сколько раз сходили на живые выступления любимых групп, но не помним, сколько раз слушали их альбомы.

Выступления также довольно интерактивны — по крайней мере вы можете сделать их такими. Когда вы проводите конференцию, можно отвечать на вопросы аудитории и позволить ей участвовать в вашей презентации. Подобное взаимодействие расположит слушателей к вам (или даже взрастит фанатов, которые будут продвигать ваш посыл за вас). Пока я набирал эту главу, я увидел твит от разработчика, посетившего одно из моих выступлений на тему продвижения, который теперь делает все, что может, чтобы продвинуть меня и мой блог. Не думаю, что смог бы установить с ним подобную связь, если бы он не услышал меня вживую.

Множество известных разработчиков улучшили свою карьеру с помощью выступлений. Отличный пример — мой друг Джон Папа (John Papa). Он начал с небольших выступлений и теперь путешествует по миру, рассказывая о разных технологиях. В этом ему помогла его репутация докладчика.

Начинаем говорить

О'кей, возможно, я убедил вас, что выступления важны и стоят затраченных усилий. Но вам может быть интересно, как начать говорить перед аудиторией, поскольку в первое время это трудно.

Позвольте отметить, что вы не будете выступать на крупных конференциях, если никогда не выступали раньше и не заработали в этой сфере себе имя. Начинать с малого и улучшайте свой навык публичных выступлений. Может потребоваться время, чтобы без страха произносить речь на публике, поэтому лучше попрактиковаться.

Один из самых лучших способов начать — проводить презентации на работе. Большинство компаний рады, когда служащие выступают на разные темы, особенно если презентация связана непосредственно с проектом, над которым вы работаете.

Предложите сделать презентацию, посвященную технологии, которую использует ваша команда, или проведите тренинг в области, где вашей команде может потребоваться помощь. Вам не надо строить из себя эксперта, просто поделитесь информацией. (Вы обнаружите, что практически всегда следует выбирать такой подход. Слишком многие позиционируют себя как экспертов, вместо того чтобы быть скромными. Если вы будете вести себя естественно, то быстро завоюете доверие аудитории.)

Еще одним популярным местом для выступлений являются код-кемпы и пользовательские группы. В крупных городах нетрудно найти группу, которую вы можете посещать. После того как пройдет несколько встреч, спросите организатора, можете ли вы провести презентацию. Большинство пользовательских групп всегда ищут новых ораторов, поэтому, если у вас есть интересная тема, вам, скорее всего, дадут шанс. Отличная возможность выступить перед небольшой и лояльной аудиторией, а в качестве бонуса это хороший способ продвинуть свои услуги местным компаниям и рекрутерам.

В дополнение к пользовательским группам можете найти ежегодные код-кемпы по всему миру. Большинство код-кемпов позволяют выступить на любую тему любому человеку с любым уровнем опыта. Поэтому, даже если облагаетесь, ничего страшного не произойдет.

Наконец, как только вы наберете опыт выступлений, можете выступать на конференциях для разработчиков. В этой области проводится негласное соревнование, в котором, как правило, новички не побеждают «старых и добрых», зато есть возможность выступать каждый год (к тому же вам возместят расходы на путешествие). (Многие мои знакомые разработчики колесят по миру и участвуют в таких конференциях. Им, возможно, не платят за выступления, но они посещают города и страны, куда не отправились бы просто так, плюс значительно расширяют свою аудиторию. Эти крупные события — отличный способ получить заказы, если вы фрилансер.)

ЛОВУШКА: Я БОЮСЬ ВЫСТУПАТЬ НА ПУБЛИКЕ

Страх публичных выступлений — одна из самых распространенных фобий. Что с этим делать? Существуют организации вроде Toastmasters (<http://www.toastmasters.org/>), к которым вы можете присоединиться, чтобы преодолеть эту боязнь. Вы также можете начать с малого и выступать перед небольшой группой людей, которых хорошо знаете. Как только поднаберетесь опыта, страх отступит.

Вам следует помнить, что, если вы делаете что-то достаточно часто, вы к этому адаптируетесь. Десантники, которые только учатся прыгать с парашютом, тоже боятся, но после множества успешных прыжков страх испаряется. Если вы будете продолжать выступать на публике, по мере адаптации страх развеется.

А как же тренинги?

Проведение тренингов (как вживую, так и на записи) — еще один хороший способ создать репутацию и даже немного заработать. Когда-то я довольно успешно организовывал онлайн-курсы и делал это не только ради денег, но и ради завоевания репутации эксперта в определенной отрасли.

Раньше стать или хотя бы подработать тренером было довольно трудно, но сейчас практически любой может создать какой-нибудь тренинг онлайн. Конечно, вы можете проводить традиционные тренинги в конференц-зале, но для большинства разработчиков, которые не собираются делать на этом карьеру, просмотр видеороликов онлайн более приемлемое решение.

Создание простых скринкастов и размещение их на сайтах вроде YouTube — отличный способ начать. Скринкаст — это запись с вашего экрана, во время которой вы обучаете кого-то или даете подсказки. Если вы можете понятно объяснить идею другим разработчикам, то легко заработаете репутацию эксперта. А она, в свою очередь, привлечет клиентов, которые ищут новых знаний.

Даже несмотря на то, что можно проводить тренинги бесплатно (а бесплатные тренинги — это хороший способ продвижения своих услуг), в какой-то момент вы можете захотеть брать деньги за свой контент. Существует несколько способов получения платы за видеотренинги.

Существуют компании вроде Pluralsight (<http://simpleprogrammer.com/ss-pluralsight>), которые занимаются тренингами. Большинство онлайн-видеотренингов, которые я создал, предназначались для Pluralsight, но есть и другие компании, которые заплатят вам за контент и процент от продаж. Это похоже на написание книги. Когда вы создаете контент для такой компании, от вас обычно требуется только предоставить информацию, а не заботиться о продвижении и продажах. Насчет вас проведут предварительную проверку, поэтому нет гарантии, что ваш контент будет принят, но ничто не мешает попробовать.

Если жаждете самостоятельности, можете продавать свой контент лично. Я довольно успешно применял такой подход, продавая свой курс «Как продвигать свои услуги по разработке ПО» (<http://devcareerboost.com/m>) со своего сайта. Единственная трудность — придется собственноручно заниматься продвижением контента, а также найти способ брать за него деньги.

Гибридным вариантом является компания онлайн-обучения Udemy (<http://simpleprogrammer.com/ss-udemy>). Она позволяет любому размещать контент (хранится

на ее платформе), но забирает большую часть прибыли и вы самостоятельно отвечаете за продвижение продукта и поиск покупателей. Я знаю нескольких разработчиков, добившихся успеха с помощью этой платформы.

УПРАЖНЕНИЯ

- Составьте список всех локальных пользовательских групп. Также набросайте перечень всех код-кемпов, на которых вы могли бы выступить. Предложите организаторам свое выступление на интересную для вас тему.
- Изучите бесплатные и платные тренинги для разработчиков, которые можете найти в Сети.
- Попробуйте создать собственный тренинг в формате скринкаста и разместите его на YouTube.
- Создайте список тем, на которые вы можете поговорить на выступлении.

Глава 25

Пишем книги и статьи, которые привлекают читателей

Если вы хотите быть успешным автором, нужно установить связь со своей аудиторией. Надеюсь, что, пока вы читаете эти слова, у нас с вами возникает подобная связь. Я мог бы начать эту главу совершенно по-другому, но не стал, потому что хотел создать более сильную связь, говоря непосредственно с вами.

Если я делаю свою работу правильно, то прямо сейчас, читая этот текст, вы начинаете чувствовать, что я говорю лично с вами. Это ощущение весьма реально. Слова — это не только информация. Слова — это мощный способ донести свой голос до другого человека. Если ваши слова привлекают внимание читателей и предоставляют им какую-то пользу, они свяжутся с вами и вы их завоюете.

Почему книги и статьи так важны

Вы когда-нибудь слышали фразу: «Он что, написал об этом книгу?» Написание книги позволяет вам получить кредит доверия. Это же верно и для статей, опубликованных в журнале о разработке ПО. Большинство думает, что если кто-то написал книгу или опубликовал статью на определенную тему, то он, скорее всего,

эксперт в данном вопросе. Если хотите продвигать себя, вам не повредит, если вас будут воспринимать как эксперта.

Но помимо того, что вы сделаете себе имя, книга — отличный способ донести свой посыл. Когда кто-то садится почитать, вы удерживаете его внимание долгое время. Чтение книги может занимать от 10 до 15 часов. Довольно трудно найти другой источник информации, который заставит кого-нибудь посвятить столько времени вашему послы. Журнальные статьи не удержат внимание читателей так долго, но тоже позволят донести до них ваш посыл (может, даже эффективнее, чем статья в блоге).

Книги и статьи не окупаются

Многие разработчики не понимают, зачем писать книги, подразумевая, что авторы не получают много денег за свои труды. Правда в том, что вы не будете писать книгу для того, чтобы заработать. Вы пишете, чтобы создать себе репутацию.

Очень редко книга приносит весомый доход; автор может получить только небольшую часть от выручки. Большинство журналов платят невысокий гонорар за статью, а на написание и редактирование уходит много времени. Не рассчитывайте сколотить состояние на этом поприще, если только вы не везунчик, которому удастся создать бестселлер.

Но тот факт, что вам не заплатят, не означает, что публикация не принесет пользы. Как я говорил ранее, реальная выгода заключается в широком распространении и доверии, которое вы получите благодаря факту публикации. Издательское дело выступает в роли контролера качества. Если вы сможете пройти его проверку, то обнаружите, что перед вами открылось множество возможностей получить прибыль.

Авторов, чьи работы были опубликованы, чаще приглашают выступать на конференциях, они могут стать авторитетами в какой-то области, что привлечет новых клиентов и предложения по работе.

Публикуем свой труд

Из разговоров с другими авторами я знаю, что издать свою работу нелегко, особенно если книга первая. Не многие издатели захотят рискнуть, выпуская книгу неизвестного автора.

Лучший способ получить возможность опубликоваться — найти тему, которая интересна другим людям и в которой вы можете продемонстрировать свои экспертные знания. Если вы создали нишу для своего бренда, гораздо проще отыскать такую тему, поскольку у вас не так много конкурентов. Чем более узкой будет тема, тем проще вам будет продемонстрировать свой статус эксперта. Однако потенциальная аудитория сократится, поэтому вам придется найти оптимальный баланс, который привлечет издателя.

Также вы должны выполнить кое-какую работу заранее, чтобы закрепиться на рынке. Рекомендую завести блог и отправить несколько заметок в журналы. Благодаря своей репутации вы сможете чуть позже публиковать крупные статьи. Издатели книг и журналов привечают авторов, уже имеющих свою аудиторию, поскольку это означает, что они с большей долей вероятности привлекут покупателей.

Наконец, вам следует оформить заявку, в которой четко указать цель книги, ее целевую аудиторию, то, почему вы думаете, что книга станет успешной, а также контактные данные. Чем лучше вы напишете заявку, тем больше шансов, что вашу книгу опубликуют.

ЛОВУШКА: Я НЕ ОЧЕНЬ ХОРОШО ПИШУ

Я тоже не очень хорошо пишу, но перед вами лежит моя книга. В школьные годы моим самым нелюбимым предметом был английский язык. Я был одним из лучших в математике, физике и даже истории, но слыл середнячком в английском. Я и не думал, что буду заниматься написанием текстов — мне даже сейчас не верится.

Что же произошло? Я начал писать каждый день. В основном статьи для блога. Поначалу они были ужасны, но в итоге я набил руку. Я не претендую на лавры Хемингуэя, но теперь могу лаконично передавать свои мысли и идеи на письме.

Я считаю, что не следует волноваться из-за того, что вы плохо пишете тексты. Прямо сейчас ваш навык не имеет значения. Важно лишь то, что вы начинаете писать тексты и делаете это постоянно. Со временем ваш навык улучшится.

Самостоятельная публикация

Все больше авторов публикуют свои труды самостоятельно, особенно если у них уже есть аудитория. Я сам издал несколько своих книг и смог успешно продать их. У меня не было ресурсов и охвата, как у крупного издательства, но зато мне не пришлось отдавать большую часть своей выручки — практически вся прибыль легла в мой карман.

Самостоятельная публикация поможет вам понять, чего стоит написать книгу, прежде чем вы заключите контракт с издательством и будете обязаны уложиться в сроки.

Существует множество служб, которые помогут опубликовать книгу самостоятельно. Среди программистов популярна Leanpub (<http://simpleprogrammer.com/ss-leanpub>). Эта служба позволяет писать, используя упрощенный язык форматирования, который называется Markdown, а затем позаботится об остальном форматировании, выставит вашу книгу на продажу и будет получать плату за нее. Leanpub оставляет себе небольшой процент.

Можно внести свою книгу в программу Kindle Direct Publishing от Amazon или воспользоваться Smashwords (<http://simpleprogrammer.com/ss-smashwords>) или BookBaby (<http://simpleprogrammer.com/ss-bookbaby>), чтобы книга продавалась в нескольких местах. Эти службы помогут преобразовать текст в формат электронной книги.

Два моих хороших друга опубликовали свои книги самостоятельно и теперь зарабатывают от \$10 000 до 20 000 в год с продаж. Такой дополнительный доход может оказаться весьма существенным. Также это поможет заявить о себе и завоевать доверие, хотя публикация в издательстве ваш статус повысит больше.

УПРАЖНЕНИЯ

- Найдите в списке бестселлеров на Amazon книги, связанные с разработкой ПО, и узнайте, какие продаются лучше всего.
- Перед тем как взяться за книгу, потренируйтесь на статьях. Поищите журнал, связанный с разработкой ПО, и отправьте туда ваше сочинение.

Глава 26

Не бойтесь выглядеть глупо

Если вы действительно хотите преуспеть в продвижении себя, придется преодолеть одну фобию, которая одолевает большинство из нас, — страх выглядеть глупо.

Совсем нелегко выйти на сцену перед толпой людей и начать говорить. Совсем нелегко писать статьи в блог, которые потом прочитает и прокомментирует весь Интернет. Вам может быть стыдно услышать свой голос в подкасте или увидеть свое лицо в видеоролике. Даже для того, чтобы написать книгу, нужна сила духа, особенно если вы планируете изложить в ней все, что знаете.

Но если вы хотите быть успешным в том, что делаете, придется научиться перестать волноваться о том, что подумают люди.

В первый раз всегда страшно

Когда я в первый раз должен был провести презентацию, я очень нервничал. Я перешелкивал слайды, и моя дрожащая рука прокрутила два слайда вместо одного. Знаете, что случилось потом? Я преодолел свой страх. Может, я и не сделал всего, что мог. Возможно, я не очаровал аудиторию, но все закончилось.

Когда я поднялся на сцену в следующий раз, то все еще боялся, но нервничал уже гораздо меньше. Руки уже не дрожали так сильно, а рубашка не липла к телу.

А в следующий раз было еще проще. Теперь когда я выхожу на сцену, то беру микрофон и уверенно прохожу по комнате — и энергия дает мне силы и заставляет чувствовать себя живым.

Теперь вы знаете: все меняется. С течением времени вещи, которые заставляли вас чувствовать себя неудобно, становятся вашей второй натурой. Вам нужно давать себе больше времени — и неловкие моменты вскоре перестанут быть неловкими.

Когда вы в первый раз делаете что-то неудобное, то даже представить не можете, насколько комфортно вы будете чувствовать себя, делая это в будущем. Возможно, вы думаете, что это совсем не ваше или что у других людей природный талант в какой-то области. Придется преодолевать подобный образ мышления и понять, что каждый человек чувствует себя неудобно, когда делает что-то сложное, особенно если вокруг другие люди.

Буду с вами честен: многие быстро сдаются. Они слишком сильно волнуются, что о них подумают другие, и не стараются преодолеть неловкость. Именно поэтому, если вы последуете советам этой книги, то будете преуспевать там, где терпят поражение другие. Большинство разработчиков не станут делать то, что будете делать вы. Они не захотят смириться с тем, что иногда выглядят глупо, чтобы достичь чего-то большего.

Выглядеть глупо — нормально

Теперь вы, возможно, верите мне, что со временем станет проще. Если продолжите писать статьи в блог, выступать на сцене или записывать видеоролики для YouTube, в итоге чувство неловкости исчезнет. Но как этого добиться, если руки трясутся и вы не в состоянии удержать микрофон?

Элементарно. Просто не обращайтесь внимания! Не обращайтесь внимания на то, что вы можете выглядеть глупо. Не обращайтесь внимания на то, что кто-то может прочитать вашу статью и подумать, что вы не правы и глупы. Не обращайтесь внимания на то, что кто-то может посмеяться над вами, поскольку вы готовы посмеяться над ним. Опять же, я знаю, говорить легко, но рассмотрим эти советы детальнее.

Что самое плохое может случиться, если вы будете выглядеть глупо? Вы не получите никакого физического вреда, если будете выглядеть дураком. Неважно, насколько неудачно вы провели презентацию, людям обычно все равно. Конечно, если вы расплачетесь или начнете сильно потеть, это будет довольно зрелищно, но когда все закончится, скорее всего, никто и не вспомнит об этом.

К слову, когда вы в последний раз видели, как кто-то облажался? Помните ли вы это вообще? Выкрикивали ли вы непристойности и освистывали человека на сцене? Писали ли электронные письма или звонили по телефону этому человеку, чтобы сказать ему, что он потратил зря ваше время? Конечно, нет. Так о чем вам беспокоиться?

Если хотите преуспеть, придется научиться переступать через свою гордость, выходить в люди и не бояться выглядеть глупо. Каждый знаменитый актер, музыкант, спортсмен и оратор когда-то был не очень хорош в том, что делает, и ему пришлось делать сознательный выбор — продолжать пытаться или сдаться. Результаты в итоге придут. Вы не можете делать что-то и не набираться опыта — нужно лишь прожить достаточно долго, чтобы это произошло. Неважно, как вы будете выживать. Просто не бойтесь попадать в неловкие ситуации.

Я промазал более 9000 раз за свою карьеру. Я проиграл почти 300 игр. 26 раз мне доверяли совершить решающий бросок и я мазал. Я терпел поражения снова и снова в своей жизни. И это именно то, благодаря чему я преуспел.

Майкл Джордан

Продвигайтесь медленно (или сразу ныряйте с головой)

Если бы я мог, то подвел бы вас к краю бассейна и толкнул, потому что знаю, что это самый быстрый способ научиться плавать. Но я понимаю, что не каждому понравится оказаться в ситуации «плыви или умри», поэтому вы можете начать с малого.

Если волнуетесь за свой навык публичных выступлений, написания текстов или за что-то еще из того, что я упоминал в предыдущих главах, подумайте, какой самый маленький шаг вы можете сделать и при этом не волноваться.

Начните с написания комментариев в блогах других людей. Я понимаю, что даже такое задание может оказаться устрашающим для некоторых разработчиков, но это хороший способ начать, поскольку от вас не требуется писать слишком много и вы можете вклиниться в уже существующий разговор вместо того, чтобы начинать новый.

Будьте готовы к критике, но не бойтесь ее. Может оказаться, что некоторым людям не понравится то, что вы сказали, или они не согласны с вами. Ну и что? Это Интернет,

здесь каждый волен озвучивать свое мнение. Привыкайте к такому обращению, поскольку даже вашу идеальную работу кто-нибудь раскритикует. Всем не угодить.

Как только почувствуете себя немного храбрее, напишите статью для блога. Возьмите тему, в которой хорошо разбираетесь. Можете даже составить пошаговое руководство. Не начинайте вести блог со статьи, содержащей ваше мнение по какому-то вопросу, поскольку такая заметка, скорее всего, привлечет интернет-троллей. После этого двигайтесь дальше. Возможно, вы могли бы написать гостевую статью для чужого блога или же поучаствовать в подкасте. Вы даже можете вступить в клуб вроде Toastmasters (<http://www.toastmasters.org>), чтобы привыкнуть к публичным выступлениям. Многие люди, которые раньше и не задумывались о том, чтобы выступать перед толпой, проходят курс Toastmasters и становятся отличными ораторами.

Смысл в том, чтобы постоянно двигаться вперед. Не имеет значения, как быстро вы продвигаетесь — мелко шагая и привыкая к температуре воды или ныряя с головой, оставляя шлейф брызг. Вы будете чувствовать себя неудобно, вам, скорее всего, будет страшно, возможно, вы даже ощутите ужас, но это пройдет. Если вы будете продолжать сталкиваться с новыми вызовами лицом к лицу, если вы не боитесь выглядеть глупо — на короткий период времени, — то преуспеете там, где большинство провалится, и я гарантирую, что результат будет стоить затраченных усилий.

УПРАЖНЕНИЯ

- Будьте храбрее. Сегодня ваш день. Начните делать то, что вас пугает. Масштаб действий неважен. Заставьте себя оказаться в неудобной ситуации и напоминайте себе о том, что это не страшно.
- Повторяйте первое упражнение раз в неделю.

Часть III

Обучение

Образование — это то, что остается после того, как забываешь все, чему учили в школе.

Альберт Эйнштейн

Мир разработки ПО постоянно меняется. Может показаться, что каждый день появляется новая технология и все, что вы выучили вчера, уже не имеет значения. В мире, меняющемся настолько быстро, возможность учиться крайне важна. Разработчики, которые останавливаются на достигнутом и не развивают свои навыки, остаются позади и работают лишь с устаревшими системами. Если хотите избежать такой участи, вам придется научиться учиться.

В этой части я научу вас учиться. Я покажу десятишаговый процесс, который разработал для того, чтобы быстро изучать новые технологии. Этот же процесс я использовал для того, чтобы создать 30 полноразмерных тренингов для разработчиков в течение года. Я также дам вам советы, как найти ментора, самому стать ментором, как раскрыть внутренний потенциал и впитывать информацию как губка.

Глава 27

Учимся учиться: как обучать себя

Нет ничего плохого в том, чтобы пойти в школу и получить хорошее образование, но если вы после выпуска перестаете учиться, то потеряете некоторые преимущества в жизни. Если вы постоянно будете надеяться на то, что кто-то вас научит, и никогда не будете осваивать навыки самостоятельно, вы значительно ограничите свои возможности по развитию новых навыков и получению знаний.

Один из самых важных навыков для разработчиков — навык самообучения. Новые технологии появляются каждый день, и обычный веб-разработчик должен знать как минимум три языка программирования, чтобы подходить на позицию джуниора.

Если вы хотите стать лучшим разработчиком, придется научиться самообучаться. К сожалению, самообучению в школе не учат. Можно сказать, что нас учат совершенно противоположному, потому что система образования разработана, чтобы работать с группами людей, а не с отдельными учениками. Чтобы приобрести навык самообучения, надо учить себя самостоятельно.

Рассматриваем процесс обучения

Вы когда-нибудь задумывались о том, как вы учитесь и что означает фраза «выучить что-то»? Мы обучаемся тому, что нам нравится, практически бессознательно. Когда кто-то рассказывает нам интересную историю, мы обычно не делаем заметок

и не пытаемся запомнить наизусть, что именно случилось, но большинство из нас сможет ее потом пересказать.

Этот же принцип работает и при обучении. Если я покажу, как делать что-нибудь, вы можете забыть то, что я вам рассказал, но если вы делаете что-то самостоятельно, то, скорее всего, все запомните. А если попробуете научить кого-то тому, что выучили сами, вы не только запомните материал, но и поймете его глубже. Оказывается, разные стили обучения — это миф (<http://simpleprogrammer.com/ss-learning-myth>). Мы все стараемся учиться, делая что-то сами и обучая этому других. Активное изучение — гораздо более эффективный способ что-то выучить, чем любой иной.

Великая цель образования — это не знания, а действия.

Герберт Спенсер

Приведу пример: вы можете прочитать все книги о том, как правильно ездить на велосипеде. Вы даже можете посмотреть несколько видеороликов о том, как люди ездят на велосипеде. Я мог бы прочитать лекцию о том, как правильно ездить на велосипеде, но, если вы никогда не ездили сами, вы упадете, как только сядете на велосипед в первый раз. Вы можете знать о велосипедах все — и как правильно ездить, и какие модели самые лучшие, но вы никогда не научитесь ездить на велосипеде, пока не примените знания на практике.

Почему же тогда многие разработчики берут книгу по языку программирования или фреймворку и читают ее от корки до корки, надеясь впитать всю информацию? В лучшем случае вы соберете всю информацию по теме, но не выучите ее.

Учим себя

Что нужно сделать, если вы хотите выучить что-то? В конечном счете вы научитесь лучше всего, если начнете действовать, расширите свои знания и получите более глубокое понимание того, что выучили, когда будете учить кого-то еще. Ваши усилия по самообразованию должны быть сфокусированы на том, чтобы достичь момента, когда вы втянетесь в процесс и начнете действовать как можно раньше.

Я чувствую, что лучший способ научиться чему-то — погрузиться в процесс с головой и начать действовать еще до того, как станет ясно, что нужно делать. Если вы можете получить достаточно знаний по предмету, чтобы начать играть, вы можете начать использовать мощную, креативную и любопытную природу своего

разума. Мы стремимся впитывать больше информации и задавать более осмысленные вопросы по предмету, если начинаем играть.

Это может показаться немного странным, но на самом деле нет ничего удивительного в том, что игра — мощный способ обучения. В животном мире такое происходит постоянно. Детеныши животных стремятся больше играть и с помощью игр получают важные навыки выживания. Вы видели когда-нибудь, как котята учатся ловить мышь? Мы тоже учимся, играя, то есть активно делая что-то, когда не особо понятно, что нужно делать.

В качестве еще одного примера рассмотрим коллекционную карточную игру Magic the Gathering, которой я увлекался, когда был моложе. Я мог играть в нее часами, поскольку мне было интересно. Я был восхищен тем, что для того, чтобы победить оппонента, мне приходилось придумывать стратегию, сочетающую ум, удачу и креативность.

В какой-то момент я запомнил практически все карты (а их несколько тысяч). Вы могли бы назвать карту — я мог бы ответить, что она делает и ее параметры. (Возможно, я и сейчас способен рассказать о большинстве карт.) Вы думаете, что я сидел и пытался запомнить тысячи карт? Нет, мне это было не нужно. Я играл и получал удовольствие. Такое естественное исследование и любопытство помогли мне впитать столько информации, затратив минимум усилий.

Способность играть — это мощный инструмент, который можно использовать не только для мотивации, но и для того, чтобы значительно ускорить темпы обучения. До того как вы прочтаете книгу на заданную тему, пробежите ее глазами и начните действовать. Не волнуйтесь, что не знаете, что делать. Просто развлекайтесь и смотрите, какие вопросы приходят на ум по мере того, как вы экспериментируете и исследуете.

Только когда вы наигрались и у вас появилась куча вопросов, можете начать читать книгу. Теперь, вернувшись к материалу, вы будете воспринимать его с большим желанием поглощать содержимое. У вас будут вопросы, на которые нужно найти ответы, у вас будет представление о том, что действительно важно.

Далее вы можете применить в своей игре полученные знания. Взгляните, как новые инструменты вписываются в вашу игру и решают возникшие проблемы. Исследуйте новые области и задавайте новые вопросы, требующие решения. Повторяйте этот цикл снова и снова — и станете продвигаться в изучении предмета, щелкая задачи, возникшие во время игры. Только в этом случае информация, которую вы получаете, будет осмысленной для вас.

Наконец, закрепите полученные навыки, обучив тому, что вы узнали, кого-то еще. К этому моменту вас должно расpirать желание поделиться новыми знаниями с кем-то, кто пожелает это выслушать, поскольку вы будете восхищены тем, что только что узнали. — такова сила игры. Обучать можно даже в ходе беседы с супругой на тему того, что вы только что узнали, также вы можете написать статью в блог. Основная идея — передать информацию своими словами.

Именно так выглядит концепция десятишагового процесса, которую я разработал. Мы рассмотрим ее в последующих главах. Я добавил несколько подготовительных шагов, призванных помочь вам организовать свой процесс обучения через игру, эксперименты и обучение других людей. Этот простой процесс естественен для многих из нас, просто мы позабыли, что это самый легкий способ научиться чему-то.

УПРАЖНЕНИЯ

- Чему вы учились в последний раз? Как проходило обучение?
- Когда вы в последний раз восхищались своим хобби или другим интересным занятием? Сколько вы знаете об этом хобби или занятии? Вы специально учили что-то или все произошло естественно?

Глава 28

Мой десятишаговый процесс

Год за годом я находился под огромным давлением, поскольку должен был очень быстро изучать новые технологии, языки программирования, фреймворки. Я все время рвался вперед, и мне пришлось разработать систему для самообучения.

В нескольких следующих главах я покажу вам свою десятишаговую систему, которую разработал, чтобы быстро обучаться. Начнем с того, что рассмотрим идею системы и принцип ее работы.

Идея системы

Ранее я обучался, в основном читая книги по предмету, который хотел изучить. Когда заканчивал чтение, я пытался реализовать то, что узнал. При таком подходе я обнаружил, что чему-то, конечно, учился, но очень медленно, мне часто приходилось возвращаться к книге, чтобы восполнить пробелы в знаниях.

Когда у меня была куча времени и я обучался чему-то, не имея конкретной цели, такой подход работал хорошо. Мне было нетрудно прочитать книгу от корки до корки — это лишь вопрос времени. Но когда у меня появились более весомые причины учиться (и делать это быстро), я обнаружил, что такой подход не работает. Часто не было времени читать книгу, и я замечал, что ее материал годился больше для справки, нежели для обучения.

Необходимость заставила меня искать лучшие способы обучаться в сжатые сроки. Иногда у меня была лишь неделя (или даже меньше) на получение достаточной информации по предмету, чтобы обучить кого-то другого. Я понял, что естественным способом решения проблемы было четкое определение того, что именно я должен изучить, и подбор лучших ресурсов по теме, содержащих именно ту информацию, которая нужна. Информацию, которая мне не требовалась, следовало игнорировать.

Я обнаружил три основных момента, которые мне нужно знать, чтобы изучить технологию.

1. *Как начать* — какие базовые вещи нужно знать, чтобы начать использовать то, что я изучаю?
2. *Объем темы* — насколько много нужно выучить? Мне не нужно знать все детали, чтобы начать, но если я увижу общую картину своих возможностей, то всегда смогу найти информацию позднее.
3. *Основы* — что, помимо основ, нужно знать, чтобы использовать конкретную технологию? Что входит в 20 %, которые я должен изучить, чтобы покрыть 80 % своих ежедневных потребностей?

Вооружившись знаниями по этим трем пунктам, я могу эффективно использовать технологию и мне не нужно знать абсолютно все наперед. Я обнаружил, что если узнаю, как начать действовать, а также изучу основы, то могу выучить остальную часть предмета по ходу работы. Когда я пытался учить все наперед, то просто тратил время, поскольку то, что было действительно важно, перемешивалось с ненужными деталями. Новый подход позволил сфокусироваться только на том, что действительно важно. Я могу положиться на справочные материалы, чтобы заполнить пробелы в знаниях, когда мне действительно это понадобится. Сколько раз вы читали техническое руководство от корки до корки и замечали, что используете только маленькую область технологии, описанной в книге?

Я пользовался этим приемом, чтобы изучить за короткий период язык программирования Go (у меня было всего несколько недель). Я сконцентрировался на изучении того, как писать код на этом языке. Далее получил представление о том, насколько объемён этот язык программирования и какие библиотеки мне доступны. Я хотел получить общее представление, что можно сделать с помощью этого языка. Наконец, я изучил основы программирования на этом языке. Расширял знания только в том случае, если мне нужно было больше подробностей.

Десятишаговая система

Оказалось, что получение информации по этим трем пунктам — не такая простая задача, как могло сразу показаться. Изучение того, с чего начать обучение технологии, может быть трудным, и очень часто нелегко определить, что входит в 20 % того, что нужно изучить, чтобы быть на 80 % эффективным. Также мне порой сложно выделить компактное описание всей ширины технологии. Часто эта информация растянута по всей книге или представлена в нескольких руководствах.

Для решения этих проблем пришлось проводить исследования заранее, чтобы убедиться, что можно найти необходимую информацию и организовать ее наиболее адекватным образом.

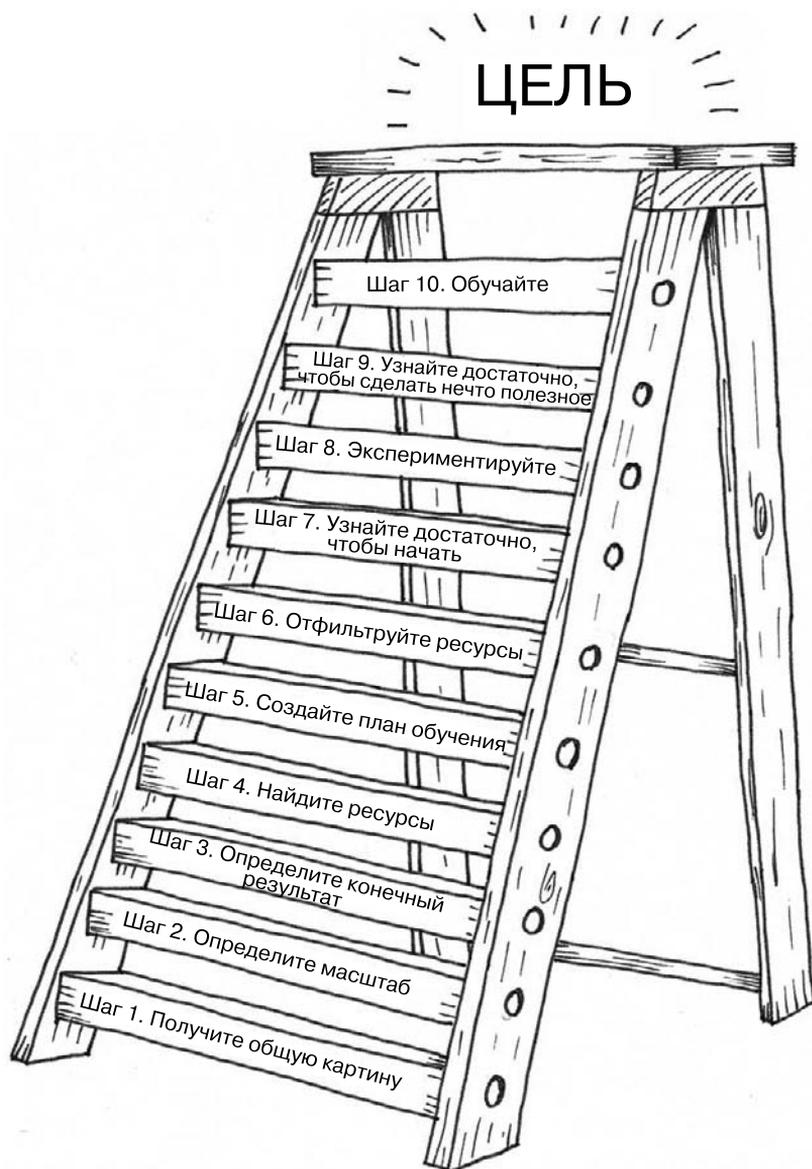
Основная идея десятишагового процесса — получить базовое понимание того, что вы пытаетесь изучить. Далее используйте эту информацию, чтобы определить масштаб того, что вы собираетесь изучить, а также каким должен быть конечный результат.

Вооружившись этими знаниями, вы сможете найти ресурсы (не только книги), которые помогут вам изучить то, что вы хотите знать. Наконец, вы можете создать собственный план обучения, чтобы описать путь изучения предмета и отфильтровать ненужные материалы.

Как только вы проделаете всю эту работу и узнаете, что будете изучать и как это делать, вы можете выбрать любой вариант из своего плана обучения и применить процесс «учить, делать, учить, обучать» (learn, do, learn, teach, LDLT), чтобы получить глубокое понимание предмета по мере продвижения к цели.

Первая часть десятишагового процесса — это стадия исследования, ее нужно выполнить только один раз. Но шаги 7–10 следует повторить для каждого модуля своего плана обучения. Этот прием в итоге окажется эффективным, поскольку заставит вас четко и заранее определить цель, а затем постоянно двигаться к ней, выполняя какую-то работу вместо чтения и посещения лекций.

С помощью этого приема я смог изучать языки программирования в течение нескольких дней. Тысячи разработчиков, прошедших мой видеокурс, посвященный десятишаговому процессу, достигли похожих результатов (<http://simpleprogrammer.com/ss-10steps>).



Десятишаговый процесс

Неужели это единственный способ быстро обучаться? Это что, какая-то волшебная система? Нет. Это лишь практический способ быстрого обучения путем снижения объема информации. Вы изучаете только необходимые материалы — они остаются

у вас в голове, поскольку вы заставляете себя учиться, самостоятельно открывая что-то новое в процессе игры.

В следующих главах рассмотрим каждый шаг по отдельности, но не стесняйтесь модифицировать систему так, как считаете нужным, удаляя ненужное и сохраняя полезное. В конечном счете вы должны определить свой способ самообучения. От этого зависит ваше будущее.

УПРАЖНЕНИЯ

Выберите технологию, которую знаете, и попробуйте определить следующее:

- способ начать;
- охват этой технологии;
- 20 %, которые вам необходимо узнать, чтобы использовать технологию эффективно на 80 %.

Глава 29

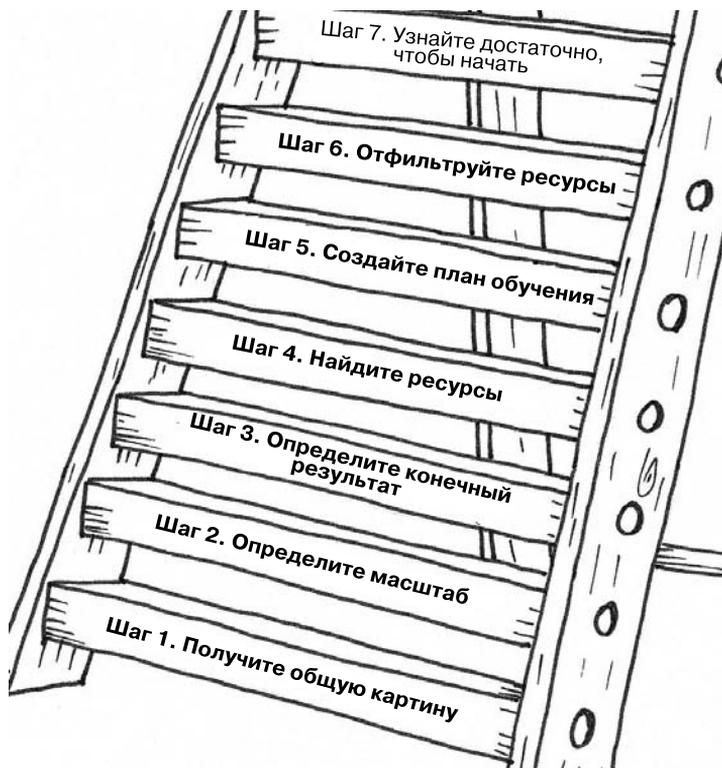
Шаги 1–6: выполнить один раз

Требуется сконцентрироваться на том, чтобы провести предварительные исследования, дабы убедиться, что вы точно знаете, что конкретно пытаетесь выучить, а также определить конечный результат. Далее вы выберете лучшие ресурсы, которые помогут достичь цели, и составите план действий.

Первые шесть шагов выполняются только один раз для каждой темы, которую вы хотите изучить. Шаги 7–10 нужно повторять для каждого модуля своего учебного плана, который вы составите на шаге 5. Шаги 1–6 очень важны, поскольку помогут вам понять, успех вас ждет или провал. Во время выполнения этих шести шагов вы делаете всю подготовительную работу, которая понадобится для непосредственного изучения предмета. Чем лучше вы соберете информацию, тем проще будет достичь своей цели.

Шаг 1. Получите общую картину

Учиться всегда трудно, потому что, когда вы начинаете что-то изучать, не знаете достаточно, чтобы понять, что именно нужно учить. Предыдущий министр обороны Соединенных Штатов Дональд Рамсфельд (Donald Rumsfeld) говорил об «известных неизвестных», то есть о том, что вы не знаете, чего именно не знаете.



Шаги 1–6 нужно выполнить один раз

Большинство разработчиков просто открывают книгу и начинают ее читать, не зная даже, что именно им нужно узнать. Они всегда оставляют вопрос «известных неизвестных» на будущее. Проблема такого подхода заключается в том, что вы, скорее всего, выучите что-то ненужное или окончательно запутаетесь. Важно хотя бы немного разобраться в вопросе, прежде чем погружаться в его изучение. Далее вы сможете точно определить, что именно вам нужно изучить, и найти лучший способ достижения цели.

Вам нужно получить общую картину всей темы, которую собираетесь изучить. Как тема выглядит с высоты 50 000 метров? Можете ли вы узнать достаточно, чтобы понять, чего конкретно не знаете и насколько велик пробел в знаниях?

Предположим, вы хотите научиться делать цифровые фотографии. Вы можете начать с поиска в Интернете информации по этой теме, а также пробежаться по статьям из блогов. Всего за несколько часов исследований у вас появится представление о том, насколько велика тема и какие подтемы встречаются.

Чтобы завершить этот шаг, проведите небольшое исследование на тему, которую хотите изучить. Возможно, вам вполне хватит информации из Интернета. Если удалось найти книгу по теме, можете прочитать главу-введение, чтобы пробежаться по всему материалу. Не стоит тратить на этот шаг много времени. Помните, что ваша цель сейчас — не изучить тему, а только лишь получить представление о том, насколько она объемна.

Шаг 2. Определите масштаб

Теперь, когда вы имеете хоть какое-то представление о том, какова ваша тема и насколько она объемна, пришло время понять, что именно вам нужно изучить. В любом проекте важно сначала определить его масштаб, чтобы вы могли понять, насколько он велик, и соответственно подготовиться. Обучение ничем не отличается от проекта.

Если продолжать пример с цифровой фотографией, к этому моменту вам нужно определить, насколько объемной была тема и как можно ее сузить. Вы не сможете изучить все, что касается цифровой фотографии, за разумный промежуток времени, поэтому требуется определиться, на каких областях сфокусироваться. Возможно, вы хотите узнать, как делать портреты. Эта тема может стать вашей зоной концентрации.

Обучение часто заканчивается провалом, поскольку обучающийся не может выучить что-то слишком объемное. Просто выучить «физику» непрактично — эта тема слишком широка. Вы не сможете выучить все, что известно по теме физики, возможно, даже за всю жизнь. Нужно определить, что именно вы хотите выучить. Вам следует использовать информацию, полученную на предыдущем шаге, чтобы сузить объем до меньшей области, которая вам по силам.

В табл. 29.1 приведены примеры разбиения большой темы на более узкие.

Таблица 29.1. Разбиваем большую тему на фрагменты

Исходная тема	Ограниченный вариант
Изучить C#	Изучить основы языка C#, которые нужны для создания простого консольного приложения
Изучить фотографию	Изучить цифровую фотографию, чтобы делать портреты
Изучить Linux	Научиться устанавливать Ubuntu Linux и использовать ее базовые возможности

Обратите внимание, как в каждом примере сужается большая тема вроде С#. Мы берем довольно широкую тему и сужаем ее до области, которая имеет определенную цель. Вы также могли заметить, что мы определяем причину изучения той или иной темы. Например, вы хотите изучить фотографию, особенно цифровую, чтобы делать портреты. Указав причину, вам будет проще определиться с областью изучения темы, потому что люди обычно учат что-то по какой-то причине.

Итак, используйте информацию, которую вы собрали на первом шаге, чтобы определить масштаб изучаемого. Повторю: определиться с масштабом вам поможет и причина, по которой вы решили изучать предмет.

Конечно, вам хочется узнать о разных подтемах своего предмета, но вы должны устоять перед искушением и оставаться максимально сконцентрированным. В любой момент времени нужно изучать что-то одно. Всегда можно вернуться и узнать другую грань темы, но сейчас следует выбрать один вопрос и сфокусировать на нем свое внимание.

Последнее замечание по этому шагу: используйте промежуток времени, который у вас имеется на изучение предмета, чтобы определить масштаб. Если у вас всего одна неделя, нужно подойти к вопросу реалистично и четко оценить, сколько вы сможете выучить за этот период. Если есть несколько месяцев, вам под силу освоить и более крупную тему. Определитесь с масштабом и сузьте его до приемлемого размера, соответствующего причине, по которой вы начали изучать предмет, и вписывающегося в заданные временные рамки.

Шаг 3. Определите конечный результат

Прежде чем взяться за любое крупное начинание, важно определить конечный результат. Не зная, как выглядит успех, трудно нацелиться на него и трудно понять, когда достигли цели. До того как вы попробуете что-то изучить, нужно иметь четкую картину того, как выглядит успех. Когда вы определите цель, вы легко сможете распланировать шаги, которые нужно предпринять для ее достижения.

Опять же, если использовать пример с обучением цифровой фотографии, можно решить, что хорошим критерием успеха будет изучение всех возможностей своей цифровой камеры, а также знание, когда и зачем использовать каждую возможность.

Цель этого шага — составить четкое и краткое утверждение, которое определит успех вашего начинания. В зависимости от того, что вы хотите изучить, утверждения могут быть разными, но нужно убедиться, что имеется критерий успеха, по которому вы можете оценить, достигли цели или нет.

Хорошие критерии успеха четкие и не подразумевают двусмысленности. Старайтесь не делать расплывчатых заявлений о том, чего хотите достичь. Вместо этого определитесь с точным результатом или навыками, которые приобретете по достижении цели. В табл. 29.2 приведено несколько примеров.

Таблица 29.2. Примеры хороших и плохих критериев успеха

Плохие критерии успеха	Хорошие критерии успеха
Я смогу делать хорошие снимки с помощью своей цифровой камеры	Я узнаю обо всех возможностях своей цифровой камеры, смогу их описать, а также рассказать, когда и зачем их нужно использовать
Я смогу изучить основы языка C#	Я смогу создать небольшое приложение с помощью C#, в котором будут использованы все основные особенности этого языка
Я узнаю, как использовать язык HTML для создания веб-страниц	Я смогу с помощью HTML5 создать собственную домашнюю страницу, на которой будут отображаться мое резюме и портфолио

Ваш собственный критерий успеха будет определяться в основном тем, что вы хотите получить от обучения. Просто убедитесь, что вы сможете оценить свой прогресс к концу обучения, и поймете, когда достигли цели. Хороший критерий успеха также поможет вам оставаться на правильном пути, поскольку у вас будет цель, к которой вы стремитесь.

Шаг 4. Найдите ресурсы

Если вы помните, в школьные годы иногда приходилось делать доклады. Что происходило, если вы составляли доклад, основываясь только на одной книге? Скорее всего, вы получали жирную двойку. Почему же тогда многие из нас повторяют эту ошибку при обучении? Мы читаем всего одну книгу по предмету или пользуемся только одним ресурсом для всех исследований.

По теме цифровой фотографии вы можете начать с инструкции к камере, но не останавливайтесь на этом. Найдите сайты, посвященные цифровой фотографии или даже бренду вашей камеры. Можно поискать на Amazon книги по этой теме или даже отыскать экспертов и спросить совета.

Вместо того чтобы предпочесть одну книгу по предмету, попробуйте найти побольше ресурсов, которыми вы можете воспользоваться (не только книги). Распространенность Интернета сделала доступным любые виды контента, вы можете найти множество ресурсов практически по любой теме.

На этом шаге требуется подобрать максимальное количество ресурсов по выбранной теме. Не волнуйтесь об их качестве. Этот процесс похож на мозговой штурм. Далее вы профилируете ресурсы и выберете лучшие, но сейчас нужно найти их как можно больше.

Один из лучших способов реализации этого шага — сесть за компьютер и искать информацию по теме. Я обычно начинаю с Amazon — я вижу, сколько книг могу найти, а дальше я переключаюсь на Google и ищу видеоролики, статьи в блогах, подкасты и другой полезный контент. Можно даже сходить по старинке в библиотеку. Самое главное — собрать множество различных ресурсов. Вам нужно получить доступ к большому количеству информации, чтобы не привязываться к одному источнику.

Возможные ресурсы:

- книги;
- статьи в блогах;
- видеоролики;
- эксперты или люди, которые знают достаточно по теме, которую вы хотите изучить;
- подкасты;
- исходный код;
- примеры проектов;
- онлайн-документация.

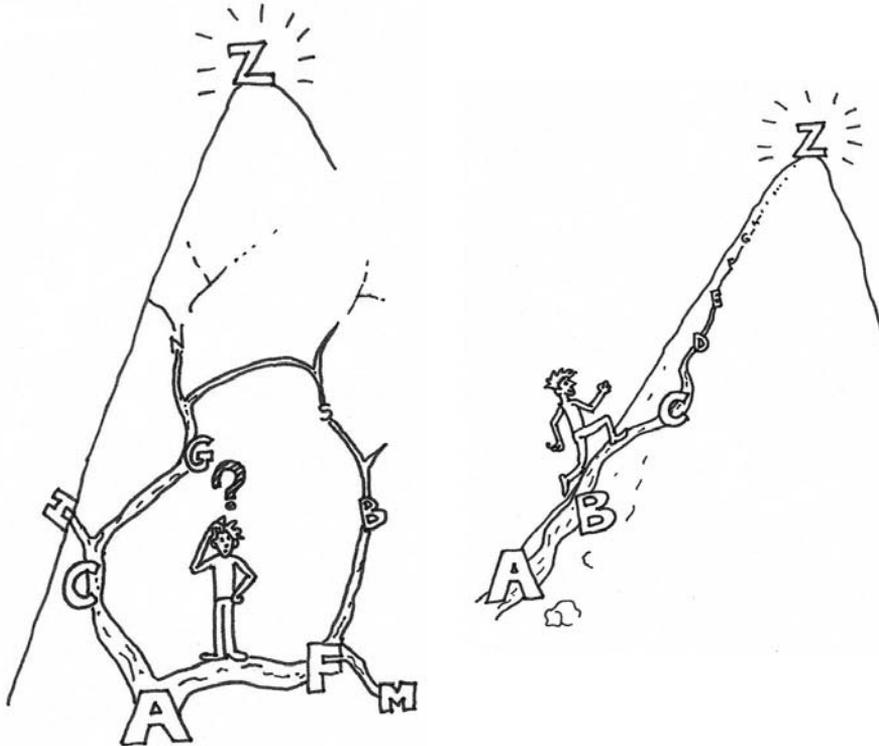
Шаг 5. Создайте план обучения

Вы когда-нибудь замечали, что большинство книг разбиты на главы, которые обычно логически следуют друг за другом? В хороших технических книгах каждая глава закладывает фундамент для понимания последующих глав.

Теперь, когда вы нашли несколько ресурсов, можете использовать их, чтобы понять, что именно вы должны изучить и в каком порядке. К этому моменту у вас должно сложиться представление, какие подтемы понадобится изучить для освоения искусства цифровой фотографии. Следует просмотреть материал, который вы нашли, и разбить тему на небольшие разделы.

При изучении большинства предметов наблюдается естественный прогресс. Вы можете начать из точки А, перейти к точке В и в итоге попасть в точку Z. Изучение

случайных фрагментов информации ничего вам не даст. Нужно найти правильную дорогу, которая приведет вас из точки А в точку Z кратчайшим путем, и посетить при этом основные достопримечательности.



Найдите правильный путь

Вам нужно создать свой путь обучения. Подумайте об этом как о выдержке из книги, которую вы бы написали по предмету. Ваш путь обучения будет похож на оглавление книги. У вас появится набор модулей, на каждом из которых вы будете фокусироваться для достижения итоговой цели.

Создать учебный план можно, посмотрев, как другие преподают предмет, который вы хотите изучить. Когда я работаю над этим шагом, то часто смотрю на содержание нескольких книг, которые выбрал в качестве возможных ресурсов на шаге 4. Если пять разных авторов решили разбить контент на одинаковый набор модулей, идущих в одинаковом порядке, есть вероятность, что я должен сделать то же самое.

Это не означает, что вы должны скопировать содержание книги и назвать это своим учебным планом. Многие книги рассматривают гораздо больше вопросов, чем

нужно вам для достижения своих целей. Просмотрев все собранные ресурсы, вы сможете получить более полную картину, какой материал изучать и в какой последовательности.

Шаг 6. Отфильтруйте ресурсы

Теперь, когда вы знаете, что собираетесь изучить и в каком порядке, пришло время определиться с ресурсами, используемыми для достижения цели. На шаге 4 вы собрали всевозможные ресурсы по теме, а затем использовали на шаге 5, чтобы создать собственный учебный план. Теперь пора сократить список до самых полезных ресурсов, которые помогут вам достичь своей цели. К этому моменту у вас под рукой будет множество книг, статей из блогов, рассматривающих цифровые фотографии, но проблема в том, что вы не сможете воспользоваться ими всеми. Информации с избытком — не вся она подходит под ваш учебный план.

Прочесть 10 книг и 50 статей в блогах непрактично, и даже если вы это сделаете, большая часть информации будет повторяться. Очень важно сузить количество ресурсов до нескольких самых лучших, которые помогут в достижении цели.

На шаге 6 вы как тренер баскетбольной команды, отбирающий университетскую команду. Конечно, вы могли бы выпустить на поле сразу всех игроков, но это невозможно. Вам нужно срезать некоторые ресурсы так, чтобы вы могли управлять оставшимися.

На этом шаге просмотрите все ресурсы, собранные на шаге 4, и определите, какие из них лучше всего помогут охватить учебный план. Также обратите внимание на обзоры и попробуйте определить, какие ресурсы имеют наивысшее качество. Я обычно читаю на Amazon отзывы на книги, которые хочу приобрести, и сужаю список до одной-двух лучших, которые, по моему мнению, стоят своих денег.

Как только закончите этот шаг, вы готовы перейти к первому модулю своего учебного плана. Вы будете повторять шаги 7–10 для каждого модуля, пока не достигнете желаемого результата.

УПРАЖНЕНИЕ

Выберите тему, которую хотите изучить, и пройдитесь по всем шести шагам, описанным в этой главе. Вы можете начать с чего-то небольшого, чтобы привыкнуть к процессу, но обязательно выберите что-нибудь. Простое чтение текста про шаги не принесет вам особой пользы.

Глава 30

Шаги 7–10. Их нужно повторять

А теперь — самое интересное. Вы будете повторять следующие четыре шага для каждого модуля вашего учебного плана. Цель шагов 7–10 заключается в непосредственном изучении материала по формуле «учить, делать, учить, обучать» (learn, do, learn, teach, LDLT). Сразу надо изучить достаточно материала, далее вы начнете действовать и задавать вопросы по мере исследования. После этого вы должны изучить столько материала, чтобы сделать что-то полезное. И наконец, вы научите кого-нибудь тому, что выучили сами, чтобы заполнить пробелы в знаниях и закрепить пройденное.

Шаг 7. Изучите достаточно, чтобы начать

Многие люди, в том числе и я, допускают при обучении две распространенные ошибки. Или ныряют с головой, не изучив достаточно материала, то есть действуют слишком рано. Или слишком долго готовятся, перед тем как начать, то есть действуют слишком поздно. Вам нужно найти баланс между двумя этими подходами и изучить столько материала, чтобы можно было начать и при этом не потерять возможности исследовать его самостоятельно (это самый лучший способ научиться).



Повторите шаги 7–10

На этом шаге ваша цель — получить достаточно информации по теме, которую вы изучаете, чтобы начать действовать. Для технологий, таких как языки программирования и фреймворки, вы должны научиться создавать простую программу Hello, world! или настраивать среду разработки. Для чего-то вроде цифровой фотографии этот шаг может включать изучение модуля об освещении, чтобы потом можно было экспериментировать с источниками света и их эффектами.

Основная идея этого шага — не изучать слишком много. Очень легко увлечься и начать поглощать все имеющиеся ресурсы, но вы сможете преуспеть, если избежите этого искушения. Вместо этого нужно сфокусироваться на минимальном объеме знаний, который поможет вам начать экспериментировать на следующем шаге. Вам может понадобиться пробежаться по материалу или прочитать заклю-

чительную часть каждой главы, чтобы получить достаточно информации и представление о том, что вы собираетесь сделать.

Вы когда-нибудь после покупки видеоигры открывали руководство пользователя до того, как вставляли картридж в приставку и начинали играть? Именно так вам нужно поступить и сейчас. После того как вы немного осмотритесь и поэкспериментируете, на следующем шаге вы сможете вернуться к руководству и прочитать его полностью. Но сейчас изучите основы и начинайте играть!



Быстро изучите основы и начинайте играть

Шаг 8. Экспериментируйте

Этот этап одновременно интересный и пугающий. Он интересен, потому что вы будете делать именно то, что гласит название шага, — экспериментировать. А пугающий, потому что нет никаких правил. Вы можете делать все, что захотите. Только вам решать, как лучше пройти этот шаг.

Поначалу вы можете подумать, что этот шаг не кажется важным, но рассмотрим альтернативный вариант обучения, который использует большинство. Люди пытаются изучить предмет, прочитав книгу или посмотрев видеоролик. Они заранее стремятся впитать как можно больше информации и только потом начинают действовать. Проблема такого подхода заключается в том, что, читая материал по предмету, они не

имеют понятия о том, что важно. Они просто следуют по той дороге, которую проложил кто-то другой.

Далее вы будете экспериментировать с разными уровнями освещения своей камеры — предположим, вы изучаете влияние света на снимок. Вы можете выйти на улицу и начать настраивать уровни освещения или снимать при разных условиях, не зная, что именно вы делаете. Вы научитесь методом исследования, а также у вас появится немало вопросов.

Теперь рассмотрим подход, который предлагаю я, — вам не нужно ничего читать заранее. Самое первое, что следует сделать, — начать экспериментировать самостоятельно. При таком подходе вы обучаетесь, действуя и исследуя. Пока вы экспериментируете, у вас в голове будут естественным образом формироваться вопросы: как это работает? Что случится, если я сделаю это? Как мне решить эту проблему? Эти вопросы поведут вас в том направлении, которое действительно важно. Когда вы вернетесь к материалу и найдете ответы на свои вопросы, вы не только ощутите удовлетворение, но и запомните больше из того, что выучили, поскольку будете запоминать то, что важно для вас.

На этом шаге вы должны применить все то, что выучили на шаге 7, и начать действовать. Не думайте о результатах. Просто исследуйте. Если вы изучаете новую технологию или язык программирования, можете создать небольшой проект и протестировать изученное. Запишите вопросы, на которые пока нет ответов. У вас появится возможность поискать их чуть позже.

Шаг 9. Выучите достаточно и сделайте что-нибудь полезное

Любопытство — важный компонент обучения, особенно самообучения. Пока мы маленькие, мы быстро обучаемся в основном из-за любопытства. Мы хотим знать, как устроен этот мир, поэтому задаем вопросы и ищем ответы. К сожалению, по мере взросления любопытство, как правило, исчезает, поскольку мы начинаем принимать мир таким, какой он есть. В результате учимся медленнее и считаем образовательный процесс скучным, а не захватывающим.

Цель этого шага — разбудить в себе любопытство и начать учиться с его помощью. На шаге 8 вы исследовали предмет и, надеюсь, у вас появились вопросы, на которые вы не смогли найти ответы самостоятельно. Теперь пришло время ответить на них. Вы должны просмотреть все собранные ресурсы и подробно изучить свой модуль.

Возвращаясь к примеру с цифровой фотографией: если вы исследовали уровни освещения камеры, то теперь можете попытаться ответить на все появившиеся вопросы, прочитав материал по предмету. Никто не мешает пройтись по всем ресурсам и искать все, что относится к теме освещения или любым другим вопросам, возникшим по ходу экспериментирования.

Во время чтения текстов, просмотра видеороликов и ведения бесед ищите ответы на вопросы, которые появились у вас на предыдущем шаге. Это ваша возможность нырнуть с головой в материал и выучить максимальный объем информации.

Не бойтесь возвращаться назад и исследовать предмет дальше после того, как вы нашли ответы на свои вопросы и узнали что-то новое. Не жалейте времени на то, чтобы хорошенько понять предмет с помощью чтения, наблюдения и экспериментирования.

Однако стоит помнить, что вам не нужно полностью запоминать всю информацию. Читайте только о том, что важно для вас прямо сейчас. За прочтение книги от корки до корки не дают наград. Используйте ресурсы, чтобы узнать ответы на вопросы, которые появились у вас в процессе исследования.

Наконец, не забудьте о конечном результате, который вы определили на шаге 3. Попробуйте связать то, что выучили, со своей конечной целью. Каждый изученный модуль должен каким-то образом продвигать вас к конечной цели.

Шаг 10. Обучайте

Скажи мне — и я забуду, покажи мне — и я запомню,
дай мне сделать — и я пойму.

Бенджамин Франклин

Большинство людей боятся учить кого-то. Я не был исключением. Очень легко начать сомневаться в себе, когда вы думаете, сможете ли научить кого-нибудь тому, что сами знаете (или думаете, что знаете). Но если вы действительно хотите изучить тему глубоко, если вы стремитесь понять предмет, придется обучить кого-нибудь. Другого способа нет.

Вам нужно быть лишь на шаг впереди своего ученика. Иногда некоторые эксперты, которые ушли далеко вперед, не могут научить, потому что не способны беседовать на равных со студентами. Они часто опускают детали, которые считают простыми, поскольку они уже и забыли, что значит быть новичком.

Если хотите научить кого-то тому, что вы узнали о влиянии освещения на цифровые фотографии, можете создать видеоролик для YouTube — и продемонстрировать различные источники света и рассказать о том, как они влияют на снимки. Можно поступить даже проще — объясните этот вопрос другу или коллеге. Я уверен, что многим интересно побеседовать на эту тему.

На этом шаге я попрошу вас выйти из зоны комфорта и научить кого-то тому, что вы узнали. Это единственный способ убедиться, что вы действительно что-то выучили, и заполнить пробелы в знаниях. Данный процесс заставит вас детально исследовать и понять тему, которую изучаете, поскольку вы организуете информацию так, чтобы она была понятна остальным. Я делал самые большие шаги в своем профессиональном развитии, когда начинал преподавать.

Обучать кого-то можно разными способами. Например, написать статью в блог или создать видеоролик для YouTube. Или поговорить с супругой о том, что вы узнали, и объяснить ей предмет. Самое главное — вам придется потратить время на структурирование информации, чтобы кто-то другой смог ее понять. Когда вы проходите через этот десятишаговый процесс, то обнаруживаете, что не понимаете многое из того, что казалось понятным. Вы также можете начать замечать связи там, где раньше их не видели, и упрощать изученную информацию путем выделения самого основного.

У вас может появиться искушение пропустить шаг 10. Не делайте этого. Он критически важен для запоминания информации и развития более глубокого понимания предмета.

Способы обучать

- Напишите статью в блог.
- Создайте обучающий видеоролик для YouTube.
- Проведите презентацию.
- Побеседуйте с другом или супругой.
- Отвечайте на вопросы на онлайн-форумах.

Итоговые размышления

Чтобы научиться учить себя, потребуются усидчивость и трудолюбие, но награды, которые вы получите в дальнейшей жизни, неоценимы. Этот десятишаговый процесс не волшебная формула, которая мгновенно сделает вас умнее, но он поможет

организовать процесс обучения, перед тем как вы уйдете с головой в изучение предмета, а также впитать больше информации, используя ваше любопытство.

Если какие-то шаги не работают, пропускайте их. Сами шаги не имеют значения. Важна только концепция, лежащая в основе процесса обучения. Самое главное — разработать систему, которую вы будете применять для того, чтобы учиться и получать результаты.

УПРАЖНЕНИЯ

- Закончите эксперимент, выполнив шаги 7–10 для каждого модуля вашего учебного плана, созданного в главе 29.
- Теперь не пропускайте ни одного шага. Посмотрите, как процесс работает, и только затем модифицируйте его.

Глава 31

Ищем своего мастера Йоду

Почти во всех фильмах или историях, когда герою нужно повзрослеть, у него есть ментор, который передает ему необходимую мудрость. Наличие ментора может оказаться плюсом в вашей карьере разработчика, поскольку хороший наставник позволяет вам получить опыт, не проходя множества испытаний. Вы можете многому научиться на опыте учителя — он укажет вам правильный путь. Хороший ментор поможет изучить технологию гораздо быстрее, чем вы бы сделали это самостоятельно.

Однако найти наставника непросто. Вам, конечно, не придется садиться на X-Wing и лететь в звездную систему Дагоба, но все же нужно проделать кое-какую работу. В этой главе я дам вам советы о том, какие качества следует искать у ментора, как найти его самого и как убедить потратить на вас время и силы.

Качества ментора

Менторы бывают разными. Парадоксально, но зачастую судить человека по его стилю жизни неправильно. Некоторые успешные тренеры профессиональных футбольных команд не смогли бы заниматься спортом, даже если бы от этого зависела их жизнь. Они выглядят так, будто они никогда не ходили в спортивный зал. Некоторые мотивационные ораторы живут жизнью, полностью противоположной тому, о чем они говорят, иногда кажется, что они не могут наладить свою жизнь.

Значит ли это, что вы должны искать самого чокнутого и невзрачного неудачника и попросить его стать вашим учителем? Нет. Это значит, что не нужно сбрасывать кого-то со счетов из-за его достижений в собственной жизни или внешнего вида. Лучшими учителями часто оказываются те, кто попадал в большинство ловушек на своем пути.

В качестве примера можете посетить собрание анонимных алкоголиков или даже церковь. Скорее всего, вы обнаружите, что большинство местных менторов — это люди, которые раньше совершали ужасные ошибки, но затем преодолели свои трудности и теперь помогают другим.

Какие же качества надо искать в наставнике? Вам нужно найти кого-то, кто либо уже делал то, что вы намереваетесь сделать (и обязательно преуспел), либо помог другим людям сделать то, что вы намереваетесь. Но самым мощным индикатором является то, что они делают для других. Чем большему количеству людей этот ментор помог достичь своих целей, тем более вероятно, что он поможет вам.

Следует разделять наше мнение о человеке и результаты, которых он добился. Однако это не так просто. Когда мы просим помощи у кого-то, то подразумевается, что мы не знаем, как лучше поступить (иначе помощь нам ни к чему). Это значит, что любой проводимый нами анализ, скорее всего, окажется неправильным. Нам нужно поверить, что наши размышления неверны, и положиться на те результаты, которых достиг потенциальный ментор.

Вспомните, как вы учились плавать. Когда вы попытались в первый раз, ваш разум был наполнен ложной информацией о том, как нужно плавать, и о том, какие опасности таит вода. Вы можете думать, что не в состоянии оставаться на поверхности и поэтому утонете. Требуется доверять тому, кто учит вас плавать, потому что этот человек знает больше, чем вы, а ваши понятия ошибочны.

Когда вы ищете ментора, отбросьте свои рассуждения и смотрите на результат. Ищите кого-то, кто достиг того, что вы собираетесь сделать, или же преуспел больше вашего. Ищите кого-то, кто помог другим достичь того уровня, которого хотите достичь вы.

Список вопросов при поиске ментора

- Сделал ли он то, что хочу сделать я?
- Помог ли он кому-то сделать то, что хочу сделать я?
- Какими результатами он может похвастаться?
- Сможете ли вы подружиться с этим человеком?

Где искать ментора

Теперь, когда вы знаете, кого ищете, возникает вопрос: где искать? Нельзя просто прийти в магазин и арендовать учителя. (Ну, на самом деле технически это возможно — посетите страницу <http://simpleprogrammer.com/ss-clarity>, и вы сможете побеседовать со специалистами в разных областях за почасовую оплату. Вы также можете нанять тренеров, которые помогут вам в разных областях жизни.)

Лучший способ найти ментора — попросить стать им своего знакомого, или друга вашего друга, или члена семьи. Если хотите провести небольшое исследование и попросить помощи у окружающих, вы наверняка сможете найти кого-то среди друзей, кто сможет стать ментором практически в любом вашем начинании. Этот метод поиска самый оптимальный, поскольку гораздо более вероятно, что вам уделит время кто-то, кому вас представит близкий друг или член семьи.

Иногда может оказаться, что друзей у вас не так и много, поэтому придется искать ментора в другом месте. Но не спешите пристегивать ремень безопасности своего R2D2 — вы можете найти наставника в местных сообществах. Такие сообщества часто формируются для разных хобби. Если вы ищете ментора по разработке ПО, найдите местное сообщество на сайте вроде Meetup (<http://meetup.com>). Также вы можете присоединиться к местной группе предпринимателей.

В большинстве местных сообществ состоят люди с разным уровнем навыков и часто — опытные ветераны, которые либо пытаются привнести что-то в сообщество, либо ищут новых учеников, которых смогут обучать. Даже если вы не найдете хорошего ментора в этих сообществах, вы можете встретить кого-то, кто сможет указать вам правильное направление или имеет нужные вам связи.

Если стремитесь подняться по корпоративной лестнице, то умным ходом будет поиск ментора в своей же компании. Сеньор, возможно, даже ваш начальник или начальник вашего начальника — отличный кандидат на роль наставника, поскольку вас он будет обучать тому, что понадобится для продвижения в компании. В качестве дополнительного бонуса у вас появится друг в высших кругах, что определенно не повредит вашей карьере.

Виртуальные менторы

Но что, если вы попробовали все вышеописанное, но так и не нашли наставника? В некоторых случаях придется создавать собственного ментора.

Когда я только начал заниматься инвестициями в недвижимость, у меня не было знакомых, сделавших то, что пытался сделать я. У меня не было связей с другими местными инвесторами, поэтому мне пришлось создать собственного ментора с помощью книг.

Я нашел самые лучшие книги по инвестициям в недвижимость и изучил максимальное количество информации у своих виртуальных менторов. В дополнение к тому, что я читал, я пытался понять, какие решения они принимали и почему.

Очевидно, что реальный наставник гораздо лучше, но если вы застряли, то можете обратиться к людям, которых хотели бы видеть своими менторами. Есть шанс, что вы сможете достучаться до некоторых из них по Интернету и получить совет.

В одной из моих любимых книг «Думай и богатей» (издательство Wilder Publications, 2007) автор Наполеон Хилл (Napoleon Hill) рассказывает, что не мог найти менторов, поэтому он их представлял. Он читал книги знаменитых людей, на которых хотел равняться, и воображал, что беседует с ними. Он представлял, какой совет они могли бы ему дать и что бы он ответил. Это может показаться немного странным, но Максвелл Мальтс (Maxwell Maltz), автор книги *Psycho-Cybernetics* (Reprint, Pocket Books, 1989) — еще одного классического произведения — предлагает то же самое.

Нанимаем наставника

Даже если вы смогли найти идеального ментора, нет никаких гарантий, что он захочет взять вас в ученики. Успешные люди, скорее всего, будут очень заняты, и у них не найдется достаточно времени для вас. Как же убедить потенциального ментора в том, что вас стоит взять на обучение?

Один из лучших способов — предложить что-то взамен. И одна из самых ценных вещей, что вы можете предложить, — ваше желание учиться и... работать бесплатно. Именно так. Очень трудно отказаться от бесплатного работника. Если вы хотите помогать ему выполнять скучные поручения в обмен на обучение, ментор гораздо более охотно примет ваше предложение.

Возможно, у вас нет времени или финансовых ресурсов, чтобы работать на кого-то бесплатно. Может быть, вам нужен лишь совет или ментору не требуется ваша помощь. Что же делать в этом случае?

СОВЕТ



Пригласите потенциального ментора на обед и за трапезой попросите помощи или совета.

Будьте настойчивее. Большинство людей останавливаются, услышав отказ в первый раз. Вместо этого будьте тем, кого и палкой не отогнать. Ваша настойчивость будет вознаграждена не всегда, но все-таки довольно часто.

УПРАЖНЕНИЯ

- До того как вы найдете ментора, вам нужно знать свои ожидания от этого общения. Подумайте о том, зачем вам наставник и что вы надеетесь получить от него.
- Составьте список всех, кто может стать хорошим наставником для вас. Попросите других помочь составить список тех, кого знают они.
- Подумайте, что вы могли бы предложить ментору за его помощь.

Глава 32

Становимся Йодой

Иметь ментора здорово, но иногда быть ментором — даже лучше. Неважно, насколько вы продвинулись в своей карьере разработчика, есть вероятность, что кому-то могут пригодиться ваши мудрые советы.

Отдавать что-то сообществу очень важно не только потому, что это правильно, но и потому, что это приносит пользу и вам.

В этой главе обсудим плюсы наставничества, а также способы выбора учеников.

Становимся ментором

Многие разработчики не задумываются о том, каково это — быть ментором для кого-то. Возможно, вы находитесь в том же положении. И даже чувствуете, что у вас не хватает квалификации, чтобы помочь кому-то.

Я ничего не знаю о вас, кроме того, что вам нравится писать код, но могу гарантировать, что вы сможете стать ментором в какой-нибудь области. Я люблю говорить людям, что им нужно быть всего на один шаг впереди, чтобы помочь другому человеку. Независимо от того, на каком этапе карьеры вы находитесь, есть вероятность, что кто-то стоит позади вас — кто-то, кому вы можете помочь. Подумайте о разработчиках, которые пытаются выучить то, что вы уже знаете. Как вы могли бы помочь им, поделившись своими знаниями, даже если вы не эксперт?

Быть ментором — не значит знать все правильные ответы. Быть ментором означает объективно рассматривать проблемы других людей и предлагать решения, которые они не видят, поскольку слишком заиклены на проблеме. Часто вы будете подкреплять такое наблюдение своим опытом, но иногда достаточно лишь озвучить свою точку зрения, чтобы помочь кому-то достичь успеха.

У меня был ментор, который ничего не знал в моей области. Он помогал мне, внимательно слушая и указывая на очевидные вещи, которых я не замечал. Иногда все, что вам нужно, чтобы быть ментором, — это вдумчиво слушать. Множество высокооплачиваемых личных коучей именно так и поступают.

Нам всем нужно видеть вещи, которые мы не замечаем, когда речь заходит о наших проблемах. Великого Тайгера Вудса (Tiger Woods) обучал гольфист не такого высокого уровня, как он сам, но он видел то, что ускользало от взгляда Тайгера. Быть ментором — значит быть наблюдательным и терпеливым. Вам нужно слушать своих учеников, вдохновлять их и даже давать пинка, когда им недостает мотивации.

Плюсы наставничества

Будем откровенны. Несмотря на то что мы считаем себя благодетелями, мы действуем в собственных интересах. Мы всего лишь люди. Я могу взывать к чувству сопереживания, упомянув, что ваши усилия окупятся сторицей и помогут многим — и это действительно так. Но я также хочу упомянуть, что, помогая другим, вы и сами получаете преимущества.

Мы поговорим об этом подробнее в следующих главах (мы уже касались этой темы в главах, посвященных десятишаговой программе, но обучение других людей — это лучший способ научиться самому). Когда вы берете на себя роль наставника, вы часто изучаете больше, чем человек, которому помогаете, поскольку смотрите на предмет свежим взглядом. Когда вы обучаете кого-то, то задаетесь сами вопросами: почему это так? Почему нужно поступать именно так? Вы можете обнаружить, что не знаете ответов. А пытаясь помочь другому, получаете более глубокое понимание предмета или даже полностью меняете свою точку зрения.

Наставничество немного похоже на лотерею. Каждый человек, которому вы помогаете, способен превзойти вас — и когда-нибудь уже вы сможете получить от этого пользу. Каждый человек, которого вы обучаете, как семечко — посадите достаточно семян, и одно из них вырастет в большое дерево, которое когда-нибудь укроет вас в тени. Я обучил многих за свою карьеру — и некоторые заняли хорошие должности

и смогли оказать мне большие услуги. Люди вспоминают тех, кто им помог, когда те в чем-то нуждаются.

К тому же, согласитесь, приятно знать, что вы оказали положительное влияние на чью-то жизнь, особенно если этот человек не может вам отплатить. Наставничество может открыть для вас новый смысл жизни, когда вы обнаружите, что настоящее счастье можно ощутить, только когда помогаете другим.

Преимущества наставничества

- Ощущение отдачи.
- Один из лучших способов углубленного изучения предмета.
- Есть вероятность, что кто-то из ваших учеников сможет когда-нибудь помочь вам.
- Возможности роста. Вы растете, когда помогаете расти другим.

Выбираем ученика

Одна из трудностей наставничества — найти стоящего ученика. По мере продвижения по карьерной лестнице вы обнаружите, что все больше людей просят о помощи, но не все делают это искренне. Очень легко растратить свое драгоценное время на тех, кто сам себе помочь не стремится. Поэтому нужно выбирать ученика осторожнее. Не мечите бисер перед свиньями.

Когда вы решаете, стоит ли брать кого-то в ученики, ищите в человеке базовые качества для достижения успеха. Человек с правильными принципами, которому не хватает мудрости и знаний, при должном руководстве в итоге преуспеет. Человек, не обладающий этими качествами, может получить хоть все ресурсы в мире, но это ему не поможет.

Ищите человека, который действительно стремится учиться и хочет много работать, чтобы достичь успеха. Ищите того, кто просит вашей помощи не из-за лени и нежелания приложить усилия, а кто хочет ускорить свой прогресс и избежать ошибок.

УПРАЖНЕНИЯ

- В каких областях вы можете стать наставником для других? Составьте список тем, которые вам нравятся и в которых ориентируетесь достаточно хорошо, чтобы помогать остальным.
- Станьте ментором. Найдите кого-то, кому нужна помощь, и помогите. Только убедитесь, что обрели достойного ученика.

Глава 33

Хотите научиться чему-то — станьте наставником

Мы уже говорили об этом в главах, посвященных десятишаговому процессу, но я думаю, что это настолько важная мысль, что ее нужно рассмотреть подробнее. Один из самых лучших способов научиться (возможно, единственный способ изучить что-то достаточно глубоко) — это обучать кого-то.

Эту важную истину часто игнорируют, поскольку большинство боятся (хотя зачастую совершенно напрасно) попробовать учить кого-то. Данная глава посвящена преодолению страха, пониманию ценности обучения и исследованию возможностей начать обучение, чтобы получать пользу от преподавания.

Я не учитель

Одна из самых распространенных фраз, с помощью которых разработчики отказываются учить других, — «Я не учитель и не знаю, как учить». Не все из нас обучались учить других, но каждый из нас может учить. Чаще всего проблемой становится не невозможность обучать, а неуверенность в себе. Если я попрошу показать мне, в чем вы преуспели, многие сделают это не задумываясь. Но если я попрошу показать мне, как делается что-то, в чем вы и сами плаваете, вам будет не по себе.

Проблема в подходе: вы уверены, что обучать нужно только тому, в чем вы эксперт, но на самом деле, чтобы стать экспертом, нужно обучать других. Очень трудно стать экспертом в какой-нибудь области, если вы не обучили этому кого-то еще. Я попрошу вас назвать навык, в котором вы преуспели, но которому никогда не обучали другого человека. Возможно, вы даже сможете назвать парочку таких навыков, но рискну предположить, что большинству навыков, в которых вы действительно преуспели, вы когда-нибудь кого-нибудь учили. Идея заключается в том, что большинство из нас обучают других, даже не догадываясь об этом.

Преподавание — это процесс передачи знаний кому-то другому. Вы делаете это постоянно и даже не обращаете на это внимания: как часто объясняете коллеге какую-то идею или показываете, как пользоваться фреймворком либо библиотекой? Возможно, вы не стояли перед классом, держа в руках указку, но вы все же обучали кого-то.

Вам не нужны научные степени и сертификаты, чтобы стать учителем, и вам совершенно не обязательно быть экспертом. Вам надо быть лишь на шаг впереди своего ученика. Поэтому, несмотря на то что вы думаете, будто не умеете преподавать, на самом деле мы все учителя.

Что происходит, когда вы учите кого-то

Мы часто переоцениваем свои знания по предмету, когда в первый раз изучаем его. Очень легко обмануться, подумав, что вы все досконально понимаете. Но эта иллюзия рассеивается, когда вы пытаетесь научить кого-то.

Случалось ли, что вам задавали вопрос (возможно, даже простой) и вы не могли связать двух слов в ответ? Вы начинали с фразы «Ну, очевидно, что...» и продолжали мычать. Со мной такое постоянно. Это распространенное явление, которое происходит всякий раз, когда мы думаем, что понимаем предмет, но на самом деле имеем лишь поверхностные знания.

Именно поэтому навык обучать других так важен. Он заставляет подтягивать знания, в которых вы плаваете, чтобы вы могли доступно объяснить их другому человеку. Наш мозг хорошо распознает шаблоны: мы часто однотипно решаем множество проблем даже без полного понимания того, что делаем и почему.

Такой вид поверхностных знаний может пройти незамеченным, поскольку мы можем и с их помощью выполнять свою работу, но когда мы пытаемся объяснить кому-то, как что-то работает или почему мы делаем что-то, пробел в знаниях становится заметен.

Не стоит переживать по этому поводу — мы должны знать свои слабости, чтобы избавиться от них. Пытаясь обучать кого-то, вы заставляете себя решать сложные вопросы по предмету и исследовать его глубже до тех пор, пока не перейдете от поверхностных знаний к глубокому пониманию. Я могу запомнить таблицу умножения, но если понимаю, как работает умножение, то смогу воспроизвести эту таблицу, даже если память мне вдруг откажет.

Когда вы учите кого-то, вам приходится реорганизовать известную вам информацию. Когда вы учите что-то в первый раз, она обычно поступает фрагментарно. Материал, которому вас кто-то обучал, мог быть неплохо организован, но в вашем исполнении он часто оказывается организован гораздо хуже. Вы хватаетесь за одну концепцию, которая приводит вас к следующей, а затем отправляет к предыдущей, поскольку вы наконец поняли ту часть, которую не ухватили раньше.

Подобный способ хранения данных довольно неэффективен. Именно поэтому, когда кто-то задает вам вопрос, на который вы знаете ответ, вы часто выдаете что-то невнятное. Вы уверены, что знаете ответ, просто не можете объяснить его.

Когда пытаетесь обучать кого-то, вы должны реорганизовать данные в своей голове. Лучше всего изложить их на бумаге. Это поможет объединить фрагменты информации, хранившиеся в вашей памяти, и выстроить их логичнее. Вам придется снова обучиться предмету до того, как начнете учить кого-то другого. Именно поэтому учить кого-то так важно, чтобы научиться самому.

Итак, приступим

Возможно, сейчас я убедил вас, что вы можете и должны обучать кого-то, особенно если хотите получить глубокое понимание предмета. Теперь вы можете задаться вопросом: как же начать учить кого-то? Довольно непросто начать вести себя так, будто вы авторитет в какой-либо области (на самом деле вы можете чувствовать себя неуверенно).

Я обнаружил, что преподавать лучше всего авторитетным тоном, оставаясь при этом скромным. Я хочу сказать, что, когда учите кого-то, вы не должны вести себя так, словно знания делают вас лучше или умнее ученика, но вам следует преподавать с уверенностью в голосе. Никто не хочет учиться у человека, который не уверен в том, что говорит.

Чтобы овладеть этим подходом, придется потренироваться — очень легко отклониться в сторону. Попробуйте осознать, что ваша задача заключается в том, чтобы помочь кому-то, а не доказать свое превосходство или снискать одобрение.

Вспомните самых эффективных учителей, которые помогли вам насладиться обучением и повлияли на вашу жизнь. Какими качествами они обладали? Как именно они преподавали?

Итак, как же начать преподавать? Нужно ли открывать свой класс и приглашать людей посетить его?

Я рекомендую начать с малого и привыкнуть к тому, чтобы делиться своими идеями. Я всегда советую разработчикам завести свой блог (вы читали часть II?), это отличное место для преподавания того, чему вы научились, поскольку на вас не оказывают большого давления. Как только вы что-то изучите — напишите об этом в блоге. Способны ли вы простым языком изложить информацию, которую получили? Собственно, именно так и появился мой блог Simple Programmer. Моя исходная цель (которая остается самой главной) — делать сложное простым. Когда я начал вести блог, то стремился упрощать то, что я узнавал, так, чтобы другие люди лучше могли это понять.

Однако не стоит останавливаться только на ведении блога. Еще один хороший вариант преподавания — проведение презентаций для местных пользовательских групп или на рабочем месте. Просто сохраняйте этот скромный, но уверенный образ (но не высокомерный!) — и у вас все получится.

Видеоролики, особенно обучающие скринкасты, — еще один прекрасный способ преподавать, от вас не потребуется многого, чтобы начать. Для записи скринкаста и наложения звука можно использовать программы вроде Camtasia (<http://simpleprogrammer.com/ss-camtasia>) или ScreenFlow (<http://simpleprogrammer.com/ss-screenflow>). Эта работа заставит вас придумать лучший способ представления информации, поскольку включает в себя видео, звук и собственно демонстрацию предмета.

УПРАЖНЕНИЯ

- Определитесь с темой, которой вы можете обучить кого-нибудь. Напечатайте статью в блоге, проведите презентацию или запишите скринкаст — сделайте что-нибудь на этой неделе.
- Оцените, как подготовка к преподаванию увеличивает ваше собственное понимание предмета. Обратите внимание на пробелы в знаниях, которые вы бы не обнаружили, если бы не начали учить других.

Глава 34

Нужно ли высшее образование, или можно обойтись без него?

Долгое время среди разработчиков разгорались споры на тему важности высшего образования. Может ли разработчик преуспеть в карьере и жизни без научной степени, или же он обречен скитаться по земле в бесконечных поисках работы?

В этой главе рассмотрим преимущества и недостатки получения высшего образования. Также я дам вам пару советов, как преуспеть, следуя по пути, который не приведет вас в академию.

Требуется ли высшее образование, чтобы преуспевать?

Уверен, вы знаете, что это болезненный вопрос. Если вы спросите кого-то, кто имеет высшее образование, он, скорее всего, ответит «да». Если вы спросите кого-то, кто его не имеет, он, скорее всего, ответит «нет», если только в тот момент не будет безработным. Кто же прав? Нужно высшее образование или нет?

Что ж, у меня есть научная степень по информатике, но в начале карьеры я ею не обладал, поэтому побывал по обе стороны баррикад. Это не значит, что мой ответ

верен, но я имею понятие о том, как получить работу или повышение в любой из рассматриваемых ситуаций.

По своему опыту я знаю, что высшее образование необязательно для успеха, но его отсутствие — это определенно ограничивающий фактор, который сужает количество доступных рабочих мест и возможности продвижения по карьерной лестнице, особенно в крупных корпорациях. Отсутствие высшего образования может привести к тому, что вашу кандидатуру отфильтруют еще до того, как изучат резюме. Многие компании фильтруют резюме по уровню образования. Некоторые корпорации публикуют свою политику трудоустройства — указывают, что разработчик должен иметь высшее образование. Опять же это не значит, что вы не получите должность в одной из этих компаний — всегда можно сделать исключение, но это будет гораздо сложнее.

Я не хочу переоценивать важность высшего образования, но хочу, чтобы вы поняли, что его отсутствие ограничит ваши варианты. Однако я свято верю, что не обязательно иметь высшее образование, чтобы преуспеть.

Я знаю множество разработчиков, которые преуспели, не имея высшего образования. Отличный пример — Билл Гейтс. Он не имеет высшего образования, но посмотрите, где он сейчас. Большую часть своей карьеры я не имел высшего образования и особо не замечал этого. В области разработки ПО самое главное — способности. Если вы можете писать код и решать задачи и готовы продемонстрировать свои навыки, это поможет вам подняться гораздо выше, чем бумажка, в которой написано, что вы «образованны».

Отрасль разработки ПО постоянно меняется — каждый день появляются новые фреймворки и технологии. В учреждении образования практически невозможно адекватно подготовить разработчика для реальной работы. К моменту, когда публикуются учебники и появляются курсы, многое может измениться.

Однако это не значит, что в разработке ПО нет таких областей, которые постоянны. Во многих курсах информатики рассматриваются алгоритмы, операционные системы, теория реляционных баз данных и другие вневременные темы, но правда заключается в том, что, когда вы сидите за столом и пишете код, вы редко обращаетесь к тому, что учили в школе. Большая часть задач требует от разработчика использования новых технологий и обучения работе с ними. Нам редко нужно возвращаться к основам.

Опять же это не значит, что базовое образование в области информатики совсем не ценится. Способность вникнуть в проблему и понять ее детально может цениться

очень высоко. Для большинства разработчиков более важным фактором успеха в работе является наличие опыта.

Преимущества высшего образования

Мы уже говорили о некоторых преимуществах высшего образования. Теперь рассмотрим их более детально.

Во-первых, наличие высшего образования гарантирует, что у вас имеется всестороннее образование в области разработки ПО. Степень в информатике или другой области, связанной с разработкой ПО, не даст вам всех знаний, которые нужны, чтобы стать хорошим разработчиком, но по крайней мере поможет заложить прочный фундамент.

Конечно, многое вы можете выучить и самостоятельно, но самообучение способно привести к появлению пробелов в вашем образовании, что помешает карьере. Высшее образование в информатике или похожей области даст вам багаж знаний по математике, поможет освоить языки программирования, операционные системы, алгоритмы и прочие ключевые темы, которые не всегда нужны в повседневной работе, однако это отличная база, дающая понимание того, что именно вы делаете и как это работает.

Наличие образования увеличит ваши шансы получить работу, не имея опыта. Очень трудно попасть в отрасль разработки ПО без опыта. Высшее образование, однако, многое меняет. Очень сложно убедить кого-то, что вы можете писать код, если у вас прежде никогда не было подобной работы и если вы не имеете образования.

Диплом откроет перед вами больше возможностей. Некоторые позиции вы никогда не займете, не имея образования, особенно в крупных корпорациях. Также без высшего образования вам будет трудно подняться на управляющие позиции. Если вы решите, что хотите стать менеджером, вам понадобится степень MBA, которая требует наличия более низкой степени. В табл. 34.1 приведены достоинства и недостатки высшего образования.

Таблица 34.1. Достоинства и недостатки высшего образования

Достоинства	Недостатки
Всестороннее образование в области разработки ПО	Время тратится на обучение вместо зарабатывания денег
Проще найти работу, не имея опыта	Шаблонный образ мышления
Больше возможностей, проще перейти на управляющие должности	

Что, если у вас нет высшего образования?

Очевидно, что наличие высшего образования не повредит и даже может помочь, но что, если вы университетов не оканчивали?

Если у вас нет высшего образования, придется больше полагаться на опыт и чаще демонстрировать свои способности. Ваш диплом позволяет работодателю быть уверенным в том, что вы хоть что-то знаете о разработке ПО, поэтому без него вам придется доказывать свои навыки самостоятельно.

Лучший способ подтвердить свои способности — предыдущий опыт. Если вы были разработчиком в течение пяти лет, то, скорее всего, можете писать код. Но если только начинаете карьеру, вам будет довольно трудно. Вам придется доказать, что вы можете делать то, о чем говорите. Один из лучших способов — представить портфолио.

Я рекомендую демонстрировать примеры своей работы независимо от того, есть ли у вас высшее образование или опыт, но если у вас нет ничего из этого, составить портфолио нужно обязательно. Один из лучших способов сделать это сегодня — внести свой вклад в проект с открытым исходным кодом (или создать новый) на сайте вроде GitHub (<http://github.com>). GitHub — это сервис, где хранится множество проектов с открытым исходным кодом. Любой желающий может посетить вашу учетную запись на GitHub и просмотреть ваш код.

Вы также можете собрать созданные вами сайты или приложения и принести примеры исходного кода с собой на собеседование. Я всегда советую разработчикам, особенно начинающим, создать мобильное приложение, например для Android или iOS. Это хороший способ показать потенциальному разработчику, что вы знаете, что требуется, чтобы написать приложение и разместить его.

Подумайте о том, какие приложения вы можете создать или как составить портфолио, которое вы можете брать с собой на собеседование. Есть ли у вас код или проект, который вы можете использовать для этих целей?

Если у вас в данный момент нет высшего образования, подумайте, хотите ли вы получить его в будущем. Когда я только начинал свою карьеру, у меня не было высшего образования. Мне пришлось потрудиться, чтобы получить первую работу, но далее я достиг уровня, на котором наличие диплома не так важно, поскольку я приобрел достаточно опыта. После нескольких лет работы я решил все-таки получить корочку. Во время получения образования я все еще мог работать, поэтому на момент выпуска у меня было примерно на четыре года опыта больше, чем

у моих одногруппников. Стоимость образования не имела для меня особого значения, поскольку удаленное и вечернее образование стоят дешевле. Плюс если у вас уже есть работа, расходы не кажутся огромными и вам не приходится залезать в долги. Некоторые компании готовы выплатить часть стоимости образования, а иногда и всю.

Если у вас сейчас нет высшего образования, можете пойти этим же путем — остаться на работе и получить его удаленно. Это пригодится в будущем.

Также можно пройти профессиональную сертификацию. Несмотря на то что сертификация ценится не так, как высшее образование, она обойдется гораздо дешевле и поможет вам доказать свою компетентность в какой-либо области. Сертификации существуют для технологий Microsoft и Java, а также для методологий вроде Scrum. Как правило, к таким программам можно подготовиться самостоятельно и пройти относительно дешевый тест, чтобы получить сертификат.

УПРАЖНЕНИЯ

- Если у вас нет высшего образования, поищите онлайн-курсы или удаленные. Узнайте, сколько они стоят и сколько времени потребуется на их завершение.
- Если вы решили полностью забыть о высшем образовании, убедитесь, что у вас есть портфолио. Потратьте время на то, чтобы собрать хорошие примеры своего кода, что поможет доказать, что вы знаете, что делаете.

Глава 35

Ищем пробелы в знаниях

Нет ничего плохого в том, чтобы сфокусироваться на своих достоинствах, но иногда ваши слабые стороны, если их оставить без внимания, могут стать ограничивающим фактором для карьеры. Слабости есть у всех. Все мы имеем пробелы в знаниях, которые не позволяют нам решать задачи максимально эффективно. Чем больше пробелов мы можем найти (и устранить), тем лучше будем чувствовать себя в долгосрочной перспективе.

Эта глава посвящена поиску пробелов в знаниях, которые мешают вам реализовать свой потенциал. Мы рассмотрим, почему такие пробелы остаются, а также узнаем, как их найти и ликвидировать.

Почему остаются пробелы

Долгое время я не понимал, как работают лямбда-выражения в C#. Лямбда-выражения — это анонимные функции, которые можно использовать для создания делегата в языке C#. Их можно применить для сокращения при объявлении функции, которая не имеет имени.

Я продолжал встречать лямбда-выражения в коде, с которым работал, и мог лишь приблизительно понять, о чем идет речь. Я знал, что если пойму принцип их работы, то смогу справляться с работой лучше, но у меня просто не хватало времени.

В итоге мне стало понятно, что у меня огромный пробел в знаниях. Отказ уделить время изучению лямбда-выражения стоил мне многих часов. В конце концов я решил потратить немного времени, чтобы разобраться с лямбда-выражениями. Чтение и экспериментирование с лямбда-выражениями заняло всего несколько часов.

Наблюдатель, следящий за моей работой, немедленно заметил бы и мою слабую сторону, и снижение продуктивности. Несмотря на то что сейчас я вижу проблему, я не мог ее заметить долгое время.

В этом и заключается опасность, которую создают пробелы в знаниях. Мы обычно забываем о них или слишком заняты, чтобы остановиться и заполнить их. Заканчивается все тем, что мы толком не понимаем, что делаем, или делаем что-то неэффективно, чтобы избежать областей, где чувствуем себя неуверенно.

А когда мы в итоге находим эти пробелы и понимаем, сколько неудобств они нам причиняют, мы ничего не делаем с ними, даже если знаем, что должны все исправить. Это похоже на ситуацию, когда мы не идем к стоматологу, если болит зуб, поскольку не хотим напрягаться.

Находим пробелы

Не все пробелы в знаниях лежат на виду. Я бы сказал, что о существовании большинства из них вы догадываетесь лишь приблизительно. Часто трудно узнать, чего вы не знаете, забыть о проблеме гораздо проще.

Один из самых лучших способов найти пробелы в знаниях — посмотреть, на что вы тратите больше всего времени, а также найти повторяющиеся задачи. Зачастую вы увидите, что задачи, которые отнимают больше сил, вы выполняете медленно из-за пробела в знаниях. Вы можете делать работу неэффективно, потому что вам недостает понимания. Именно это происходило со мной, когда я касался лямбда-выражений. Я тратил много времени, пытаясь отладить код, который их содержал, вместо того чтобы потратить несколько часов на то, чтобы их понять.

Это же относится и к повторяющимся задачам. Их нужно тщательно проверить, чтобы увидеть что-то, чего вы не знаете, и увеличить свою эффективность. Вспомните сочетания горячих клавиш. Возможно, вы часто пользуетесь приложением, но не работаете максимально эффективно, поскольку вам нужно вручную передвигать курсор по экрану и щелкать кнопкой мыши. Возможный пробел в знаниях — это сочетания горячих клавиш. Просто потратьте немного времени на то, чтобы изучить

эти сочетания в приложении, которым вы пользуетесь несколько часов в день (например, IDE), — это сэкономит вам часы лишней работы.

Еще один прием определения пробелов в знаниях — всегда замечать то, чего вы не понимаете. Можно составить список того, что нужно исследовать подробнее, и следить за тем, как часто эти вещи всплывают каждый день. Вы удивитесь, насколько разрастется этот список. Будьте честны с собой: если вы встретились с чем-то, чего не понимаете, не обязательно изучать это прямо сейчас — добавьте тему в список, чтобы хотя бы знать о своих слабых местах.

Этот прием отлично работает, если вы готовитесь к собеседованию и вам нужно понять, что подтянуть. Постарайтесь найти максимальное количество вопросов, которые вам могут задать на интервью. Если вы ищете работу, связанную с Java, то вполне можете найти списки возможных вопросов. Пройдитесь по ним и добавьте концепции, которых не понимаете, и вопросы, на которые не знаете ответа. Как только вы закончите, у вас будет длинный список тем для изучения. Этот прием может показаться очевидным на бумаге, но многие разработчики, когда готовятся к собеседованию, не знают, что им учить и как это узнать. Чтобы помочь себе, заполните табл. 35.1.

Таблица 35.1. Ищем пробелы в знаниях

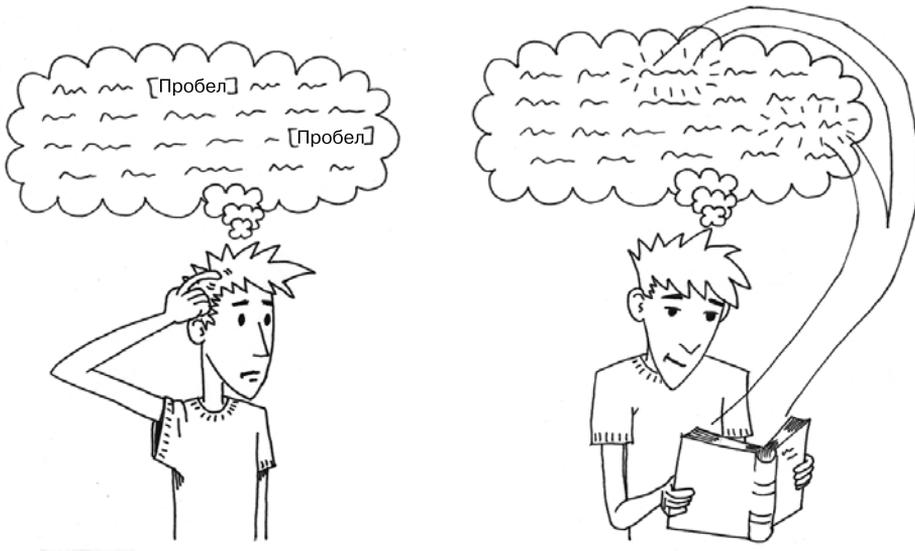
Возможные области	Чего вы не знаете?
На что вы тратите больше всего времени?	
Повторяющиеся задачи, которые можно ускорить	
Моменты, которые вы не понимаете до конца	
Вопросы для собеседований, на которые вы не можете ответить	

Заполняем пробелы

Только поиск пробелов в знаниях ничего вам не даст, если вы не заполните их. К счастью, как и поход к стоматологу, работа по заполнению пробелов не так страшна, как кажется.

Ключ к тому, чтобы заполнить пробел, — его опознание. Как только вы узнаете, где в ваших знаниях пробел и что вас сдерживает, обычно нетрудно определить, как заполнить этот пробел. Когда я понял, что меня сдерживает именно незнание лямбда-выражений, все, что мне нужно было сделать, — уделить несколько часов освоению этой темы.

Нужно только убедиться, что вы точно знаете, что именно нужно выучить и что эта область достаточно узкая. Если вы плохо разбираетесь в физике, то не сможете быстро заполнить этот пробел. Но если вы определите, что вас сдерживает именно незнание принципа работы пружин, потребуется просто уделить немного времени изучению закона Гука (<http://simpleprogrammer.com/ss-hookes-law>).



Ищем пробел в знаниях и заполняем его

Часто вы сможете заполнить пробел в знаниях очень быстро, просто задавая вопросы. Вам может быть немного стыдно из-за того, что вы не знаете чего-то, но если вы преодолеете это чувство, то обнаружите, что большинство пробелов заполняются очень быстро. Когда вы беседуете с коллегой и чего-то не понимаете, не стесняйтесь уточнить.

УПРАЖНЕНИЯ

- Несколько дней носите с собой блокнот и всякий раз, когда сталкиваетесь с тем, чего не понимаете, делайте запись.
- Сделайте сознательное усилие — задавайте вопросы (даже если вам неловко) в любой момент, когда что-то непонятно.
- В течение дня определяйте «болевы́е точки», а потом найдите способы избавиться от них, заполнив пробелы в знаниях.

Часть IV

Продуктивность

Любители сидят и ждут вдохновения.
Остальные просто встают и идут работать.

Стивен Кинг. Как писать книги: мемуары о ремесле

Если бы я мог сократить эту часть до одного совета, то написал бы: «Работайте». Проблема заключается в том, что работать не так просто, как кажется. Мы все знаем, что были бы более продуктивными, если бы делали именно то, что нужно, но по множеству причин, среди которых лень, отсутствие мотивации, Facebook и забавные видео с котиками, наши планы рушатся. Как же сесть и сделать свою работу? Как преодолеть зависимость от наблюдения за кошачьими выходками и убить прокрастинацию?

Именно этому и посвящена данная часть. Я и сам неидеален. (Я потратил кучу времени, откладывая написание этого введения.) Но я нашел несколько приемов, которые позволяют мне быть крайне продуктивным. Я поделюсь ими с вами в этой части. Некоторые приемы покажутся довольно очевидными (всем нам нужны мягкие напоминания), а какие-то, надеюсь, будут не так прозрачны.

Я не смогу сделать из вас суперпродуктивную высокопроизводительную машину, гарантирующую высокое качество, но могу дать несколько эффективных инструментов, которые помогут взять себя в руки и нажать на крестик в верхнем правом углу браузера, где воспроизводится видеоролик с котиками.

Глава 36

Все начинается с концентрации

Нет никакой тайны в том, что позволяет нам быть продуктивными. Если хотите стать более продуктивным, нужно делать больший объем работ быстрее. Однако продуктивность не гарантирует эффективность. Выполнение большого объема работы сделает вас очень продуктивным, но эффективным вас сделает лишь выполнение *правильной* работы. Но прямо сейчас мы сконцентрируемся только на том, чтобы стать продуктивнее. Полагаю, вы и сами можете определиться, над чем работать, как только научитесь выдавать стабильный результат.

Как же выполнять больший объем работы быстрее? Все начинается с концентрации. Наличие концентрации критично для выполнения любой работы. Прямо сейчас я сконцентрирован на задаче «написать эту главу». Я надел наушники и игнорирую электронные письма, сейчас я смотрю на экран и набираю текст, потому что знаю, что могу потратить на главу или целый день, или пару часов. Все зависит от концентрации.

В этой главе мы рассмотрим, что такое концентрация, почему она так важна и как научиться лучше концентрироваться. Не поддавайтесь искушению пролистать книгу вперед на несколько страниц, поставьте телефон на беззвучный режим — и начнем.

Что такое концентрация

Говоря простым языком, концентрация — это противоположность отвлеченности. Проблема заключается в том, что мы живем в мире, который сильно нас отвлекает,

и многие люди не знают, что такое настоящая концентрация. Очень легко проработать весь день и никогда не достичь максимальной концентрации. Нас постоянно бомбардируют электронными письмами, телефонными звонками, текстовыми сообщениями и прочими отвлекающими факторами, из-за чего мы теряем концентрацию и забываем о том, что значит «быть в фокусе». Позвольте мне напомнить вам о том, что такое настоящая концентрация, — на случай, если вам трудно вспомнить, когда вы концентрировались в последний раз.

Помните, когда вы работали над очень трудной задачей в последний раз? Возможно, вы ловили какой-нибудь баг или пытались определить, почему не работает код. Время пролетало незаметно, и вы забыли про еду, питье и сон, работая над задачей. Любой, кто посмел отвлечь вас, слышал злобный рык, а вы уделяли все свое внимание одной задаче.

Это и есть концентрация. Мы все испытываем ее время от времени, но проблема заключается в том, что большую часть дня мы не сконцентрированы. Большую часть времени мы работаем в противоположном режиме — легко отвлекаемся и не можем как следует вникнуть в выполняемую задачу. Концентрация похожа на импульс. Сконцентрироваться довольно трудно, но, как только получается, оставаться в фокусе гораздо проще.

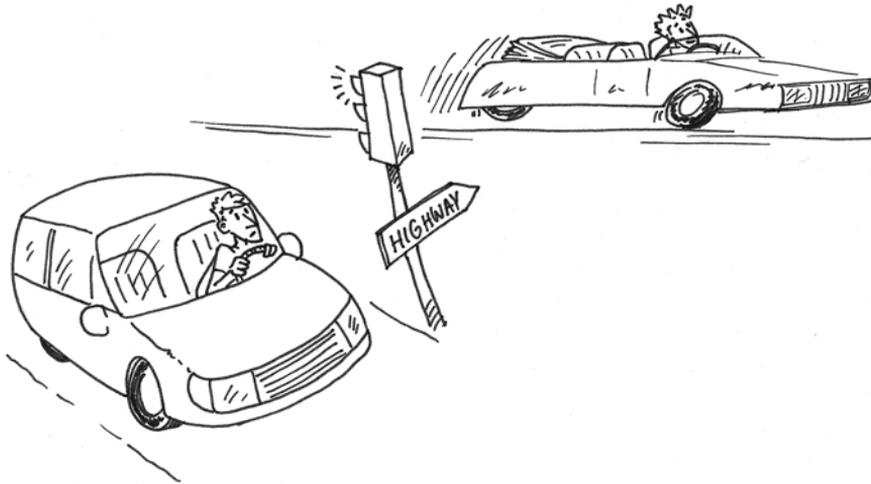
Магия концентрации

Я обычно не верю в волшебные пилюли, но верю, что концентрация — это волшебная пилюля для продуктивности. Если бы я мог купить концентрацию, то по уши залез бы в долги и закупил ее по максимуму, зная, что мои инвестиции гарантированно вернутся, — настолько важна концентрация.

Проблема в том, что без концентрации задачи растягиваются на очень длинный промежуток. Отвлекающие факторы, нарушающие концентрацию (или мешающие сконцентрироваться), часто стоят дороже, чем время, которое они у нас забирают. Мы рассмотрим эту тему подробнее в главе 41, когда поговорим о многозадачности. Когда мы переключаемся с одной задачи на другую, нам приходится восстанавливать некоторую информацию перед тем, как взяться за работу.

Концентрация важна, потому что помогает работать. Чтобы разложить все по полочкам, обычно требуется какое-то время, после чего мы можем выйти на пиковую производительность. Представьте машину, которая переходит на высокую скорость. Перед тем как она сможет поддерживать высокую скорость, нужно переключить

несколько передач. Если вам приходится постоянно останавливаться и снова начинать движение, ехать быстро не получится. Нужно время, чтобы машина снова вернулась на высокую скорость и переключилась на пятую передачу. Но как только вы выходите на высокую скорость, поддерживать ее не составит труда.



Концентрация помогает вам поддерживать скорость

Я уверен, что вы попадали в ситуации, когда работали весьма усердно, не прикладывая особых усилий. Требуется не так много времени, чтобы достичь этой точки, но, как только вы ее достигаете, можно сделать гораздо больше за короткий промежуток (если только вы не гоняетесь за своим хвостом, пытаетесь найти надоедливый баг).

Обретаем концентрацию

Возможно, мне не нужно тратить больше времени на то, чтобы убедить вас в том, насколько важна концентрация. Но вы захотите узнать, как стать более сконцентрированным. Очень важно научиться концентрироваться, поскольку большая часть этого раздела вам не поможет, если вы не умеете оставаться сконцентрированным. Я мог бы рассказать вам обо всех приемах продуктивности в мире, но, если вы не можете сфокусироваться на задаче, они вам не помогут.

Теперь потренируемся сохранять концентрацию. Есть ли какая-то задача, за которую вы можете взяться прямо сейчас и потратить на нее 15–30 минут? Отложите

книгу. Вам следует сохранять концентрацию все это время. Не думайте ни о чем другом, просто работайте над задачей.

Как я говорил, концентрация похожа на импульс. Если хотите войти в режим концентрации, нужно понять, что это не происходит моментально. Вы были бы удивлены, если бы могли в один миг становиться сконцентрированным. Думаю, вы бы пугали окружающих, когда садились бы за компьютер и в мгновение ока ваши глаза стекленели бы, как только вы начали фанатично набирать текст.

Чтобы войти в режим концентрации, придется столкнуться с трудностями привыкания к выполнению всего одной задачи. И если только вам не нравится ваше занятие, это довольно болезненно, по крайней мере поначалу. Но в этом вся соль. Вам нужно понять, что боль и дискомфорт лишь временные, они не продлятся долго.

Когда я в первый раз сел писать эту главу, то почувствовал жгучее желание проверить почту, сходить в туалет и сделать кофе одновременно (а ведь я больше не пью кофе). Мой мозг делал все, чтобы не дать мне сконцентрироваться. Мне пришлось подавить этот бунт и заставить свои пальцы набирать текст. Сейчас я могу набирать текст часами, ну или хотя бы полчаса. Идея в том, что мне пришлось сесть и заставить себя начать работать, чтобы войти в режим концентрации.

Большая часть приемов, которые я использую, чтобы быть продуктивным, зависит от достижения точки концентрации. В главе 38 мы поговорим о технике «помидора», которая помогает заставить себя поработать над задачей достаточно долго, чтобы наработать импульс, который увлечет вас в нирвану концентрации.

Все не так просто, как звучит

Вам может показаться, что прием довольно простой, но это не так. Сконцентрироваться не так легко, как сесть за компьютер и начать набирать текст. Вам придется активно сражаться с раздражителями, которые появятся по мере «перехода на высокую передачу». Чтобы победить эти раздражители, потребуется проделать предварительную работу.

До того как вы возьметесь за выполнение задачи, убедитесь, что сделали все возможное, чтобы защитить себя от раздражителей — как внешних, так и внутренних. Поставьте телефон на беззвучный режим, закройте отвлекающие окошки в браузере, отключите всплывающие окна на экране. Можно даже повесить на двери знак, означающий, что вы заняты. Вы можете подумать, что я пошутил про знак, но я абсолютно серьезен. Ваши коллеги и начальник могут сопротивляться первое

время, но как только вы начнете выдавать безумную продуктивность, они вас поймут и, возможно, попросят отсыпать ваших волшебных пилюль.

Теперь вы готовы начать работать. Вы садитесь за компьютер и начинаете набирать текст. Вас ничто не отвлекает, но погодите — что это? Вы не можете ничего сказать. Вы чувствуете, будто просто обязаны посмотреть, лайкнул ли кто-нибудь ваше сообщение в Facebook. Перестаньте. Даже не думайте об этом. Теперь вы должны воспользоваться силой воли, чтобы оставаться сконцентрированным на текущей задаче. Первое время концентрация будет навязанной, но в итоге создастся импульс и дальше будет легче. Ваша цель заключается в том, чтобы продержаться первые 5–10 минут. Если вы выдержали 10 минут, есть вероятность, что был создан импульс достаточной силы, чтобы вы могли продолжать самостоятельно. К этому моменту даже небольшой раздражитель, скорее всего, не сможет разрушить вашу концентрацию.

УПРАЖНЕНИЯ

- Вспомните момент, когда вы были максимально сконцентрированы. Что вы ощущали? Что помогло сконцентрироваться? Почему вы потеряли концентрацию?
- Выберите задачу, на выполнение которой вам потребуется полчаса или больше, и заставьте себя сконцентрироваться только на этой задаче. Обратите внимание на то, что чувствуете, когда находитесь в режиме концентрации.

Глава 37

Мой личный план продуктивности

Я дал шанс всем известным системам продуктивности. Я попробовал Getting Things Done. Я потратил время на технику «помидора». Я пользовался разными вариациями приема Don't break the chain («Не разбивайте цепь») Сайнфилда (вы отмечаете в календаре каждый день, когда успешно выполняете какую-нибудь задачу. Идея в том, чтобы сделать цепочку максимально длинной). Я даже пробовал системы на базе списков вроде Autofocus. После того как опробовал их все, я не смог найти систему, которая идеально подходила бы для меня, поэтому позаимствовал полезные приемы каждой из них и совместил с некоторыми процессами Agile, чтобы создать собственную систему.

В этой главе я расскажу о своем плане продуктивности, который позволяет мне работать по максимуму (этот план я использую для того, чтобы написать эту книгу).

Общие сведения

Основная идея моего плана продуктивности — распланировать всю неделю, заполнив ее маленькими задачами, на выполнение которых потребуется не более двух часов. Чтобы организовать неделю, я пользуюсь так называемой доской канбан. Доска канбан — это обычная доска, имеющая разные колонки, между которыми можно перемещать задачи. В мире Agile доски канбан обычно содержат колонки, описывающие разные состояния задачи («не начата», «в работе» и «выполнена»).

Но моя доска канбан содержит колонки для каждого дня недели. (Обратите внимание на книгу «Введение в канбан» (Kanban in Action) Маркуса Хаммарберга (Marcus Hammarberg) и Иоакима Сандена (Joakim Sunden) (Manning, 2014), чтобы получить больше информации о технике канбан.) Чтобы оставаться сконцентрированным на задачах и оценивать срок их выполнения, я пользуюсь техникой «помидора». О ней поговорим в следующей главе.

Планирование квартала

Мое планирование начинается на уровне кварталов. Я делю год на четыре квартала по три месяца. Когда я планирую работу на квартал, то определяю, какой большой проект я хочу выполнить в течение этого времени, и мелкие цели. Я также думаю о том, что буду делать ежедневно или еженедельно. Это планирование часто выполняется с помощью приложения вроде Evernote — вношу все задачи в список. Я создаю очень подробное описание, чего хочу достичь. Это помогает мне понять крупную цель, найти способы ее достижения, а также сконцентрироваться.

Вот некоторые из моих квартальных целей — написание этой книги, создание пакета «Как продвигать себя как разработчика» (How to market yourself as a Software Developer, <http://devcareerboost.com/m>), а иногда я просто беру большой перерыв.

Планирование месяца

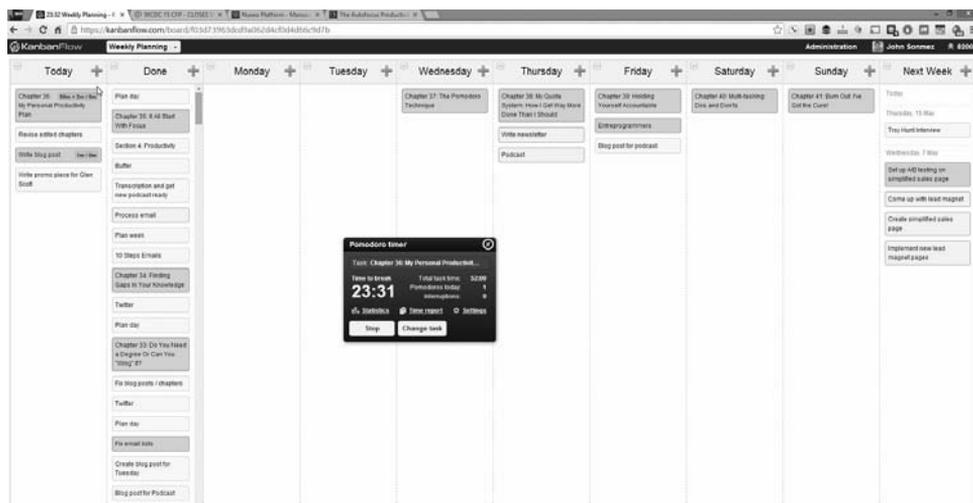
Каждый месяц в первый день я печатаю календарь и пытаюсь спланировать дни, когда мне придется работать. Я не могу делать это максимально точно, но мне удается примерно оценить, сколько работы я могу сделать, учитывая имеющееся количество дней и мои предыдущие достижения. Я выбираю элементы из квартального плана и проверяю, вписываются ли они в календарь.

Также я планирую ежемесячные дела. Например, создаю сразу месячный запас видеороликов для YouTube (на это уходит целый день).

Планирование недели

Каждое утро понедельника я начинаю с планирования недели. Раньше я использовал инструмент Trello (<http://trello.com>) для управления доской канбан, но в последнее время предпочитаю приложение Kanbanflow (<http://simpleprogrammer.com/ss->

kanbanflow), чтобы создать доску канбан, поскольку оно имеет встроенный таймер «помидоров». На моей доске отведены колонки для каждого дня недели, а также есть колонки «Сегодня» (в ней указаны задачи, которые я буду выполнять сегодня) и «Сделано» (для задач, которые я уже завершил). На доске имеется колонка «Следующая неделя», куда я помещаю все задачи, которые не смог сделать за эту неделю и которые перекочевали на следующую.



Пример еженедельного расписания на доске канбан

Я начинаю с того, что прохожусь по списку всего, что должен сделать каждую неделю. У меня есть список, который я создаю в приложении Evernote, — в нем перечислены дела, которые нужно выполнять за неделю. Мой список включает:

- написание статьи для блога;
- создание видеоролика для YouTube;
- создание статьи для блога к этому видеоролику;
- запись двух подкастов;
- создание статей для блога к этим подкастам;
- редактуру подкаста;
- написание новостной рассылки;
- планирование контента для социальных медиа на неделю.

Я планирую эти задачи, создавая карточки в Trello или Kanbanflow. Для каждой карточки оцениваю, сколько «помидоров» (каждый из них эквивалентен 25 минутам

сконцентрированной работы) потребуется на ее выполнение. Предполагаю, что могу делать около десяти «помидоров» каждый день. Эти задачи я добавляю в первую очередь, поскольку их нужно выполнять каждую неделю.

После того как я добавил все обязательные задачи на неделю, прохожу по своему календарю и проверяю, не назначены ли встречи в течение дня. В эти дни я либо создаю карточки, которые представляют эти встречи (если они связаны с работой), либо снижаю количество «помидоров», обязательных к выполнению.

Наконец, я размещаю всю работу, которую должен сделать за неделю. Добавляю карточку для каждой задачи, которую хочу выполнить на этой неделе, заполняя все пустые места. Обычно я оставляю немного времени, чтобы расслабиться (планирую только девять «помидоров» на каждый день).



Планируйте свои еженедельные задачи

К этому моменту появляется понимание того, чего я могу достичь на этой неделе. Я волен менять местами карточки, чтобы расставить приоритеты при выполнении задач, которые кажутся мне более важными. Я также четко вижу, куда уходит мое время каждую неделю, и могу проконтролировать, где я реально провожу свое время, а не оглядываться назад, думая, как бы я мог его провести по-другому.

Планирование дня и выполнение задач

Каждый день я иду на тренировку до того, как сесть за работу. Я делаю это, чтобы в течение дня ничто не могло выбить меня из концентрации. Как только я готов взяться за работу, первое, что я делаю, — планирую день.

Чтобы спланировать день, я перемещаю карточки из соответствующего дня в колонку «Сегодня» и располагаю по приоритету. Так я убеждаюсь, что сначала выполню всю важную работу. Также я чуть более подробно описываю задачи, если они недостаточно прозрачно описаны в карточке. Я хочу убедиться, что точно знаю, что делаю. У задач существует четкий критерий выполнения — это помогает мне перестать отвлекаться и тратить время на задачи, которые недостаточно четко определены.

Как только я разместил на доске все, что планирую сделать за день, делаю небольшие изменения в расписании на остальную часть недели. Иногда я выполняю больше работы, чем ожидал, поэтому нужно переместить некоторые карточки вперед или добавить новые. В других случаях я слегка отстаю, поэтому приходится передвигать карточки на следующую неделю.

Наконец, я готов работать. Технику «помидора» я рассмотрю детально в следующей главе, а сейчас просто скажу, что использую ее в течение дня, чтобы сфокусироваться на одной задаче.

Справляемся с раздражителями

В течение дня вам мешает множество раздражителей. Может зазвонит телефон, когда вы сядете за работу. Постоянно всплывают уведомления об электронной почте. Кто-то лайкнул ваше сообщение в Facebook. О Боже мой, миру снова приходит конец — нужно срочно включить CNN. От некоторых раздражителей избавиться нельзя, но от большинства — вполне, особенно если хотите хорошенько поработать.

Я пытаюсь максимально избегать раздражителей в течение дня, поскольку знаю, что они убивают продуктивность. Я работаю из дома, поэтому мне немного проще, чем людям, сидящим в офисе, но это все равно достаточно сложно. Мой телефон никогда не звонит — он всегда в беззвучном режиме. Мои жена и дочь знают, что меня лучше не беспокоить, когда я работаю над «помидором». Если я им нужен, они либо посылают мне электронное письмо, либо выглядывают из-за двери — так я узнаю, что в следующий свой перерыв должен уделить им внимание (если, конечно, не случилось что-то чрезвычайное).

Еще одна важная вещь, которую мне приходится делать, чтобы избежать раздражителей, — игнорировать электронную почту. В течение перерывов я часто проверяю почту, чтобы убедиться, что у меня нет срочных писем, на которые нужно ответить немедленно, на остальные я отвечаю в специально выделенное для этого время. Обработывая всю свою электронную корреспонденцию, я могу обработать ее гораздо более эффективно. (Возможно, я мог бы стать еще продуктивнее, если бы избавился от привычки проверять почту, но я всего лишь человек.)

Я также выхожу из всех учетных записей в мессенджерах либо ставлю статус «Недоступен», чтобы меня не отвлекали. Я считаю, что подобные программы — это пустая трата времени. В большинстве случаев электронная почта работает гораздо лучше, поскольку я могу отвечать тогда, когда мне это удобно, вместо того чтобы отвлекаться в те моменты, когда пытаюсь сконцентрироваться.

Перерывы и отпуск

Работать по жесткому графику каждый день в долгосрочной перспективе не получится, поэтому я должен убедиться, что выделил какое-то время на отпуск. Еще несколько недель я выполняю «свободную работу» — в течение этого времени я не пользуюсь «помидорами» и не планирую неделю заранее. Я просто работаю над тем, что нравится. Эти недели непродуктивны, и я стремлюсь вернуться к своей системе, но они помогают мне вырваться из монотонности и вспомнить, насколько важно иметь систему, чтобы быть продуктивным.

Время от времени я беру выходные, чтобы «перезарядить батарейки» или провести время с семьей. Я соответственно планирую неделю: завтра я везу дочь в Disney World, поэтому, когда вернусь домой, сделаю работы лишь на три «помидора». Я беру более длинные перерывы каждые несколько месяцев — пару недель или даже целый месяц. Во время таких перерывов я пишу статьи для блога или подкастов или же выполняю минимальный объем работы. Я чувствую, что такие перерывы нужны после того, как усердно поработал, чтобы оставаться продуктивным дальше. (После того как я закончу эту книгу, у меня будет один из таких перерывов.)

УПРАЖНЕНИЕ

Вам не обязательно пользоваться именно моей системой продуктивности, но я рекомендую выбрать хоть какую-то из доступных, чтобы выдавать более стабильный результат. Помечайте, что вы делаете прямо сейчас, всю неделю. Посмотрите, способны ли вы разработать систему, которую можно применять для планирования месяцев, недель и дней.

Глава 38

Техника «помидора»

В течение многих лет я пробовал разные техники по повышению продуктивности, и, хотя сейчас пользуюсь комбинацией, одна из них повлияла на меня больше всего — техника «помидора» (<http://simpleprogrammer.com/ss-pomodoro>). Если бы я мог порекомендовать вам всего одну привычку, повышающую продуктивность, это была бы техника «помидора».

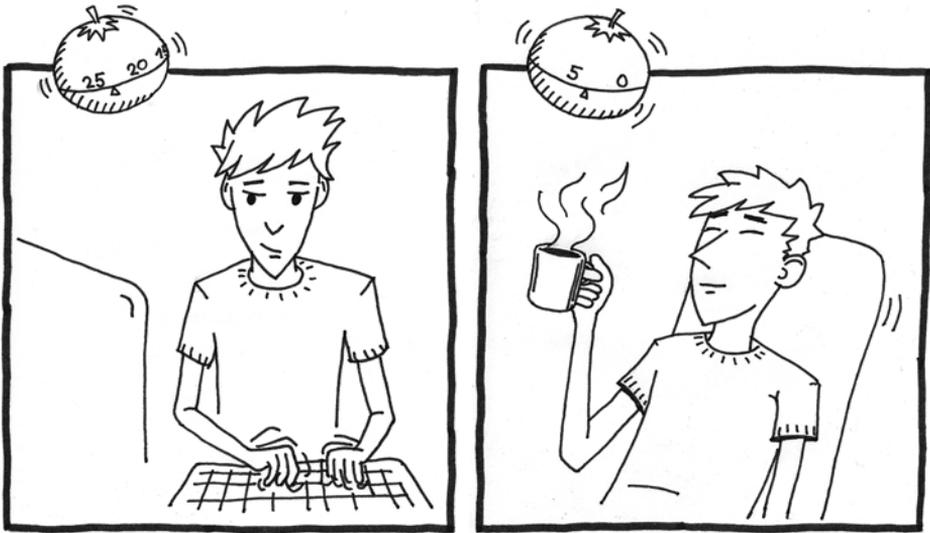
Однако я не всегда был приверженцем техники «помидора». Первый опыт ее применения был далек от идеального. Я не замечал ее основной идеи, до тех пор пока не попользовался ею в течение недели и не увидел результата.

В этой главе я познакомлю вас с техникой «помидора» и покажу, почему она столь эффективна.

Общие сведения

Техника «помидора» создана Франческо Чирилло (Francesco Cirillo) в конце 1980-х годов, но распространение получила в 1990-х. Техника настолько простая, что вы поначалу можете отказаться от нее, как это сделал я.

Основная идея заключается в том, что вы заранее планируете работу, которую собираетесь сделать в течение дня. Далее выставляете таймер на 25 минут и трудитесь над первой запланированной задачей. Вы полностью концентрируетесь на ней в течение всех 25 минут, не отвлекаясь.



Так работает техника «помидора»

По истечении 25 минут вы ставите таймер на 5 минут и делаете перерыв. Эти 30 минут считаются одним «помидором». После каждых четырех «помидоров» сделайте более длинный перерыв — 15 минут. Если вы закончили работу над задачей раньше, то должны тратить оставшееся время на «заучивание». Именно так вы продолжаете работать над задачей, внося небольшие улучшения или перечитывая материал, если пытаетесь выучить что-то. Я обычно игнорирую эту часть и немедленно перехожу к следующей задаче.

Вот и все. Техника «помидора» действительно настолько проста. В оригинале Франческо использовал кухонный таймер в форме помидора, чтобы замерять время каждого «помидора» (кстати, по-итальянски слово «помидор» звучит как *rotodoto*), но в наше время существует множество приложений для отслеживания «помидоров». Для отслеживания своих «помидоров» я пользуюсь таймером, встроенным в приложение Kanbanflow (<http://simpleprogrammer.com/ss-kanbanflow>). (Кстати, он запущен прямо сейчас.)

Эффективное использование техники «помидора»

Когда я только начал использовать технику «помидора», то делал это неправильно. Я просто пытался выполнять «помидоры» в течение дня, устанавливая таймер на

25 минут. Я не следил за тем, сколько работы сделал, и не измерял, сколько «помидоров» уходит на ту или иную задачу, поэтому техника не дала особых результатов. Я понял, что смысл заключается в том, чтобы оставаться сконцентрированным длительный промежуток времени. Я подумал, что это — хорошая идея, но при этом не понимал, зачем мне делать что-то еще, кроме как концентрироваться на 10–15 минут, чтобы хорошенько вработаться.

Я не понимал пользы техники «помидора», пока не решил изучить ее более тщательно. Мой друг — разработчик Джош Эрл (Josh Earl, <http://joshuaearl.com/>) — успешно применял эту технику и убедил меня попробовать еще раз. Он отслеживал, сколько «помидоров» успевал сделать в течение дня, и определял, сколько «помидоров» ему нужно делать в день. Это все изменило.

Реальная мощь техники «помидора» заключается в том, что ее можно использовать для оценки и измерения работы. Если вы отслеживаете количество сделанных за день «помидоров» и намечаете их количество, то можете оценить, насколько усердно работаете в течение дня и какова ваша производительность.

Подобное применение техники «помидора» позволило мне увидеть настоящую ценность расстановки приоритетов. Если у меня есть определенное количество задач на неделю, я должен аккуратно распределить «помидоры». До того как я открыл технику «помидора», всегда представлял, что мог бы выполнять гораздо больше работы, чем это было возможно на самом деле. Я переоценивал свой запас времени и недооценивал время, которое уходит на выполнение задач. Но когда начал использовать технику «помидора», я смог точно определять, сколько времени у меня есть и сколько «помидоров» потребуется для выполнения того или иного задания. Я не могу выразить словами то, насколько ценным это для меня оказалось. Я знаю, сколько времени примерно потребуется на то, чтобы закончить эту книгу. У меня есть представление о том, сколько «помидоров» займет написание каждой главы, и я знаю, сколько «помидоров» выделю на работу каждую неделю.

Попробуйте сами. Отложите книгу и начните применять технику «помидора» для какой-нибудь текущей задачи. После вернитесь к чтению этой главы.

Психологические игры

До этого момента я рассказывал только о том, как техника «помидора» может помочь вам стать более эффективным, повысив способности к планированию, но она так мощна еще и потому, что ограничение по времени оказывает на вас психологическое влияние.

У меня была огромная проблема, связанная с работой, — я чувствовал себя виноватым за то, что не выполнял больше работы. Независимо от того, сколько я работал в течение дня, казалось, я никогда не смогу расслабиться. Я всегда чувствовал, что должен был сделать что-то. Я садился играть в видеоигры (мое любимое времяпрепровождение) и не мог в полной мере насладиться этим, поскольку казалось, что трачу время впустую и вместо этого должен работать. Возможно, вы порой чувствуете то же самое.

Проблема заключалась в том, что я не мог точно оценить, сколько сделал за день, и не имел четкой конечной цели. Возможно, вы, как и я, пытались решить эту проблему, составив список дел на день. Это казалось хорошей идеей до тех пор, пока не наступал день, когда задачи требовали больше времени, чем должны были по вашим оценкам. Вы целый день работали как вол, но не завершали всех задач из списка, и несмотря на то, что приложили титанические усилия, вам все равно казалось, что вы потерпели неудачу.

Мы не можем управлять тем, сколько времени потребуется для решения задачи. Все, что мы можем сделать, — управлять временем, которое выделяем на выполнение задачи (или задач) в течение дня. Если вы хорошо поработали в какой-то день, то должны чувствовать себя хорошо. Однако если вы целый день ленились, но при этом получилось, что все задачи из списка выполнены, потому что они оказались проще, чем вы думали, вы не заслуживаете одобрительного похлопывания по плечу. Список задач составляется произвольно; действительно важен лишь объем работы, которую вы выполняете в течение дня.

Именно здесь в дело вступает техника «помидора». Когда вы ставите перед собой цель — сделать X «помидоров» в день — и выполняете это задание (и можете это проконтролировать), вы знаете, что сделали то, что должны были сделать за день, и можете позволить чувствовать себя хорошо и (что более важно) расслабиться.

Понимание этого помогло мне — я выполняю гораздо больше работы и могу наслаждаться свободным временем. Как только завершаю заданное количество «помидоров» в день, я могу делать все, что захочу. Я могу еще поработать, если есть желание, но если мне хочется поиграть в видеоигру или посмотреть фильм, я делаю это без угрызений совести, поскольку знаю, что сегодня хорошо потрудился.

Мы уже говорили о концентрации, поэтому не буду рассматривать эту тему снова, но есть огромная разница между работой в сфокусированном и несфокусированном состоянии. Техника «помидора» заставляет вас сконцентрироваться, поэтому, целый день выполняя «помидоры», вы делаете гораздо больше, чем обычно. Вы

становитесь более продуктивным. Но понадобится время, чтобы приноровиться к этой технике, — концентрироваться большую часть дня трудно.

ЛОВУШКА: Я РАБОТАЮ В ОФИСЕ И НЕ МОГУ СКОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ НА 25 МИНУТ

То, что вы работаете в офисе, не значит, что вы не можете пользоваться техникой «помидора». Я часто слышу жалобы, что вас постоянно прерывают в течение дня: коллеги останавливаются перекинуться словом, начальник хочет решить рабочий вопрос... Если вас отвлекают слишком часто, скажите, что вы планируете свой день и это повышает вашу продуктивность. Скажите им, что вы не будете недоступны более чем 25 минут и что ответите на все просьбы и вопросы, как только закончите выполнять «помидор».

Если вы правильно донесете свою мысль, то удивитесь, как вас поддержат другие. Просто напомните, что это будет полезно для команды и сделает вас гораздо более продуктивным, — и ваши шансы на успех возрастут.

Сколько работы вы можете делать

После того как я начал пользоваться техникой «помидора», я обнаружил, что могу делать определенный объем «помидоров» в течение недели или дня. Этот предел увеличивался с течением времени, я стал лучше концентрироваться на работе и привык, что делаю больше, чем обычно (но если я переходил границу и работал больше, чем мог, всегда платил за это высокую цену).

Настоящий предел может вас удивить. Вы можете подумать, что за восьмичасовой рабочий день сможете делать 16 «помидоров», поскольку каждый из них длится 30 минут. В действительности выполнять 16 «помидоров» пусть даже за 12 часов — это огромное усилие.

Когда я только начал пользоваться техникой «помидора», то обнаружил, что мне трудно делать даже по шесть «помидоров» в день. Вы будете удивлены, как утекает время и как трудно оставаться сконцентрированным. Теперь я ставлю перед собой цель выполнять десять «помидоров» в день — и это все еще достаточно трудно. Я часто трачу больше восьми часов в день, чтобы достичь этой цели, в некоторые дни мне недостаточно и этого.

Я поставил перед собой цель выполнять 50–55 «помидоров» в неделю. Если я справлюсь, то знаю, что могу рассчитывать на стабильное продвижение к своим целям. Если я делаю хоть немного больше, это сказывается на моей производительности в следующую неделю.

Если вы собираетесь пользоваться этой техникой, убедитесь, что ваши ожидания реалистичны. То, что вы работаете по 40 часов в неделю, не означает, что вы можете

делать по 80 «помидоров». (Если вы сумеете достичь этой цели, я буду очень удивлен и, честно говоря, начну опасаться за ваше психологическое здоровье.)

И чтобы вы не думали, что я сумасшедший или ленивый, обратите внимание на цитату Джона Кука (John Cook) об Анри Пуанкаре (Henri Poincaré) — знаменитом математике, теоретическом физике, инженере и научном философе (<http://simpleprogrammer.com/ss-poincar>), приведенную в блоге Кэла Ньюпорта (<http://simpleprogrammer.com/ss-four-hour>):

«Пуанкаре... регулярно работал с 10 до 12 утра и с 5 до 7 часов вечера. Он обнаружил, что редко достигает большего, если работает дольше».

Многие другие знаменитые и продуктивные люди вроде Стивена Кинга говорили похожее о максимальном объеме сконцентрированной продуктивной работы, которую человек может выполнить в течение дня. У вас есть куча времени — и только вам решать, как его потратить.

УПРАЖНЕНИЯ

- Примените технику «помидора». Пока рано волноваться, сколько «помидоров» делать в течение дня, но начните использовать технику и составьте таблицу, в которой будете указывать выполненное количество «помидоров» за неделю.
- Как только вы поймете, сколько «помидоров» можете осилить в неделю, поставьте цель на следующие семь дней и посмотрите, сможете ли вы ее выполнить. Уделите внимание тому, сколько работы вы делаете в итоге и как себя чувствуете, когда выполняете заданное количество «помидоров» в день.

Глава 39

Моя система квот: как я делаю гораздо больше работы, чем должен

Я уже говорил вам о простой системе, которой пользуюсь, чтобы оставаться максимально продуктивным, но сейчас хочу обратить ваше внимание на ее часть, о которой редко рассказываю. Эта часть моей системы продуктивности уникальна — насколько мне известно. Я не слышал, чтобы кто-то другой говорил о ней, и никогда не встречал ее в других системах продуктивности. Я называю ее системой квот.

Я пользуюсь системой квот, чтобы убедиться, что ежедневно и еженедельно делаю определенные измеримые шаги к моим самым важным целям. В этой главе я покажу вам основы системы квот и расскажу, как вы можете применить ее для себя.

Проблема

Ни одна из других систем продуктивности не помогала обрабатывать повторяющиеся задачи, которые появляются каждый день. Я также хотел найти способ справляться с крупными задачами, на выполнение которых могут уйти недели и даже месяцы.

Я обнаружил, что некоторые задачи повторяются в течение недели. Каждую неделю я должен писать статью для блога, создавать несколько подкастов, заниматься фитнесом и делать шаги на пути к крупным целям. У меня есть и ежедневные задачи. Уверен, что и у вас найдутся ежедневные или еженедельные занятия.

Я всегда обжигался на выполнении повторяющихся задач, поскольку либо забывал о чем-то, что должен сделать, либо не хватало времени. Я не мог выполнить все запланированные дела и всегда чувствовал, что не могу продвигаться вперед, поскольку нестабилен.

Возможно, вы замечали, что не посещаете спортзал так часто, как вам хотелось бы. Возможно, у вас есть блог, который вы стремитесь регулярно обновлять, но проходят месяцы, а вы так и не написали ни одной статьи. Вы знаете, что если бы смогли вести блог постоянно, то получили бы гораздо более высокие результаты, но, несмотря на благие намерения, у вас никогда не хватает времени на то, чтобы писать в блог столько, сколько хочется.

Знакомимся с квотами

Я начал понимать, что единственный способ гарантировать стабильный прогресс — создать заранее определенную цель, для достижения которой предпринимать определенное количество шагов в определенный период времени.

Изначально я преуспел, делая физические упражнения, — создал квоты на количество пробежек в неделю (три) и походов в тренажерный зал (тоже три). Я решил, что каждую неделю мне нужно выполнять эти квоты.

Я начал применять еженедельную квоту на одну статью для блога в неделю и добавил квоты на другие занятия, которые должен делать регулярно, — создавать видеоролики для YouTube или записывать подкасты. Я создал квоты для всего, что должен сделать больше одного раза. Я точно подсчитал, как часто выполняю все повторяющиеся задачи. Некоторые я делал раз в месяц, другие — четыре раза в неделю, а какие-то — дважды в день. Если я планировал повторить какое-то действие, то определял, как часто буду это делать, и старался следовать расписанию. Несмотря ни на что, я делаю то, что должен. И к квотам отношусь очень серьезно.

Я стал замечать, что выполняю гораздо больше работы, чем раньше. А самое приятное — выполняю столько работы постоянно, поэтому могу измерить свой прогресс с течением времени. Я точно знаю, какой объем работы делаю за определенный период.

Удачнее всего я применил эту систему при создании курсов для компании Pluralsight. Я установил квоту — создавать три модуля каждую неделю (модуль — это 30–60-минутная часть курса. Большая часть курсов содержит пять модулей). Установив такую квоту, я смог закончить более 55 курсов за три года и при этом даже брал отпуск. Я быстро стал самым продуктивным работником, имея в три раза больше курсов, чем любой другой автор компании.

Примеры квот

- Я буду выходить на пробежку три раза в неделю.
- Я буду создавать по одной статье для блога каждую неделю.
- Я буду писать по одной главе каждый день.
- Я буду выполнять по 50 «помидоров» каждую неделю.

Попробуйте сами. Составьте свой список квот. Подумайте о том, чего бы хотели достигать каждую неделю или каждый месяц, и запишите. Вам не нужно сразу же браться за работу, но выполнить эти упражнения будет полезно.

Как работает система квот

Вам может быть интересно, почему эта система квот работает. На самом деле все довольно просто. Выберите задачу, которую выполняете периодически, и установите квоту, как часто будете выполнять ее в заданный интервал времени (месяц, неделя или день, но помните, что интервал должен быть четким). Если ваш проект огромен, разделите его на небольшие повторяемые задачи. Когда я делал курсы для компании Pluralsight, то смог разбить работу на модули. Эту книгу я разбил на главы. (Кстати, моя квота для этой книги — одна глава в день.)

После того как вы определитесь, что и как часто будете делать, следующим шагом будет посвящение себя выполнению данной задачи. Эта часть очень важна, поскольку без приверженности вы не станете успешным. Настоящая приверженность означает, что вы достигнете задуманного, приложив максимальные усилия. Это значит, что ничто, кроме физической неспособности, не сможет помешать вам завершить задачу.

Эта идея лежит в основе всей системы. Вы не оставляете себе выбора, кроме как сделать то, что вы должны. Вы перестаете рассматривать провал как один из вариантов. Из-за того что вы позволите себе оступиться один раз, вы оступитесь снова, и довольно быстро квота перестанет иметь значение.

Вся система развалится, если вы не посвящаете себя задачам, поэтому следует выбирать достижимые квоты. Не посвящайте себя чему-то, что не сможете сделать, в противном случае вы потерпите неудачу. Начните с малого и постепенно увеличивайте обороты по мере достижения целей.

Если квота слишком большая, у меня есть только одно правило: вы не можете бросить выполнение задачи в течение выделенного интервала времени. В какой-то момент я делал по пять модулей для компании Pluralsight каждую неделю. Я смог выполнять квоту несколько недель подряд, но это было очень трудно, и в большинстве случаев мне приходилось работать по выходным. Когда я решил снизить квоту, то убедился, что выполнил свою квоту за текущую неделю, и только тогда снизил норму для следующей до трех модулей. Я не остановился на середине пути, изменяя правила, поскольку знал, что перестану уважать квоты в будущем.

Правила системы квот

- Выберите повторяемую задачу.
- Определите временной интервал выполнения.
- Определите квоту — количество раз, которое задача должна быть выполнена в заданный интервал.
- Посвятите себя выполнению квоты.
- Приспосабливайтесь. Делайте квоту больше или меньше, но не изменяйте посередине оговоренного периода.

Пришло время действовать. Выберите задачу, которую нужно выполнить с помощью квоты, и начните. Пользуйтесь правилами системы квот и применяйте ее поначалу только для одной задачи.

Почему система квот работает

Потому что лучше всего работать медленно и стабильно, чем иногда двигаться быстро, но страдать из-за отсутствия стабильности. Принцип отлично описывается цитатой из одной моей любимой книги «Война за креатив» Стивена Прессфилда:

«Его [профессионала] поддерживает знание того, что, если он всего-навсего сможет управлять ездовыми лайками, упряжка рано или поздно привезет его в Ном».

Многие из нас сталкиваются с проблемой, когда речь идет о долговременной продуктивности и стабильном темпе. С течением времени маленькие кирпичики образуют стену. Сфокусироваться на крупной задаче может быть трудно, но, если

разбить ее на фрагменты, становится не так уж и страшно. Идея заключается в том, чтобы придерживаться системы, которая гарантирует, что вы будете класть по кирпичику каждый день, неделю или месяц.

Система квот также помогает вам преодолеть слабость силы воли, задавая курс, которому вы будете следовать, и устраняя необходимость принимать решения. Поскольку вы уже посвятили себя выполнению какой-то задачи в течение заданного интервала, вам не нужно решать, делать что-то или нет, — вы знаете, что должны сделать. В любое время дня, когда нужно принять решение, вы обязаны призвать на помощь силу воли. Избавьтесь от необходимости принимать решения, сделав их обязательными с помощью квот, — и вы сэкономите немного сил. (На эту тему Келли Макгонигал (Kelly McGonigal) написала отличную книгу «Сила воли. Как развить и укрепить» (Willpower Instinct, издательство Avery, 2011).)

УПРАЖНЕНИЯ

- Создайте список повторяющихся дел. Особенно сконцентрируйтесь на тех, которые вы не делаете прямо сейчас, но знаете, что это будет полезно в будущем.
- Выберите одну задачу и посвятите себя выполнению квоты в заданный промежуток времени. Отнеситесь к этому серьезно. Постарайтесь выполнять квоту хотя бы пять интервалов. Представьте, что случится, если вы продолжите выполнять квоту в течение месяцев или даже лет.

Глава 40

Учимся нести ответственность

Существует два типа мотивации, которые заставляют людей выполнять работу: внутренняя (исходит изнутри) и внешняя (вызвана штрафами или наградами). Внутренняя мотивация гораздо эффективнее внешней. Когда мы мотивированы изнутри, то делаем гораздо больше работы и получается гораздо лучше. Идея заключается в том, чтобы ваша основная мотивация исходила изнутри, а не снаружи.

Именно этому и посвящена данная глава. Самомотивация через несение ответственности перед... собой. Пустые обещания даже самому себе на пользу не идут. Если вы заинтересованы в том, чтобы узнать об этой теме больше, почитайте книгу Дэниэла Пинка (Daniel Pink) Drive (издательство Riverhead Hardcover, 2009).

Ответственность

Большинство из нас приходят на работу каждый день в какой-то степени из-за того, что несут ответственность перед работодателем. Ответственность за наличие рабочего места требует от нас делать некоторые вещи, которые иначе мы бы не делали. Если в данный момент вы трудитесь на кого-то и у вас появляется возможность поработать один день из дома или, возможно, вы начали работать на себя, вы быстро поймете, насколько мощная концепция ответственности.

Когда у меня была работа, позволяющая трудиться из дома, я намеревался рано вставать и браться за дело, но не преуспел. Я не ленился, а просто не привык нести ответственность перед собой. На мое поведение влияли внешние факторы. Когда ответ на вопрос: «Работать или нет?» — зависел только от меня, я выбирал вариант «не работать». Такова человеческая природа.

Этот опыт обнажил критический недостаток, который мешал моей продуктивности. На меня влияли внешние факторы, а не внутренние. Ответственность перед работодателем держала меня в узде, но, когда я начал работать сам по себе, у меня не было чувства ответственности, которое управляло бы моим поведением.

Важно выработать чувство ответственности перед собой, чтобы быть продуктивным, когда никто не смотрит. Это можно назвать также характером или целостностью, поскольку они части одной идеи. Без ответственности перед собой ваша производительность всегда будет зависеть от внешней мотивации. Вами с легкостью манипулируют как пряником, обещая награду, так и кнутом, обещая... наказать вас, если выбьетесь из стройных рядов.

Умение владеть собой заключается в самомотивации, а в основе самомотивации лежит ответственность перед собой. Вам придется научиться нести ответственность перед собой, если хотите получать предсказуемые и надежные результаты, которые не зависят от влияния других людей.

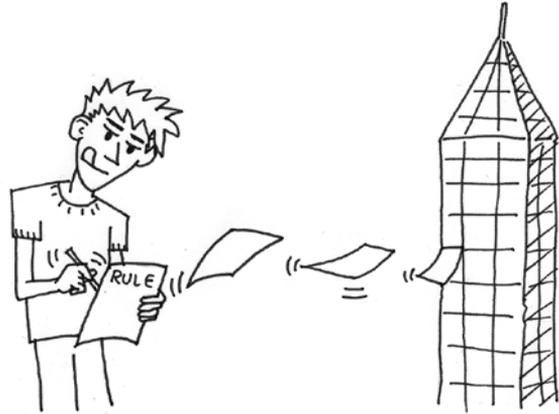
Несем ответственность перед собой

Долгое время я пытался справиться с проблемой, когда меня мотивировали лишь внешние факторы. Мне пришлось научиться самодисциплине, чтобы быть эффективным в своем ремесле, а также для того, чтобы быть продуктивным, когда результаты зависят только от меня. В итоге я понял, как приручить дикого зверя, который жил внутри меня.

Чтобы развить чувство ответственности перед собой, вам нужно разработать расписание собственной жизни. Если вы не знаете, что должны делать, вы не сможете нести ответственность ни за что. Когда вы идете на работу, то посвящаете ей определенные дни, также оговорено время, когда начинается и заканчивается рабочий день. Несмотря на то что некоторые моменты могут изменяться, они достаточно целостны, чтобы можно было сказать, когда заканчивается один и начинается другой. Вы знаете, когда нарушаете порядок, поэтому несете ответственность перед начальством.



Думайте о том, как спланировать свою жизнь, если бы вам не нужно было выполнять свой план самостоятельно



Создайте для себя правила, чтобы разработать расписание своей жизни

Шаги для приобретения ответственности перед собой

Вам нужно создать собственные правила, которые будут управлять вашей жизнью. Эти правила нужно придумать заранее, когда вы четко мыслите, а голова не затуманена плохими суждениями. Возможно, у вас уже есть такие правила вроде «чистить зубы по утрам» или «вовремя платить по счетам». Но неплохо завести такие правила для каждой проблемной области жизни, а также для областей, критических для вашего успеха. Это поможет продолжать выполнять задачу вместо того, чтобы руководствоваться прихотями и эмоциями.

Иногда можно подумать масштабнее и спланировать свою жизнь и действия на каждую неделю так, как если бы вам не пришлось делать все самостоятельно. Представьте, что играете в видеоигру — вам нужно спланировать действия персонажа на каждый день. Как бы вы распределили время? На какую диету вы бы посадили персонаж? Сколько часов отвели на сон? Ответы на эти вопросы — хорошие кандидаты стать правилами, которые вы могли бы использовать, чтобы нести ответственность перед собой.

Внешняя ответственность

Вы можете обнаружить, что правила легко нарушить, если несете ответственность только перед собой. В таких ситуациях пригодится внешняя помощь. Вы опреде-

ляете правила самостоятельно, поэтому мотивация будет внутренней, но вам нужен кто-то, кто поможет их придерживаться. Нет ничего зазорного в том, чтобы попросить других помочь вам нести перед собой ответственность. Может быть полезным нанять «партнера по ответственности» — в идеале кого-то, кто стремится к похожей цели. Расскажите ему о своих правилах или целях, которых собираетесь достичь, и вы сможете нести ответственность друг перед другом, регулярно делаясь успехами или неудачами.

Часто одной мысли о необходимости отчитываться о неудачах другому человеку достаточно, чтобы отказаться от действий, обрекающих вас на провал. Одна такая мысль может помочь вам принять хорошее решение вместо плохого. Можно также решать важные вопросы вместе с «партнером по ответственности», чтобы убедиться, что сделанный выбор действительно принесет вам пользу в долгосрочной перспективе.

У меня есть группа выдающихся умов, которая выполняет функцию «группы ответственности». Группа собирается каждую неделю — мы говорим о том, что сделали за прошедшие семь дней и что запланировали на будущее. Обсуждая свои планы в группе, мы несем ответственность перед другими и обязаны выполнить запланированное. Никто не хочет подвести группу. С тех пор как я создал эту группу, моя продуктивность значительно возросла.

Помимо этого, можно делать как можно больше «публичных» действий. Каждую неделю я публикую статьи в блоге, видеоролики для YouTube и подкасты. Если я пропускаю неделю, то знаю, что это не пройдет незамеченным, поэтому мне не кажется, что я могу позволить себе лениться. Полезно выставлять свою работу на всеобщее обозрение — это мотивирует на активные действия из-за возможного стыда, если подведете людей, которые на вас рассчитывали.

Основная мысль главы — нужно выработать ответственность за свои действия. Вы станете гораздо более продуктивным, если будете придерживаться созданных вами же стандартов.

УПРАЖНЕНИЯ

- Определитесь, как вы хотите прожить жизнь. Создайте правила, которые помогут вам следовать в правильном направлении.
- Создайте систему ответственности, которая поможет вам применять свои правила.

Глава 41

Многозадачность: что можно и чего нельзя

Ах, многозадачность... Некоторые называют ее бичом продуктивности, а другие молятся на нее. Однако все чаще от многозадачности избавляются полностью. Я не думаю, что проблема столь проста. Я считаю, что какие-то задачи можно выполнять параллельно с другими, а какие-то — нет. Если хотите увеличить продуктивность, придется узнать, когда можно пользоваться многозадачностью, когда — нет.

Почему многозадачность — это, как правило, плохо

Большинство недавних исследований показывают, что многозадачность практически всегда приводит к снижению продуктивности. Взгляните на статью Американской ассоциации психологов, чтобы увидеть итог опыта: <http://simpleprogrammer.com/ss-multi-task>.

Причина кроется в нашей неспособности к настоящей многозадачности. В большинстве случаев, когда мы думаем, что занимаемся несколькими задачами одновременно, на самом деле мы постоянно переключаемся между ними. Именно из-за этого страдает продуктивность. Чем чаще вы перепрыгиваете с задачи на задачу, тем больше времени тратите на то, чтобы разогнать мозг для выполнения текущей задачи. Настоящая многозадачность означает, что две или более задачи выполня-

ются одновременно (и это может быть эффективно, мы поговорим об этом далее), но большую часть времени мы лишь переключаемся между ними.

Помните, насколько важна для продуктивности концентрация (мы говорили об этом в главе 36)? Когда вы занимаетесь многозадачностью, то нарушаете концентрацию и требуется время, чтобы вернуться к выполнению задачи. Вы также будете отвлекаться. Если вы считаете, что ваша продуктивность максимальна, когда вы находитесь «в потоке», и вам нужно целенаправленно поработать какое-то время, чтобы войти в это состояние, то, скорее всего, быстрое переключение между задачами не будет эффективно. Но это верно лишь для определенных видов работы, когда вы не можете выполнять две и более задачи одновременно. Если вы способны совместить задачи, то сможете трудиться гораздо эффективнее. Сейчас поговорим о более эффективной стратегии выполнения задач, которую следует использовать вместо традиционной многозадачности.

Группирование задач более продуктивно

Сегодня я получил всего несколько электронных писем. Раньше у меня на экране появлялось уведомление, когда приходило новое письмо. Практически каждый раз я прерывался и отвечал на послание. Это было не очень эффективно, поскольку я постоянно нарушал концентрацию. Довольно очевидно, что в этом случае я не занимаюсь многозадачностью. Я просто прерываю текущую работу, чтобы ответить на письмо. Я переключаюсь между задачами. Например, пока пишу эту книгу, я не могу отвечать на письма. У меня не хватит клавиатур или пальцев, чтобы делать все одновременно.

Теперь я обрабатываю письма группами. Я проверяю почту несколько раз в день и отвечаю на самые срочные письма. А остальные послания обрабатываю в отведенное время. Моя эффективность повышается, поскольку я не прерываю выполнение других задач.

Зачем я вам об этом говорю? Если вы испытываете проблемы с многозадачностью из-за того, что нужно выполнить несколько заданий в течение дня, возможно, стоит группировать задачи и работать над набором связанных задач, чем растягивать их выполнение на весь день. Электронная почта — отличный первый шаг, но для группирования подходит все, что можно сделать за небольшой промежуток времени.

Возможные способы группирования:

- электронная переписка;
- телефонные звонки;

- ❑ исправление багов;
- ❑ короткие собрания.

Группирование связанных задач имеет два весомых преимущества. Во-первых, не нужно отврываться от выполнения крупных задач, над которыми вы работаете в течение дня. Во-вторых, вы можете лучше сконцентрироваться на выполнении задач, которым обычно не уделяете времени, достаточного для вхождения в режим концентрации. Ответив на одно письмо, вы не сможете войти «в поток», но если вам придется отвечать на 20 посланий подряд, то вполне.

Подумайте о том, что можно сгруппировать. Какого рода действия вы часто выполняете в течение дня? Можете ли вы выделить для них большой промежуток времени и сделать за один раз?

Как насчет настоящей многозадачности?

Теперь, когда мы разобрались с неприязнью к многозадачности, поговорим о настоящей многозадачности, когда вы действительно делаете две вещи одновременно, а не просто переключаетесь между ними.

Благодаря настоящей многозадачности моя продуктивность значительно повышается. Такой подход имеет смысл, если вы способны объединить две задачи и на самом деле выполнять их одновременно (тогда вы сможете сделать гораздо больше). Идея заключается в том, чтобы понять, какие задачи объединить, лишь незначительно потеряв в продуктивности.

Я обнаружил, что можно объединить задачу, не требующую раздумий, с задачей, которая требует некоторой концентрации. Прямо сейчас я слушаю музыку в наушниках и одновременно набираю текст этой главы. Несмотря на то что прослушивание музыки само по себе непродуктивно, оказывается, что, если работать под музыку, продуктивность увеличивается. Кажется, что музыка помогает мне выразить свои мысли и снижает риск, что другие раздражители отвлекут мое внимание.

Нужен более продуктивный пример? Обычно я совмещаю фитнес с чем-то образовательным. Когда я занимаюсь в тренажерном зале, часто слушаю аудиокнигу или подкаст. Я обнаружил, что могу выполнять физические упражнения, когда слушаю что-то образовательное, — эти задачи не влияют друг на друга негативно. Я ознакомился со многими книгами, слушая их аудиоверсии во время бега или поднятия груза.

Но представьте, что случилось бы, если бы я попробовал слушать аудиокнигу, пока пишу эту главу. Я либо не уделял бы внимание аудиокниге, либо не смог бы писать. Наш мозг не может выполнять две задачи одновременно.

Идея заключается в том, чтобы найти такое время, когда не задействуется ваше тело или мозг. Например, можно ехать в машине и слушать аудиокниги. Вам не нужно сильно концентрироваться на езде — это делается практически на автопилоте, поэтому вы можете выучить что-то, пока едете.



Решать две умственные задачи одновременно слишком трудно

И наоборот. У меня есть беговая дорожка с маленькой полочкой, на которую я могу поставить лэптоп. Нет никакой причины, по которой я не могу идти и одновременно

набирать ответы на электронные письма. Однако я обнаружил, что не способен толком писать код, когда иду по беговой дорожке (если только я не иду слишком медленно). Похоже, что ходьба или другая физическая активность требуют небольшой концентрации. Поэтому рекомендую выбрать задачи, требующие минимальной концентрации, и совместить их с физическими упражнениями. Не то чтобы я пробовал, но вам, возможно, покажется трудным решать сложные математические уравнения во время подъема тяжестей.

УПРАЖНЕНИЯ

- Исключите любую многозадачность, которая по факту таковой не является. Стремитесь работать только над чем-то одним в любой момент времени в течение дня. В этом вам может помочь техника «помидора».
- Сгруппируйте небольшие задачи, которые можно сделать за один раз, вместо того чтобы возвращаться к ним несколько раз в течение дня или недели.
- Поищите области, в которых вы можете применить настоящую многозадачность. В любое время, когда вы заняты задачами, не требующими умственных нагрузок, объедините текущую задачу с чем-то еще. Всегда, когда выполняете умственную работу, объедините ее с физической активностью.

Глава 42

Перегорели? У меня есть лекарство!

Один из главных врагов продуктивности — физическое и моральное состояние, известное как перегорание. Как правило, мы все начинаем новый проект с большим энтузиазмом, но по прошествии времени даже самых страстных работников может выворачивать от одной мысли о проекте. Большинство называют это состояние перегоранием и не могут справиться с ним. Но, если вы преодолеете его, у вас откроется второе дыхание.

В этой главе поговорим о том, что такое перегорание и почему я считаю, что перегорание в большинстве случаев — просто иллюзия.

Как мы перегораем

Поначалу мы восхищаемся всем новым, но затем эти вещи становятся привычными — и с течением времени либо мы принимаем их как должное, либо они нам надоедают. Я уверен, что вы проходили через это много раз. Помните, когда ваша машина была совершенно новой (по крайней мере для вас)? Помните, насколько вы были взволнованы, когда первый раз сели за руль, и насколько хорошо себя потом чувствовали? Как долго длились эти ощущения? Сколько времени прошло перед тем, как вы перестали думать о машине? Через какое время она стала «старой»?

Возможно, вы испытывали похожие чувства и на новой работе. Я помню свои первые дни на нескольких разных рабочих местах. Я был взволнован и полон надежд, я стремился поскорее начать. Однако энтузиазм быстро испарился. Довольно скоро меня стала угнетать перспектива ходить на работу, и я чувствовал, что больше не выдержу.

Пропадает эффект новизны — и в дело вступает реальность. Если вы начинаете новый проект или пытаетесь освоить новый навык, то в итоге достигнете точки, где интерес и мотивация будут на нуле, а результаты улучшаются слишком медленно (или даже не изменяются).

В конечном итоге вы будете чувствовать себя физически и морально истощенным. Можно отрицать этот факт (или скрывать его), но вы будете знать, что не чувствуете восхищения от работы, проекта, рутины и прочего. Вы чувствуете, будто перегорели.

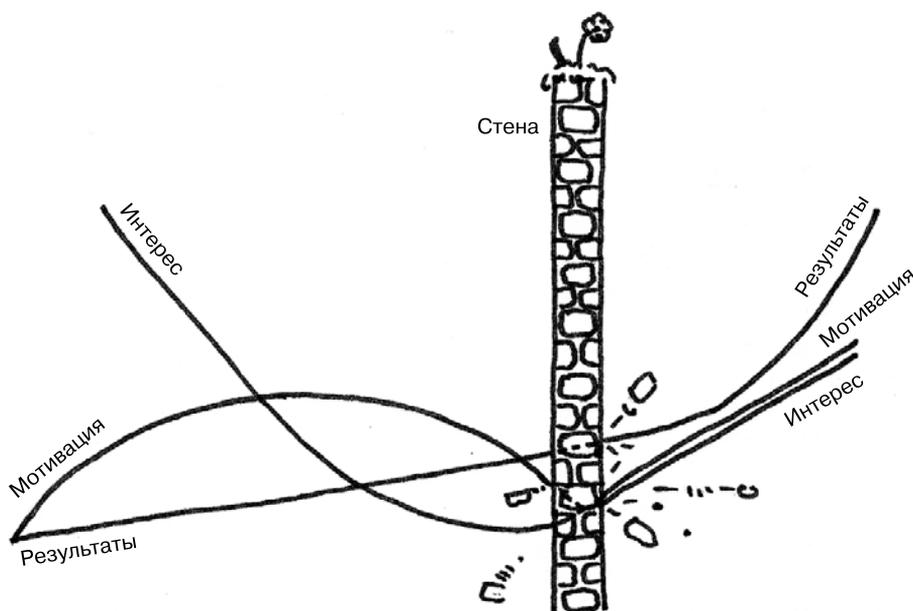
Чем сильнее вы стараетесь, чем больше работы делаете, тем быстрее перегорите. Именно поэтому быть продуктивным так трудно. Чем вы более продуктивны, тем менее продуктивным себя чувствуете.

В действительности вы просто бьетесь о стену

Большинство из нас воспринимают перегорание как конец. Мы думаем, что, раз потеряли интерес, нам нужно что-то другое. Мы начинаем искать новую работу. Оставляем книгу недописанной. Бросаем сторонние проекты за несколько недель до завершения. Отправляемся искать что-то новое, чтобы найти свою настоящую страсть. Ведь мы бы не перегорели, если бы встретили истинную страсть.

Иногда нам кажется, что стоит взять отпуск. Но зачастую по возвращении мы чувствуем себя еще более уставшими. Мы потеряли не только мотивацию и интерес, но и импульс.

В большинстве случаев ощущение перегорания совершенно естественно и не показывает серьезной проблемы. В действительности многие из нас, взявшись за очередное начинание, в конечном итоге упираются в стену — начальный интерес и мотивация пропадают, мы не видим того результата, который помог бы их возродить.



Время от времени мы все натываемся на стену

Когда мы только начинаем новый проект, интерес на высоте. Но как и в случае с новой машиной, уровень интереса падает довольно быстро. Кажется, будто он подпитывается надеждами и предвосхищениями. Мы заинтересованы больше всего до того, как начнем что-то делать.

Мотивация начинает снижаться, но по мере продвижения в деле ее уровень растет. Ранние успехи делают вас более мотивированными. Вами движет импульс. С течением времени результаты будут даваться медленнее — и это снова будет снижать мотивацию. В итоге вы обнаружите, что мотивация и интерес сошли на нет.

По другую сторону стены

Подумайте, как много людей сдались до того, как стали хороши в чем-то, или до того, как проект закончился. Взгляните и на себя. Сколько в вашем чулане незаконченных проектов, желтых поясов, пыльных гитар и футбольных бутс? Я натывался на стену много раз и не мог пробиться сквозь нее. Мой чулан полон начинаний, которые завершились поражениями.

Но есть и хорошие новости. Помните о лекарстве от перегорания, которое я вам пообещал? Пришло время его получить. Оно очень простое. Вы готовы?

Пробейтесь сквозь стену. Да, я серьезен. Взгляните еще раз на рисунок, где изображены интерес, мотивация, результаты и стена. Заметили, что происходит сразу за стеной, если вы сможете туда пробиться? Совершенно внезапно результаты пойдут вверх весьма быстро. Мотивация и интерес составят им компанию.

Пока вы не настроились слишком скептически, позвольте объяснить, что произошло и почему вырастает стена. Как мы говорили ранее, большинство людей бросают свои дела, когда натываются на стену. Они не пытаются ее преодолеть, поскольку чувствуют, что перегорели. До того как вы наткнетесь на стену, соревнование проходит довольно ярко. В гонке участвует много бегунов. Все ощущают энтузиазм и восхищение. Дорога кажется простой. Никто не сходит с дистанции.

Но поскольку многие никогда не преодолевают стену, по ту сторону довольно просторно. Никто особо не соревнуется. Большинство бегунов прекратили гонку. Каждый бегун получает награду, поскольку осталось мало соперников.

Если вы сможете попасть на другую сторону, все внезапно станет проще, а мотивация и интерес вернуться. Мотивация и интерес высоки для новых начинаний, но они высоки также и для дел, где мы преуспели. Начать учиться играть на гитаре весело и просто. Продолжать учиться и стать хорошим гитаристом — долго и скучно. Но стать великим музыкантом — еще веселее.

Если вы сможете сжать зубы и продолжать работать, в итоге поймете, что лекарства от перегорания нет, нужно просто его игнорировать. Секрет борьбы — продолжать, несмотря на боль. В итоге вы столкнетесь с новыми стенами, но каждый раз, когда пробьетесь через них, почувствуете новый прилив энергии и мотивации. Помимо этого, вам придется соревноваться с меньшим количеством людей.

Пробиваемся сквозь стену

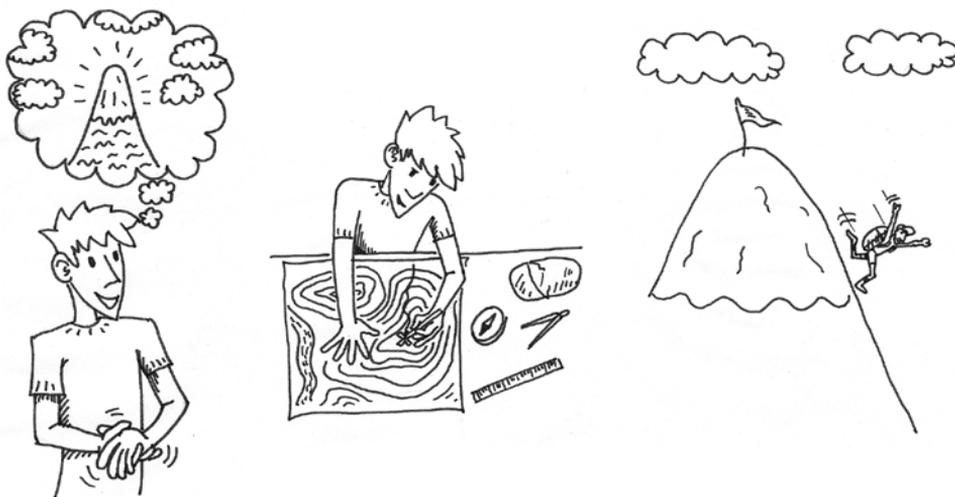
Возможно, вы немного не уверены в том, что я говорю. Возможно, вы чувствуете, что перегорели. Когда вы просыпаетесь по утрам, то действительно не хотите набирать текст на компьютере. Вы хотите просто удалиться в лесную хижину, где никогда не увидите компьютер снова. Но, может, вы хотите дать себе еще один шанс? Возможно, вы хотите увидеть, существует ли тот самый горшочек с золотом по другую сторону стены?

Хорошо. Позвольте мне показать вам, как сделать это.

Мы уже сделали первый шаг — осознали, что вас что-то ждет по другую сторону. Большинство людей сдаются, поскольку не понимают, что ситуация изменится к лучшему, если они продолжают работать. Осознание того, что ваши усилия не пройдут даром, поможет вам продержаться и пробиться сквозь стену.

К сожалению, этого недостаточно. Пытаться продолжать, когда мотивация на нуле, трудно. Без мотивации вы не видите продвижения. Вы будете чувствовать, что делаете все совершенно наоборот. В этом случае понадобится как-то структурировать свои действия. Возможно, нужно вернуться к главе 40, посвященной ответственности, но в итоге вам понадобится придумать набор правил для себя, которые гарантируют, что вы будете продолжать работать.

Как пример рассмотрим эту книгу. Начиная писать ее, я был очень взволнован. Не мог представить более интересного занятия, чем сидеть и писать свою книгу целый день. Однако это восхищение быстро испарилось. Но тот факт, что вы сейчас читаете эту книгу, доказывает, что я смог осилить работу. Как я сделал это, когда мотивация и интерес растаяли? Я составил расписание и придерживался его. Несмотря ни на что, независимо от самочувствия, я писал главу каждый день. Иногда у меня получалось больше, но я всегда писал минимум главу.



Вам нужно пробиться сквозь стену

Вы можете применить похожий подход. Хотите научиться играть на укулеле? Выделяйте каждый день время на тренировки. Сделайте это еще до своего первого

урока — пока есть интерес и мотивация. Когда столкнетесь с неизбежной стеной, вы уже будете знать, что делать.

УПРАЖНЕНИЯ

- Подумайте обо всех своих незаконченных проектах. Что заставило вас бросить занятие? Как вы себя чувствуете теперь?
- Решите для себя, что в следующий раз, когда возьметесь за новый проект, вы его завершите. Составьте правила и ограничения, которые заставят вас преодолеть стены, возникшие на вашем пути.
- Если вы наткнулись на стену в карьере или в личной жизни, постарайтесь пробиться сквозь нее. Подумайте о том, что вы можете увидеть по ту сторону. Представьте, что интерес и мотивация в итоге вернутся к вам.

Глава 43

Как вы убиваете свое время

Мы все тратим время впустую. Если бы мы могли научиться перестать тратить время зря, то стали бы максимально продуктивными. К сожалению, невозможно оптимизировать каждую минуту каждого дня — это слишком нереалистичная цель. Однако можно определить моменты, когда вы тратите больше всего времени, и избавиться от них. В этой главе я помогу вам определить самые крупные места, где тратится время, и дам советы по их окончательному уничтожению.

Самый главный способ убить время

Скажу прямо. Перестаньте смотреть телевизор!

Серьезно, перестаньте — и как можно быстрее! Уберите пульт подальше, выключите TiVo и найдите еще что-то, чем вы можете заняться, хоть что-нибудь.

Мы живем в мире, где большинство людей тратят значительную часть жизни на просмотр телевизора, не принося пользы ни себе, ни обществу. В 2012 году отчет Нильсена показал, что среднестатистический американец старше двух лет тратит более 34 часов в неделю на просмотр телепередач. Но погодите, это еще не все. Они тратят еще 3–6 часов на просмотр записанных программ. Вы серьезно? Я правильно прочитал? Мы тратим 40 часов в неделю на просмотр телевизора? Это же безумие.

Возможно, вы не в таких количествах, как среднестатистические американцы, смотрите телевизор, но приведенные данные трудно проигнорировать.

Представьте, что вы могли бы сделать за дополнительные 40 часов в неделю. Если бы вы хотели начать собственный бизнес, получите-распишитесь — 40 часов. Если вы хотите продвинуться в карьере, как думаете — смогли бы за дополнительные 40 часов в неделю? А как насчет того, чтобы прийти в форму? Думаю, что 40 часов более чем достаточно.

Даже если вы смотрите телевизор вполтину меньше, чем средний американец, у вас все равно уходит 20 часов в неделю — это как работа на полставки. Отследите, сколько вы смотрите телевизор каждую неделю. Будьте честны с собой. Сложите эти часы и посчитайте, сколько времени вы тратите ежегодно.

Бросаем смотреть телевизор

Возможно, вам могут понадобиться дополнительные аргументы, чтобы полностью прекратить смотреть телевизор или хотя бы урезать время. Самая большая проблема в том, что это занятие не приносит никакой пользы. Если вы не смотрите исключительно образовательные программы, вы теряете время. Лучше потратьте его на любое другое занятие.

Телевидение — это не только способ убить время, оно также влияет на вас, а вы об этом даже не подозреваете. Телепрограммы замыкают часть мозга, которая отвечает за принятие решений, выкладывая все перед вами на блюде. Телевидение непосредственно влияет на все, начиная с ваших привычек тратить деньги и заканчивая вашим мировоззрением. Чем больше вы пялитесь в экран, тем больше теряете контроль над своими мыслями и действиями. Телевидение буквально программирует вас.

Как же бросить такое времяпрепровождение? Скажу вам — это непросто. Раньше я довольно много смотрел телевизор. У меня была привычка приходить домой с работы и включать телевизор. (Я даже купил небольшой столик, чтобы можно было ужинать перед телевизором.) Я вырос, смотря телевизор, мои родители смотрели телевизор, и когда я стал взрослым, то продолжил с удовольствием. Я привык смотреть телепрограммы. И чувствовал, что после тяжелого трудового дня надо расслабиться. Мне было нужно это дурацкое развлечение.

Я начал отказываться от просмотра телевизора, только когда у меня появились проекты на стороне. Начал я с создания приложения для Android, которое отслеживало мои пробежки. Я выделял несколько часов в день, чтобы поработать над

приложением. И обнаружил, что, заменяя работой просмотр телевизора, я стал выполнять больший объем и начал чувствовать себя гораздо лучше.

После того как я увидел эти позитивные изменения, я захотел вернуть еще больше своего времени, но не желал отказываться от любимых программ. Я решил по одной снижать количество просматриваемых телепрограмм. Вместо того чтобы смотреть телевизор вживую, я купил все сезоны телешоу, которые хотел увидеть, и смотрел, когда был свободен. Я перестал позволять расписанию телепрограмм управлять моим временем. (Даже сейчас я иногда покупаю полный сезон телепрограммы и смотрю как фильм.)

Найдя другие занятия, я смог избавиться от телезависимости, освободив 20–30 часов в неделю.

Другие способы убить время

Я сконцентрировался на просмотре телевизора, поскольку для большинства людей это главный способ убить время. Избавление от этой привычки может удвоить или даже утроить вашу продуктивность (не говоря уже о том, чтобы сэкономить некоторую сумму). Но существуют и другие способы траты времени, от которых вы можете захотеть отказаться.

Один из основных — социальные медиа. Присутствие в соцсетях, несомненно, важно, мы говорили об этом в части II, но очень просто потратить бесчисленное количество часов в Facebook, Twitter и на других сайтах, в то время как вы должны делать какую-то работу.

Хорошая стратегия (применима и к электронной почте) — сгруппировать свои действия в социальных сетях в отведенное время. Вместо того чтобы бессмысленно проверять Facebook в течение дня, попробуйте только в обед или вечером. Поверьте, вы мало что пропустите.

Если вы работаете в компании, менее продуктивными вас могут сделать планерки. Возможно, мне не стоит говорить, сколько времени могут отнять собрания. Я работал в таких компаниях, где на это уходило по 2–3 часа в день. Не нужно говорить, что для продуктивной работы оставалось не так уж и много времени.

Один из самых простых способов помешать планеркам тратить впустую ваше время — не посещать их. Знаю, что звучит как ересь, но я обнаружил, что на большей части собраний я не нужен.

Количество собраний можно снизить, убедив их организаторов, что многие вопросы решаются по электронной почте или с помощью другого средства связи. Попробуйте использовать планерки как последнее средство, когда проблему нельзя решить с помощью других способов связи вроде электронной почты или телефонного звонка. (В книге *Rework* (издательство Crown Publishing Group, 2010), которую написали Джейсон Фрид (Jason Fried) и Дэвид Хайнемайер Хэнссон (David Heinemeier Hansson), вы найдете больше информации о том, как сделать собрания более рациональными.)

Основные способы убить время:

- просмотр телевизора;
- соцсети;
- новостные сайты;
- ненужные планерки;
- готовка еды;
- видеоигры (особенно онлайн);
- кофе-брейки.

ЛОВУШКА: НЕУЖЕЛИ ГОТОВКА, КОФЕ-БРЕЙКИ И ДРУГИЕ ДЕЛА, КОТОРЫМИ ВАМ НРАВИТСЯ ЗАНИМАТЬСЯ, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО УБИВАЮТ ВРЕМЯ?

И да и нет. Это зависит от того, зачем вы это делаете. Если чтобы поучить удовольствие — это не пустая трата времени; а вот если для того, чтобы избежать работы, которую вы должны сделать...

Я рассматриваю видеоигры как пустую трату времени, но люблю играть. Значит ли это, что я должен полностью отказаться от видеоигр? Нет. Но это значит, что я не играю в видеоигры, когда должен делать что-то другое.

То же относится и к готовке. Возможно, вам нравится готовить для себя здоровую пищу. Если это так, замечательно. Но если вы тратите много времени на готовку, в то время когда можете составить простой план питания, значительно сокращающий временные затраты, возможно, пора пересмотреть сложившуюся ситуацию.

Смысл не в том, чтобы отказаться от всех удовольствий, а в том, чтобы убедиться, что вы не тратите время, делая то, что вам не нужно, не нравится и отнимает все свободные часы.

Отслеживаем время

Если вы не можете не отвлекаться на социальные сети, начните отслеживать время, проведенное там. Можете использовать для этого инструмент вроде RescueTime (<http://simpleprogrammer.com/ss-rescue-time>), который отследит время, проведенное

в социальных сетях в течение дня, и сгенерирует отчет об этом. Самый лучший способ избавиться от убийц времени — обнаружить их. Вам нужно знать, где вы тратите время, перед тем как «отбивать» это время назад.

Рекомендую разработать систему, чтобы увидеть, куда уходит время в течение дня. Когда я только начал работать на себя, то не понимал, на что трачу время. Я чувствовал, что могу делать гораздо больше, чем получалось на самом деле. Я начал тщательно отслеживать время в течение двух недель и в итоге смог обнаружить, на что тратил больше всего часов.

Если вы узнаете, на что тратите свое время, то сможете избавиться от ненужных привычек. Определите, сколько именно уходит на выполнение различных задач в течение дня. Чтобы получить полное представление о том, куда утекает время, отслеживайте даже то, как долго вы обедаете.

УПРАЖНЕНИЯ

- В течение следующей недели тщательно отслеживайте свое время — как вы тратите каждый час своего дня? Найдите 2–3 основных убийцы времени.
- Если вы любите смотреть телевизор, откажитесь от этой привычки на неделю и оцените, что произойдет. Отслеживайте, на что вы тратите время вместо телевизора.
- Определите, можете ли вы высвободить еще больше своего времени, наняв кого-то для работы по дому и во дворе. (Если вы отключите кабельное телевидение, то, возможно, сможете оплачивать эти услуги из сэкономленных денег.)

Глава 44

Важность рутины

Секрет продуктивности — выполнять небольшие задачи в течение долгого периода времени. Пишите по тысяче слов каждый день — и за год наберется четыре романа. (Средний роман содержит 60–80 тысяч слов.)

Почему же многие садятся писать роман, но так и не заканчивают? Они не понимают, что единственное, что стоит между ними и их мечтой, — рутина. Рутинa — один из самых мощных способов изменить свою жизнь, стать более продуктивным и достичь своих целей. То, что вы делаете каждый день, накапливается с течением времени во всех областях жизни.

В этой главе мы обсудим важность рутинных занятий и рассмотрим несколько способов организовать дела так, чтобы стать более продуктивным и достичь целей, которые в данный момент кажутся недостижимыми.

Рутинa создает вас

Каждое утро я встаю и иду в тренажерный зал поднимать тяжести либо отправляюсь на пятикилометровую пробежку. Я делаю это годами и буду продолжать долгое время. Когда я возвращаюсь с тренировки, я сажусь за стол и выполняю рутинную работу. Я точно знаю, что буду делать каждый день недели. Рутинa меняется время от времени, но у меня всегда есть однообразная работа, которая помогает мне продвигаться к своим целям.

Рутину, которой я занялся год назад, сформировала мою сегодняшнюю личность. Если бы моя рутина включала утренний поход за пончиками вместо тренировки, я бы выглядел по-другому. А если бы включала ежедневные тренировки кунг-фу, я бы стал хорошим бойцом.

То же верно и для вас. То, что вы делаете каждый день, влияет на вас с течением времени. Вы можете хотеть изменить в себе многое, но для этого требуется время и стабильность. Если вы хотите достичь цели, например написать роман, разработать приложение или построить собственный бизнес, нужно создать рутину, которая медленно и надежно продвинет вас в нужном направлении.

Мои слова могут показаться вам очевидными, но взгляните на свою жизнь и цели, мечты и устремления. Вы прилагаете усилия, чтобы двигаться к ним каждый день?

Создаем рутину

Пришло время действовать. Не завтра, не на следующей неделе, а прямо сейчас. Если хотите достичь целей, повлиять на свое будущее — вместо того чтобы позволить обстоятельствам сделать это за вас, — нужно составить план рутинных занятий, который развернет вас в желаемом направлении.

Хороший план начинается с большой цели. Чего вы хотите достичь? Обычно мы можем концентрироваться только на одной большой цели в момент времени, поэтому выберите самую важную цель. Ту самую, которой всегда хотели достичь, но никогда не могли найти время на это.

Как только цель определена, пришло время решить, как идти навстречу этой цели каждый день или каждую неделю. Если вы хотите написать книгу, как много слов нужно писать каждый день, чтобы достичь цели за год? Если вы хотите похудеть, сколько килограммов следует терять каждую неделю, чтобы достичь цели?

Большая цель — основа для вашей рутины. Вы составите расписание на базе этой цели. Большинство тратит по восемь часов в день на работу. Здесь, скорее всего, не получится проявить достаточную гибкость, но у вас останется еще 16 часов. Отнимем восемь часов на сон — остается еще восемь. Наконец, отнимем два часа на еду. У вас будет около шести часов каждый день, которые можно потратить на достижение своей цели.

Шесть часов в день не так уж и много, но за неделю накопится 42 часа. (А если вы читали предыдущую главу, то догадываетесь, куда уходят 40 часов. Видите, как важно перестать смотреть телевизор!)

Теперь, когда мы знаем, с чем работаем, следующее задание — распланировать это время. Наиболее удачно у вас получится спланировать рутину для пятидневной рабочей недели, поскольку в эти дни у вас и так есть рутина. Я рекомендую первые два часа дня посвятить достижению цели. Придется встать на пару часов раньше, но, занимаясь в это время, вы привыкнете к рутине и будете полны энергии.

С помощью этой небольшой перемены вы начнете двигаться каждый день в направлении своей цели. Если будете стремиться к ней только в будние дни, вы сделаете 260 шагов за каждый год. Если пишете по тысяче слов в день, за год вы напишете 260 000 слов. («Моби Дик» содержит 209 117 слов.)

Добавляем детали

До этого момента мы запланировали только одну вещь с помощью рутины, но очень важную. Если сделаете только ее, вы будете довольны результатами, но можно постараться лучше. Если вы действительно хотите быть продуктивным, нужно контролировать свою жизнь еще жестче.

Я работаю из дома на себя, поэтому, как вы можете представить, моя рутина детализирована. У меня есть план, определяющий, что я буду делать большую часть дня. Это позволяет мне выполнять максимальное количество работы ежедневно. Большинство людей, с которыми я беседую, удивляются, когда я говорю, что следую плану каждый день и при этом достаточно гибок, чтобы делать все, что захочу. Но эти рутинные дела критически важны для моего успеха.

Если вы работаете на себя или из дома, вам определенно нужно создать расписание, которое четко определяет занятия в течение дня, включая время начала и завершения работы. Недостаток гибкости компенсируется повышением продуктивности и осознанием того, что вы постоянно движетесь к своей цели.

Но даже если вы не работаете из дома, нужно составить план, который будет руководить вами большую часть дня. Если вы работаете с девяти до пяти, хорошая новость заключается в том, что большая часть плана уже составлена за вас.

Я настоятельно рекомендую планировать рабочий день, чтобы вы точно знали, что будете делать каждый день каждой недели. Мы говорили о том, чтобы определить

большую цель, которая будет определять вашу рутину, но у вас, возможно, есть и маленькие цели, к которым вы тоже стремитесь. Самый лучший способ продвигаться к ним — внести их в расписание своих дел.

Определитесь, что вы хотите делать каждый день, когда только начинаете работать. Это может быть и обработка электронной почты, но, возможно, лучше начать работать над самой важной вещью, которую вы хотите делать каждый день. (Электронная почта всегда может подождать.) Выберите несколько задач, которые вы собираетесь повторять ежедневно или еженедельно (в главе 39 приведена более детальная информация, как система квот может помочь вам в этом). Запланируйте работать каждый день над этими задачами так, чтобы гарантировать их выполнение. Когда я трудился в офисе, то выделял 30 минут каждый день на то, чтобы изучать технологию, которую применяю. Я называл этот промежуток временем исследования.

Возможно, вам следует также распланировать обеды и ужины и даже создать план, что есть каждый день. Знаю, это может показаться безумным, но мы тратим кучу времени на то, чтобы определиться, что готовить, и в итоге наше питание будет несбалансированным, если не спланировать его заранее.

Чем более структурирован ваш день, тем больше вы управляете своей жизнью. Подумайте об этом так: если вы всегда реагируете на обстоятельства, если вы всегда разбираете вопросы по мере их возникновения вместо качественного планирования, значит, вашу жизнь определяет ваша среда, а не вы.

В табл. 44.1 приведен пример ежедневного расписания.

Таблица 44.1. Расписание на день

Время	Занятие
7:00	Тренировка (бег или поднятие тяжестей)
8:00	Позавтракать (пн, ср, пт: завтрак А; вт, чт: завтрак Б)
9:00	Поехать на работу и выбрать самую важную задачу
11:00	Проверить почту и ответить на нее
12:00	Пообедать (пн, вт, ср, чт: взять обед с собой, пт: пообедать в кафе)
13:00	Время профессионального развития (исследования, улучшение навыков)
13:30	Вторичные поручения, планерки и прочее
17:30	Запланировать задачи на следующий день; записать все, что сделано сегодня
18:30	Поужинать
19:00	Поиграть с детьми
21:00	Почитать
23:00	Отход ко сну

ЛОВУШКА: НЕ БУДЬТЕ ОДЕРЖИМЫ СВОИМ РАСПИСАНИЕМ

У вас должен быть общий план, но будьте гибким. Вы можете отклониться или не уложиться в расписание. Не забывайте, что могут произойти форс-мажоры, например не заведется машина, и это нарушит план. Вам нужно научиться относиться к таким событиям спокойно.

УПРАЖНЕНИЯ

- Каково ваше текущее расписание? Отследите свои ежедневные занятия и посмотрите, сколько рутинных дел наберется за день.
- Выберите одну большую цель и работайте над ее достижением хотя бы каждый будний день. Оцените прогресс, которого вы добьетесь за год, если будете делать шаг к цели ежедневно.

Глава 45

Приобретаем привычки: причесываем свой код

Мы есть то, что мы постоянно делаем. Совершенство
не есть действие, а есть привычка.

Аристотель

Все мы имеем привычки — как хорошие, так и плохие. Хорошие привычки стимулируют двигаться вперед и помогают нам расти. Плохие привычки сдерживают нас и замедляют рост. Развитие хороших привычек поможет вам быть продуктивным, не прикладывая особых усилий. Точно так же, как привычные дела помогают медленно, но верно строить массивную стену камень за камнем, привычки двигают нас вперед или назад. Различие в том, что рутинные занятия мы можем контролировать, а привычки — нет.

В этой главе поговорим о хороших привычках и научимся их вырабатывать. Мы не управляем своими привычками, но можем контролировать их формирование. Вы научитесь делать самые эффективные вещи в своей жизни.

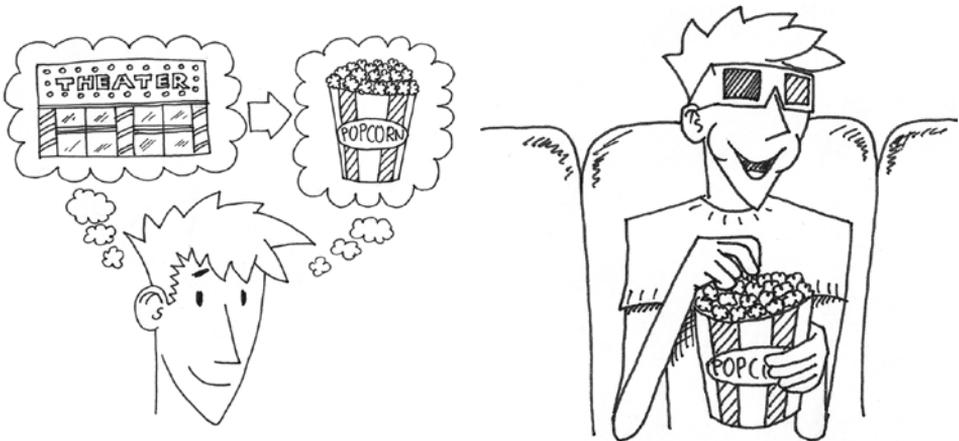
Исследуем привычки

До того как мы начнем менять старые привычки на новые, нужно обсудить, чем именно являются привычки. Я дам вам краткую информацию, но, если вы хотите

почитать о привычках подробнее, рекомендую книгу Чарльза Дахигга «Сила привычки» (издательство Random House, 2012).

Привычки обычно состоят из сигнала, рутины и награды. Сигнал — это то, что заставляет привычку срабатывать (особое время дня, некое взаимодействие с другим человеком, определенная обстановка). Например, я покупаю попкорн, когда иду в кинотеатр. Рутинa — это то, что вы делаете, суть привычки. Рутиной может быть выкуривание сигареты, пробежка или запуск всех юнит-тестов перед проверкой кода. Награда — это якорь, на котором держится привычка. Это приятное ощущение, которое возникает от выполнения привычки. Наградой может быть чувство удовлетворения, звоночек, сигнализирующий о взятии нового уровня в World of Warcraft, или же сладкий вкус вашего любимого угощения.

Наш мозг преуспел в создании привычек. Мы автоматически формируем привычки, связанные с тем, что делаем. Чем чаще мы что-то делаем, тем более вероятно, что появится привычка. Сила привычки часто основывается на ценности награды. Нам нравится делать то, что дает более высокие награды. Что более странно: переменные награды вызывают большее привыкание, чем фиксированные. Именно поэтому в казино так много посетителей. Незнание наличия или размера награды может привести к формированию плохих привычек, известных как зависимости.



Привычки имеют три составляющие: сигнал, рутину и награду

Возможно, у вас есть сотни привычек, о которых вы даже не догадываетесь. Это некие действия, которые вы выполняете каждое утро после того, как подниметесь с кровати, или действия, которые влияют на то, как вы работаете. В этой главе я хочу сфокусироваться на привычках, потому что они помогут повысить продуктивность.

Распознаем плохие привычки и меняем их

Если мы можем определить, какие плохие привычки у нас есть, то сможем удвоить продуктивность, изменив их на хорошие.

У меня есть плохая привычка — каждый день, как только сажусь за компьютер, я немедленно проверяю почту, а затем несколько дилерских сайтов и социальные сети. Рискну предположить, что вы делаете примерно то же самое. Далее я первым признаю, что все еще пытаюсь сломать эту привычку, а изменить ее — не такое уж и легкое дело. Но она послужит примером того, как известную мне плохую привычку можно сделать хорошей.

Исследуем эту привычку и разобьем ее на три части. Первая часть — это сигнал. В данном случае сигналом является момент, когда я сажусь за стол. Как только утром я оказываюсь перед монитором, просыпается привычка. Далее следует рутина — проверка почты, Facebook, Twitter и новых выгодных сделок на Slickdeals.com. Наконец, награда. Она имеет две части. Мне приятно проверять любимые сайты — иногда лайки к моим сообщениям и электронные письма так меня и ждут. Также я чувствую облегчение, поскольку могу отвлечься от того, что должен сделать в течение дня, и немного расслабиться.

Я могу попробовать избавиться от этой привычки полностью, но это довольно трудно сделать. Меня постоянно будут искушать эти сайты, и в половине случаев, когда я делаю что-то по привычке, я даже этого не замечаю (это доведено до автоматизма). Вместо того чтобы полностью от нее избавиться, я могу изменить рутину — не проверять сайты, а делать что-то более продуктивное.



Важно иметь хорошие привычки

Что, если вместо того, чтобы проверять с утра сайты, я решу спланировать свой день и выбрать одну задачу, которая нравится мне больше всего? Я смогу выполнять больше работы и начинать с того, что мне по душе. Конечно, я не буду работать над

самым важным делом в начале дня, но стану делать что-то продуктивное, а не убивать полчаса на соцсети. Может потребоваться какое-то время, чтобы превратить плохую привычку в хорошую, но в итоге она станет частью моей ежедневной рутины.

Вы можете применить тот же подход к собственным плохим привычкам, но для начала нужно определить их. Лучший способ это сделать — попробовать найти те дела, за которые вы чувствуете себя виноватым. Что вы хотите перестать делать, но всегда откладываете на завтра?

Начните с малого. Выберите одну плохую привычку, которую смогли определить, но не пытайтесь изменить ее сразу. Вместо этого попробуйте понять, что заставляет ее срабатывать, что именно мотивирует вас действовать. Иногда награда может быть даже фантомной — обещание, которое никогда не будет сдержано. Многие люди покупают лотерейные билеты, поскольку думают, что могут победить, но этого не происходит.

Как только у вас появится хорошее представление о привычке, вы поймете, что делаете ее все более осознанно. Детально изучив привычку, можно даже разрушить ее. Далее оцените, можно ли заменить рутину привычки какой-нибудь другой? Если это возможно, попробуйте найти, что вы можете сделать, чтобы получить аналогичную награду.

Наконец, сложная часть — заставить себя привыкнуть к изменениям в привычке на продолжительное время. На этом этапе вам поможет знание, что новая привычка дойдет до автоматизма, если вы сможете продержаться достаточно долго.

Формируем новые привычки

В дополнение к изменению старых привычек вы можете захотеть сформировать новые. В предыдущей главе мы говорили о важности рутины, но сложно преуспеть в выполнении работы, если вас не будет заставлять это делать привычка.

Привычку можно сформировать, просто выполняя привычные занятия долгий промежуток времени. Я смог завести привычку бегать и поднимать тяжести три раза в неделю, просто выполняя эти действия в течение нескольких месяцев. По прошествии этого времени я чувствовал, что мне надо выйти на пробежку или отправиться в тренажерный зал.

Один из моих любимых примеров формирования привычки приводит в своем блоге Джон Рисиг (John Resig) — разработчик, которого я уважаю. В статье «Пишем код

каждый день» Джон рассказывает, как он совершенно не продвигался в своих сторонних проектах до того, как создал привычку писать некоторое количество полезного кода минимум 30 минут каждый день. После того как он реализовал эту задумку, она вошла в привычку, что вылилось в значительное повышение производительности. Вы можете прочитать статью по адресу <http://simpleprogrammer.com/ss-write-code>.

Формирование привычек похоже на составление расписания. Придумайте большую цель и узнайте, сможете ли вы сформировать привычки, которые продвигут вас к ее достижению. Чем больше хороших привычек, тем проще следовать целям.

Как только вы выбрали привычку, которую хотите выработать, подумайте о награде (она поможет мотивировать создать привычку). Вы можете решить, что хотите выработать привычку запускать все юнит-тесты до того, как проверять код. А награда за это — пятиминутный перерыв, чтобы проверить почту. Убедитесь только, что награда не является плохой привычкой сама по себе. Я бы не рекомендовал есть шоколад после каждой тренировки.

Далее определите сигнал новой привычки. Что будет вызывать привычку? Сделайте сигналом что-то постоянное. Определенное время дня или день недели — отличные сигналы, гарантирующие, что вы не отложите действие на другое время. Если вы можете совместить ее с другой привычкой — так даже лучше. У меня была привычка читать технические книги по 30 минут каждый вечер. Я решил, что могу создать новую привычку ходить по 30 минут в день, объединив ее с первой привычкой. Теперь, когда я хочу почитать книгу, мне хочется походить по беговой дорожке.

УПРАЖНЕНИЯ

- Отследите свои привычки. Какие больше всего влияют на вашу жизнь? Сколько из них вы считаете хорошими, а сколько — плохими?
- Постарайтесь трансформировать плохую привычку в хорошую. До того как вы это сделаете, визуализируйте результат, который получите через неделю, месяц и год.

Глава 46

Разбиваем задачи на части: как съесть слона

Поедая слона, откусывай не больше кусочка за раз.

Крейтон Абрамс

Одна из основных причин прокрастинации (которая является бичом продуктивности) — проблема изумления. Вы слишком сильно изумляетесь размеру проблемы вместо того, чтобы попытаться ее решить. Когда мы смотрим на полный список задач, он кажется нам больше и страшнее, чем на самом деле.

В этой главе я расскажу о способе повышения продуктивности, который поможет победить прокрастинацию, — разбивайте задачи на части. Сделав это, вы обнаружите, что более мотивированы выполнить их, и продвижение к целям станет более плавным.

Почему «больше» не значит «лучше»

Чем крупнее задача, тем более устрашающей она выглядит. Написать приложение целиком — трудно. Написать одну строку кода — просто. К сожалению, в об-

ласти разработки ПО нам чаще попадают крупные задачи и проекты. Они могут психологически навредить продуктивности из-за нашей неспособности заглядывать в будущее. Большая задача может показаться невыполнимой, если смотреть на нее всю. Подумайте о невероятных подвигах вроде возведения небоскреба или моста, который простирается на много миль. Люди построили множество небоскребов и мостов, поэтому мы знаем, что это возможно, но, если вы взглянете на эти проекты целиком, может показаться, что никто не в силах завершить их.

Долгое время я пытался закончить крупный проект — создать приложение с нуля. Я начал писать несколько разных приложений, но не завершил ни одно, пока не научился разбивать задачи на части. Казалось, что я всегда с энтузиазмом относился к новому проекту, но довольно быстро увязал в деталях. Часто я думал о том, сколько всего еще не сделано, и из-за этого никогда не пересекал финишную прямую. Чем крупнее был проект, тем с большей вероятностью он заканчивался крахом.

Я обнаружил, что не у одного меня есть такая проблема. Я сменил несколько должностей в области разработки ПО и, когда ставил задачи перед разработчиками, замечал, что индикатором успеха был размер задания. Чем больше делегируемая другим задача, тем выше риск, что они не справятся.

Я уже упоминал причину, по которой это происходит (психологическое давление крупной задачи). Сталкиваясь с большой проблемой, мы тратим много времени на то, что думаем о ней, вместо того, чтобы решать ее. Люди стремятся идти по пути наименьшего сопротивления. Когда они сталкиваются с крупной задачей, проверить почту или выпить еще одну чашку кофе становится гораздо проще — так и начинается прокрастинация. Но это не единственная причина, почему объемные задачи хуже мелких. Чем больше задача, тем менее она определена. Если я попрошу вас пойти в магазин и купить яиц, молока и хлеба, эта задача хорошо определена и вы точно знаете, что делать. Выполнить ее просто — и вероятно, что вы преуспеете.

Но если я попрошу создать сайт, эта задача гораздо крупнее и менее определена. Вы можете не знать, с чего начать, у вас много вопросов без ответов. Скорее всего, вы не будете знать, что именно сделать, чтобы решить эту задачу. Я мог бы написать, что именно для меня означает создание сайта и чего я ожидаю от вас, но создание такой детализации потребует времени на прочтение и понимание — и вероятность возникновения ошибки повышается.

Также довольно трудно оценить срок выполнения больших задач. Если я спрошу у вас, сколько времени займет написание алгоритма для поиска самого крупного элемента в списке, вы, скорее всего, дадите мне практически точный ответ. Но если я попрошу сказать, сколько времени потребуется, чтобы реализовать корзину товаров для сайта, ваша оценка будет больше похожа на догадку.

Более крупные задачи психологически сложнее, при их выполнении чаще начинается прокрастинация и возникают ошибки, их труднее оценить.

Учимся разбивать задачу на составляющие

Не теряйте надежды. Решение существует. Оказывается, большинство крупных задач можно разбить на маленькие. Я постоянно делю крупные задачи на фрагменты, чтобы выполнять больше работы и точнее оценивать требуемое на это время.

Я таким же образом структурировал эту книгу. Вы можете задуматься, почему в ней так много небольших глав. Когда я только начал писать, я специально сделал несколько небольших глав, разбитых на пару частей, вместо того чтобы создать несколько больших глав. На это было две причины.

Во-первых, вам будет проще найти что-то определенное. Читать книгу с большими главами сложнее, поэтому я, как правило, специально подбираю для этого время (чтобы одолеть всю главу). Надеюсь, вы осознали, что читать главы размером 2000 слов легче, чем менее структурированный текст.

Во-вторых, это проще для меня. Написать книгу трудно. Я знаю, что большинство людей, которые брались за это, так и не закончили. Я и сам пробовал писать книги, которые никогда не заканчивал. Писать небольшие главы (по размеру как статьи для блога) гораздо проще. Вместо того чтобы решать одну большую задачу написания объемной книги, я решаю примерно 80 более мелких задач по написанию глав.

Когда вы разбиваете задачу на небольшие части, выполнить их намного проще: ваши временные оценки более точны и вы, скорее всего, уложите в план. Даже если маленькая задача выполнена неправильно, у вас будет больше шансов ее исправить до того, как уйдете слишком далеко. Я обнаружил, что разбивать большие задачи на маленькие более полезно.

Как разбивать задачи

Оказывается, разбивать задачи на составляющие не так уж и трудно. Большинство задач можно разделить на маленькие — один шаг к выполнению крупной задачи. Цитата о том, как съесть слона, правдива. Единственный способ, с помощью которого вы предположительно можете съесть слона, — откусывать по одному кусочку. То же верно и для любой другой крупной задачи. Даже если вы не разбиваете крупную задачу специально, вы все равно продвигаетесь шаг за шагом.

Если вы хотите сделать крупную задачу менее устрашающей, начните с определения шагов, которые нужно сделать, чтобы завершить задачу. Если у меня есть задача, то первым делом я определяю, могу ли разбить ее на небольшие фрагменты.

Недавно я трудился над проектом для клиента, который хотел, чтобы его система последовательной интеграции работала с его кодом. Это была большая задача. На первый взгляд она выглядела достаточно трудной, но вместо того, чтобы вслепую браться за нее, я начал разбивать ее на мелкие части.

Начать имело смысл с того, чтобы скомпилировать и запустить код клиента из командной строки, поскольку это понадобится для создания автоматизированных сборок. Следующей задачей будет настройка сервера сборки таким образом, чтобы он сам загружал новый код. Еще одна задача — объединить результаты работы по предыдущим пунктам: заставить сервер загружать код и использовать скрипт, чтобы компилировать код с помощью командной строки.

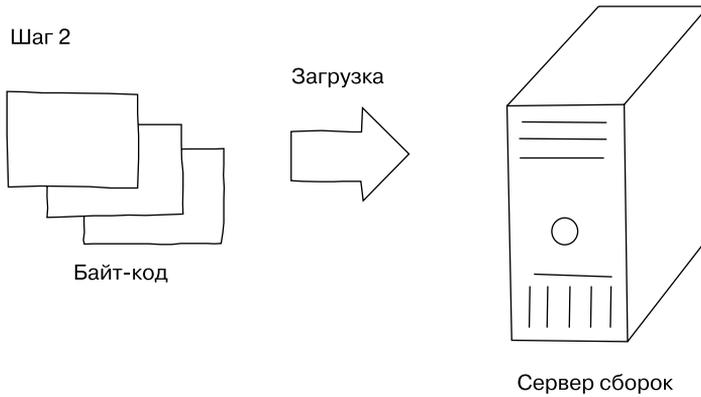
Я разбил весь проект на подобные небольшие задачи — и непобедимое чудовище начало выглядеть как маленькая мышка. Каждая задача казалась весьма простой, несмотря на то что проект целиком выглядел сложным.

Когда вы будете делить крупную задачу на мелкие, можете столкнуться с тем, что у вас недостаточно информации о том, что именно вы должны делать. Помните, как я говорил, что крупные задачи не такие очевидные? Критический этап разделения крупной задачи на части — определение недостающей информации, которая не дает вам вычленить небольшие четкие задачи. Если возникает проблема при разделении крупной задачи, есть риск, что это из-за недостатка информации. Это не критично. Узнать на раннем этапе, что вам не хватает информации, гораздо лучше, чем узнать это посередине большого проекта. Когда вы разбиваете большие задачи на маленькие, убедитесь, что у каждой маленькой — своя четкая цель. Попытки определить эти цели часто укажут вам на важную информацию, которую вы бы в противном случае пропустили.

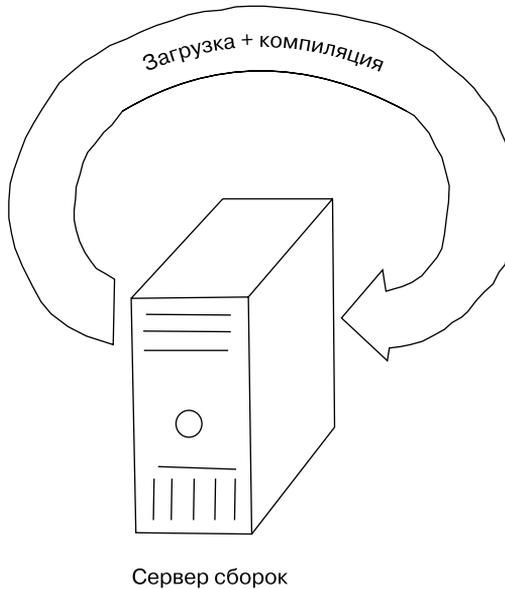
Шаг 1

c:\>compile from command line_

Шаг 2



Шаг 3



Имеет смысл разбивать крупные задачи на составляющие

Когда я работаю с командами, пользующимися методологией Agile, я часто пробую применить этот прием, чтобы вытянуть необходимую информацию из заказчика. Заказчикам порой трудно сказать, чего именно они хотят (например, когда просят выполнить добавление корзины товаров на их сайт). Но если вы можете разбить большую задачу на несколько маленьких, это поможет узнать, чего же они хотят.

Разбиваем задачи

Этот подход применим к написанию кода и решению задач. У многих начинающих разработчиков пар из ушей идет, когда они пытаются написать сложный фрагмент кода или решить трудную задачу, поскольку берутся за слишком большую проблему и разбивать ее на маленькие они не умеют. (Должен признать, я и сам страдаю из-за этого время от времени.)

Мы естественным образом делим крупную цель на мелкие, чтобы справиться со сложностью кода. Именно поэтому мы не заводим один крупный метод, в котором размещается весь код. Мы разбиваем исходный код на методы, функции, переменные, классы и другие структуры, чтобы упростить его.

Неважно, насколько сложна задача, которую нужно решить с помощью программирования, — она может быть разбита на мелкие части. Если вы пытаетесь написать сложный алгоритм, то вместо того, чтобы очертя голову строчить код, полезно разбить задачу на подзадачи, которые можно решить независимо и последовательно. Неважно, насколько крупным будет приложение, его все равно можно разбить на строки кода. Понять и написать одну строку кода может любой программист, поэтому если вы разделите задачу на достаточное количество частей, то сможете написать любое приложение.

УПРАЖНЕНИЯ

- Каких крупных задач вы избегаете? Откладываете ли вы их выполнение на потом, когда убираете в гараже, пишете статью для блога или создаете сложный алгоритм?
- Выберите крупную задачу, которую нужно решить, и придумайте способ разбить ее на части.

Глава 47

Цена тяжелого труда и почему вы постоянно избегаете его

Эта глава важна для меня. Я чувствую, что момент, когда я наконец вооружился идеей, что тяжелый труд необходим для успеха и его не нужно избегать, стал поворотным моментом в моей карьере и жизни.

Каждый из нас ищет короткие пути — способ не делать трудную работу, которая нужна для успеха. Мы все хотим наслаждаться результатами тяжелого труда, не тратя на него сил на самом деле. Мне хотелось бы, чтобы эта книга волшебным образом дописалась сама.

В реальности все стоящее приходит как результат тяжелого труда. В жизни, и особенно в своей профессии разработчика, вы должны научиться садиться и делать ту работу, которую делать не хочется (и делать ее стабильно), если хотите увидеть результаты.

В этой главе я развею некоторые мифы шарлатанов, которые обещают вам большую награду за то, что вы будете работать «умнее», а не тяжелее, а также рассмотрю мотивационные вызовы, стоящие за выполнением тяжелой работы.

Почему тяжелый труд чертовски... тяжелый?

Для меня загадка тот факт, что какие-то задачи тяжелее остальных. Почему я без труда могу часами играть в видеоигры (что вполне может требовать умственных усилий), но не могу заставить себя черкнуть пару слов в блог? Неужели мой мозг действительно волнуется то, какую работу я выполняю? Я знаю, что мой мозг — это машина, которая всем управляет, вот и все. Неужели ему действительно важно, нажимаю ли я кнопки на джойстике, играя в видеоигры, или нажимаю кнопки на клавиатуре? Но для меня одно занятие — работа, а другое — игра. Одно занятие трудное, а другое — веселое.

Я никогда не встречал человека, который любил бы выполнять тяжелую работу. Многие скажут, что наслаждаются тяжелым трудом, большинство из нас наслаждаются результатами работы после того, как закончат ее, но почти никто не любит изначально браться за тяжелую работу.

Честно говоря, я не думаю, что могу объяснить причину этого явления. Я не знаю, почему заставить мозг отправлять электрические сигналы рукам, чтобы они писали код или исправляли баг, гораздо труднее, чем заставить его отправлять электрические сигналы рукам, чтобы они набирали комментарий на Facebook или адрес вашего любимого сайта, чтобы скоротать вечер. Но в реальности одна работа тяжелая, а другая — легкая.

Мне кажется, что трудной считается та работа, которая принесет нам наибольшую пользу. Это та работа, которая продвинет карьеру или откроет новые возможности. Вся работа, которая не приносит нам пользы, кажется простой.

Я буду работать «умнее»

Я постоянно слышу, как кто-то проповедует идею работать «умнее» вместо того, чтобы работать тяжелее. И хотя я согласен с тем, что нужно трудиться максимально «умно», не думаю, что «умная» работа является заменой тяжелой. Каждый, кто обещает весомые результаты, пытается продать вам что-то или же забыл, насколько сильно ему пришлось потрудиться, чтобы оказаться там, где он сейчас.

Основное заблуждение, что «умная» работа может заменить тяжелую. Чтобы вырваться вперед, нужно работать «умнее»; тот, кто трудится тяжело, будет стабильно обходить того, кто считает, что трудится «умно». Правда в том, что если мы хотим видеть результат своих действий, то должны стремиться работать тяжело.

Если вы действительно хотите быть эффективным, вам придется научиться работать одновременно «умно» и тяжело. Быть только умным недостаточно. Несмотря на то что для решения многих задач требуется сообразительность, все же настойчивость перед лицом препятствий — необходимое качество для достижения успеха.

Тяжелая работа — это скучная работа

Если бы мне пришлось рассказывать о том, почему мы должны избегать тяжелого труда, я бы сказал, что тяжелая работа, как правило, скучная. Когда я только начал вести блог, был восхищен этим фактом. Я был полон энтузиазма выразить себя с помощью этой новой возможности. Но с течением времени эта работа стала нудной. Если бы я не научился привыкать к труду, то никогда не увидел бы пользы от своих действий.

Те вещи, которые мы воспринимаем как трудные, мы не хотим делать, потому что они не восхищают или потому что они негламурные. Порхать по жизни, меняя одну страсть на другую, и делать только то, что нравится, очень заманчиво. Как только что-то перестает интересовать вас, вы обращаете внимание на что-то новое.

Но такой образ мышления рождает одну проблему — ваши ровесники, которые хотят делать что-то одно на протяжении какого-то времени, в итоге вас обойдут. Поначалу вы можете оказаться впереди. Ваша страсть к тому, что вы делаете, даст временное улучшение, но только тот человек, который хочет потратить на какое-то занятие много времени, в итоге окажется впереди... далеко впереди.

Гонка дается одержимым, а не быстрым.

Джон Джейкс. Север и юг

Реальность

Реальность вашей ситуации, всех наших ситуаций, заключается в том, что ничто не дается легко. Если вы действительно хотите преуспеть, придется упорно работать. Вы можете потратить несколько лет, работая по 60–70 часов в неделю. Вы можете забыть о том, чтобы смотреть телевизор или проводить время с друзьями, на несколько лет, чтобы вырваться вперед. Вы не можете обмануть систему. Вы получаете ровно столько, сколько вкладываете. В один сезон вы садите семена, в другой — пожинаете плоды. Вы никогда не сможете пожать то, что не посадили.

Но это не значит, что вы никогда не сможете относиться к этому спокойно. Успехи порождают успехи. Чем более вы успешны, тем легче будут приходить новые успехи. Только первый холм, на который нужно взобраться, будет высоким и крутым.

Некоторые люди даже поднимаются на вершину. Некоторые люди видят настоящий успех. Большинство людей — середняки на протяжении всей своей карьеры. Они не хотят вкладывать время и жертвовать чем-то ради успеха. Вы можете следовать всем советам, приведенным в этой книге, но, если не хотите тяжело работать, они вам не помогут. Никак не помогут. Вы должны хотеть работать. Вы должны хотеть применить на практике все, что изучаете, чтобы быть эффективным.

Как научиться тяжело работать

К этому моменту вы уже можете хотеть узнать, как мотивировать себя себя и сделать все, что нужно сделать. Хотел бы я иметь волшебный ответ, который внезапно сделал бы вас самым продуктивным человеком на свете, готовым взяться за любую задачу без протеста или откладывания на потом, но, к сожалению, я не способен на такие чудеса.

Однако могу сказать, что мы все сталкиваемся с одинаковыми проблемами. Мы все поддаемся прокрастинации и избегаем работы, которая действительно важна для нас. Стивен Прессфилд, автор одной из моих любимых книг «Война за креатив», называет таинственную силу, которая ставит препятствия на нашем пути, сопротивлением. Он утверждает, что, как только мы пытаемся перейти на более высокий уровень существования, сопротивление поднимает голову и пытается оставить нас на текущем уровне.

Мы должны научиться справляться с сопротивлением, если хотим преуспеть в любом начинании. Но как же победить этого врага? Мы должны просто сесть за стол и выполнить ту работу, которую должны. Мы все должны научиться пробивать себе дорогу и просто выполнять свою работу.

Я знаю, что вы хотели услышать что-то другое. Я тоже хотел бы услышать что-то другое. Но по крайней мере вы знаете, что вы не одни. Вы знаете, что мне так же трудно было написать эту книгу, как для вас — сесть и прочитать ее. Вы знаете, что, когда избегаете своей работы и вместо нее проверяете Facebook, 100 миллионов человек делают то же самое.

Вопрос заключается в том, хотите ли вы потерпеть поражение. Вы решите, что не можете сконцентрироваться на работе, или же пробьетесь сквозь преграды и встретитесь с сопротивлением лицом к лицу? Этот выбор можете сделать только вы. Вы должны понять, что работа в конечном счете должна быть выполнена, поэтому лучше заняться этим не откладывая. Вы должны уяснить, что единственный способ достичь своих целей, единственный способ раскрыть весь свой потенциал — стиснуть зубы и взяться за работу.

УПРАЖНЕНИЕ

Выполнение каких заданий вы откладываете, поскольку чувствуете, что они вам не по душе? Выберите одно из таких заданий и возьмитесь за него прямо сейчас. Заведите привычку немедленно делать ту работу, которая должна быть сделана.

Глава 48

Любое действие лучше бездействия

Любое действие часто бывает намного полезней, чем бездействие, особенно если ты надолго застреваешь в неприятной ситуации. Если это действие станет ошибкой, то ты по крайней мере сможешь чему-то научиться и в любом случае оно уже больше не будет ошибкой.

Экхарт Толле. Сила момента сейчас

Я хотел бы закончить эту часть разговором о самом худшем способе убить продуктивность — о бездействии. За время карьеры разработчика ничто не будет более смертельным для вашей продуктивности, как неспособность принять меры. Важно принимать мудрые решения и обдумывать свои поступки, но зачастую у вас не будет достаточно информации, поэтому вы должны просто принять решение — начать действовать.

В этой главе мы поговорим о том, почему любое действие практически всегда будет лучше бездействия, почему так много людей по умолчанию ничего не делают и что с этим делать.

Почему мы отказываемся действовать

Отказ действовать приводит к тому, что теряются и растрачиваются многие возможности. Это кажется очевидным. Я имею в виду, что если не действовать, то

нельзя ожидать, что что-нибудь произойдет. Думаю, с этим утверждением согласятся многие. Но почему же столько людей выбирают бездействие?

Для меня — рискну предположить, что и для вас, — причина довольно проста: это страх. Страх оказаться неправым. Страх что-то испортить. Страх неудачи. Страх изменений или боязнь сделать что-то по-другому.

Страх — это, возможно, самая большая причина, по которой мы отказываемся действовать, когда знаем, что действовать нужно. Важно не позволять страхам владеть нами. Важно научиться преодолевать страхи и понимать, что, даже если действие окажется не самым лучшим, оно практически всегда будет лучше бездействия (которое выбирается по умолчанию).

Очень немногие жалеют о действиях, предпринятых на основе их тогдашних знаний, но очень многие сокрушаются, что не действовали вообще, — возможности были упущены, потому что они стеснялись, осторожничали или не могли решиться двигаться вперед.

Что происходит, когда вы ничего не делаете

Я знаю одну семейную пару, которую постоянно беспокоит их неспособность начать действовать. Муж в этой семье — человек логики, а жена чаще опирается на чувства. Довольно распространенная ситуация. Проблема появляется, когда приходит время принимать решение и действовать на его основе.

Однажды эта пара решила, что пришло время обновить гостевую ванную. Они установили новую ванну, но затем у них возникла проблема — они не могли решить, что лучше — душевая занавеска или стеклянная кабина. Один хотел занавеску, другой — кабину. Этот спор затянулся на годы. Ни одна сторона не хотела уступать. Предлагались аргументы, обсуждались возможности, но решение не было принято. Действий также не последовало.

Мы с женой оставались у них ночевать как минимум семь раз в течение последних десяти лет, и каждый раз нам приходилось пользоваться хозяйской ванной вместо гостевой, поскольку там не было ни занавески, ни кабины.

Прошли годы, а они так и не смогли воспользоваться душевой, что доставляло неудобства им и их гостям, — и все из-за того, что решение не было принято. Эта же пара начала новую эпическую битву по замене лужайки, которая грозит растянуться на следующее десятилетие.

Эта пара могла бы решиться предпринять какие-нибудь действия, даже если они не были бы оптимальными. Результат был бы гораздо лучше, чем отсутствие души на протяжении десяти лет. Но они не стали ничего делать и вместо этого выбрали стандартный вариант — бездействовать.

У вас, конечно, могла и не возникнуть такая ситуация с душевой занавеской, но сколько раз вы откладывали выбор, который мог быть сделан уже сегодня за пять минут? Как много возможностей выбора вы отложили из-за того, что не могли найти оптимальное решение или боялись сделать неправильный выбор? Сколько часов, лет, десятилетий вашей жизни вы потратили, впуская бездействуя?

Возможно, вы хотите научиться играть на гитаре. Возможно, вы не очень-то довольны своей работой и хотите найти новую. Возможно, нужно пересмотреть вашу финансовую ситуацию. Чего бы вы ни избегали, что бы ни беспокоило вас, пришло время действовать. Примите решение сейчас.

Что плохого может случиться?

Что плохого может случиться? Вы всегда должны задавать себе этот вопрос, если не можете принять решение. Чаще всего ответ на этот вопрос будет таким: вы поймете, что ошибались, и будете действовать по-другому.

Множество раз вам понадобится ошибиться до того, как вы определите правильный курс действий. Чем дольше вы откладываете действия, тем дольше будете отмечать неправильные варианты, пока не найдете правильный.

Большая часть принимаемых нами решений будет тривиальной. Мы часто пытаемся найти на 95 % правильное решение, которое потребует от нас на 300 % больше усилий, вместо того чтобы воспользоваться решением, правильным на 90 %, которого более чем достаточно. Мы все делаем это по жизни, при написании кода и даже когда покупаем новый телевизор. (Хотя, что касается третьего варианта, возможно, лучше никогда не решиться купить телевизор; обратитесь к главе 43, чтобы узнать, как вы убиваете свое время.)

Некоторые тривиальные решения могут оказать большое влияние на жизнь, если бездействовать, вместо того чтобы рискнуть и принять неоптимальное решение или даже провалиться. Подумайте о том, что случится, если вы не сможете выбрать один из двух сопоставимых алгоритмов для решения проблемы в коде, который нужно отправить важному клиенту.

Возможно, оба варианта дадут приемлемый результат, но один из них может быть немного лучше. Что случится, если вы отложите принятие решения, пока не соберете достаточно информации, пропустите из-за этого дедлайн и потеряете крупного клиента?

В этом случае оптимальнее выбрать один из алгоритмов, даже если он и не лучший. Начав действовать, вы можете обнаружить, что один из алгоритмов не работает, и у вас будет время реализовать другой. Не делать выбор (то есть отложить действия) приведет к худшему возможному результату.

Даже если вам придется делать выбор, который изменит вашу жизнь, в некоторых случаях лучше просто сделать это наугад, вместо того чтобы бездействовать. Многие студенты колледжа думают, что выбор специальности действительно важное решение. Сам выбранный вариант не так важен, как факт принятия решения, — многие выпускаются с бесполезными степенями или общими специализациями, поскольку не могут принять настоящее решение. Их парализовала нерешительность, они не смогли начать действовать.

Управлять движущейся машиной проще

Зачастую, бездействуя, вы сидите в припаркованной машине и крутите руль. Вы когда-нибудь пробовали повернуть рулевое колесо в припаркованной машине? Это непросто сделать. Гораздо проще крутить руль, когда машина движется.

Многие из нас сидят в гаражах своих жизней перед рулем припаркованной машины и яростно крутят его направо и налево, пытаясь определить, в каком направлении им ехать, еще до выезда на шоссе.

Гораздо лучше сесть в машину и начать ехать, чтобы хотя бы куда-то двигаться. Вы всегда можете скорректировать маршрут по ходу движения. Пока же вы сидите в припаркованной машине в гараже, вы застрахованы от поворота в неправильном направлении, но у вас не получится повернуть и в правильном.

Как только машина начинает двигаться, она приобретает импульс. Этот импульс может нести вас в неправильном направлении, но его можно легко изменить, просто повернув руль. Вы можете даже сразу начать движение в правильном направлении.

Иногда, если вы совершенно не уверены в том, что делать, лучше всего сделать хоть что-нибудь и скорректировать свой курс по ходу движения. Иногда это единственный способ продвинуться. Вы не узнаете, что где-то дальше есть поворот налево, поскольку не начали даже двигаться вперед. Вы не можете предугадать все действия, которые понадобятся предпринять в будущем, и что может пойти не так, пока не начнете что-то делать.

Зачастую единственный способ определить, что вы движетесь в неправильном направлении, — начать двигаться в этом направлении. Если цена ошибки невысока, всегда лучше сделать хоть что-нибудь, чем не сделать ничего.

Что вы можете сделать прямо сейчас?

Как вы можете применить этот принцип прямо сейчас? Как можно начать действовать именно сегодня? Пройдитесь по списку, приведенному в табл. 48.1, и посмотрите, может ли представленная информация помочь вам начать действовать.

Таблица 48.1. Список активных действий

Список	Ответы
Что именно не дает мне действовать?	
Если у меня есть выбор, то в чем он заключается? Какие варианты мне доступны?	
Что плохого может случиться, если я сделаю неправильный выбор?	
Если я сделаю неправильный выбор, смогу ли выбрать другой вариант? Какова цена неправильного выбора?	
Есть ли большая разница между вариантами? Могу ли я ограничиться неоптимальным вариантом, если начну действовать прямо сейчас?	
Раскроется ли проблема сама, если я начну действовать? Смогу ли я корректировать свой курс, пока не найду правильные действия?	
Что случится, если я не буду действовать? Будет ли это стоить мне времени, упущенных возможностей или денег?	

УПРАЖНЕНИЯ

- Выберите какую-нибудь ситуацию, где вы должны действовать, и заполните табл. 48.1.
- Определите возможность, упущенную в прошлом из-за бездействия. Например, покупку или продажу акций, инвестирование в компанию или старт бизнеса.
- Каким будет самый плохой результат, если все пойдет не так, как вы надеялись?
- Какой результат будет самым лучшим?
- Если цель слишком сложная, чтобы определиться сегодня, какое небольшое решение вы можете принять, дабы двигаться дальше? Например, если вы в замешательстве — стоит учиться играть на гитаре или пианино, — можете ли вы начать учиться играть на чем-то одном, а окончательно выбрать инструмент в будущем?

Часть V

Финансы

Деньги — это всего лишь инструмент. Они могут отвезти вас куда угодно, но не могут стать водителем.

Айн Рэнд

Разработка ПО — одно из самых хорошо оплачиваемых занятий на сегодняшний день, и в будущем его значение будет увеличиваться, поскольку все большая часть мира будет пользоваться компьютерами и ПО. Но никакие деньги не принесут пользы, если вы не умеете ими распоряжаться. Многие победители лотерей, кинозвезды и знаменитые атлеты заработали и потеряли миллионы из-за того, что им не хватало финансовых знаний, чтобы управлять своим богатством.

Вы можете стать миллионером или жить от зарплаты до зарплаты — выбор за вами, и в большей мере он зависит от того, насколько хорошо вы управляете финансами и знаете принципы работы мировых финансовых систем. Знание того, как «работают» деньги и как их лучше использовать, может обеспечить ваше будущее.

В этой части мы поговорим об основных финансовых концепциях, которые принесут вам как разработчику выгоду. Мы рассмотрим принципы работы рынка акций, способы начать инвестировать в недвижимость, пенсионные планы, а также многое другое, а в конце этой части я расскажу вам свою историю — как эти знания и принципы помогли мне выйти на пенсию в 33 года.

Я знаю, о чем вы подумали: «Джон, это все хорошо, но мне не очень интересно читать про финансы. Я же разработчик. Я хочу заниматься своей карьерой». Но пока вы не пропустили эту часть, подумайте о том, что то, как вы управляете своими финансами и делаете (или не делаете) инвестиции, влияет на вашу жизнь, причем, возможно, даже больше, чем что-то еще, помимо здоровья (эту тему мы также рассмотрим далее в книге).

Многие ключевые решения, которые вы принимаете о своей карьере, по большей части основываются на финансах. Финансы также влияют и на ваши возможности как разработчика. Небольшое знание может сослужить хорошую службу. Даже если вы немного скептически к этому относитесь, я вдохновлю вас серьезно задуматься о том, как изменение финансовой ситуации способно значительно изменить вашу жизнь и решения, которые вы принимаете.

После того как я получил первую обратную связь по книге, я решил перенести обобщенные главы в приложения в конец. Если вы чувствуете, что не понимаете что-то, о чем я говорю, обратитесь к приложениям и прочитайте базовую информацию о финансах.

Глава 49

Как вы собираетесь потратить зарплату?

Если вы проработали 30 лет и вам платили каждые две недели, вы получили 780 чеков. Если вы проработали 40 лет, вы получили 1040 чеков. То, куда вы потратите свою зарплату, определит, как долго вам придется работать, сколько денег у вас будет к моменту выхода на пенсию и сможете ли вы отойти от дел вообще.

Важно понимать, на что уходят ваши деньги каждый месяц, и то, какое влияние на ваше будущее они окажут. В этой главе мы рассмотрим некоторые критические финансовые концепции, связанные с вашим доходом, что поможет вам лучше управлять своими деньгами и относиться к ним немного по-другому.

Перестаньте думать в краткосрочной перспективе

Я помешал многим своим коллегам купить новую машину, рассказав им один простой сценарий, который меняет точку зрения почти каждого (или хотя бы заставляет серьезно обдумать свой выбор).

Когда кто-то говорит мне, что собирается купить новую машину, я спрашиваю, сколько, по его мнению, она будет стоить. Обычно цена варьируется от \$20 000 до 30 000 — согласитесь, кругленькая сумма. У большинства моих знакомых нет таких

денег. Им придется несколько лет экономить, чтобы накопить эту сумму. Похоже, что многие люди с радостью обменивают ее на машину, но так ли это?

После того как они отвечают мне, сколько будет стоить машина, я задаю следующий вопрос: «Как вы собираетесь заплатить за машину?» Почти всегда мне говорят, что будут брать кредит, поскольку платежи растянутся на многие годы, поэтому платить придется немного. Обычно это звучит так, будто имеет смысл, но только до того момента, как я задам самый важный вопрос: «Если бы у вас был чемодан, в котором лежат \$25 000 наличными, обменяли бы вы его на новую машину?»

Некоторые утверждают, что обменяли бы, но большинство понимают, что не сделали бы этого, — лучше иметь \$25 000, чем новую машину. Но вариант купить машину, которая стоит \$25 000, за \$30 000, отдавая всего по \$300 в месяц, все еще кажется им выгодной сделкой.

Дальше я обычно спрашиваю, как бы им понравилось купить машину за \$5000, которая точно так же может доставить их из точки А в точку Б и при этом сэкономит \$20 000, которые можно потратить на все что угодно. Я не говорю, что никогда не покупал новую машину, но в данном случае эту покупку трудно оправдать.

Проблема заключается в том, что большинство людей думает, что деньги имеют значение только в краткосрочной перспективе. Мы оцениваем только то, сколько вещи будут стоить в этом месяце, а не в целом.

Когда я только начал свою карьеру, именно так я относился к вопросу денег. Я помню, как прикидывал, сколько денег заработаю в каждом месяце. Я брал это число и определял, как могу жить на эту сумму. Чем больше я зарабатывал каждый месяц, тем больше мог заплатить за аренду. Далее я вычитал сумму, которая уходила на еду и прочие расходы, а оставшееся мог заплатить за машину. Чем больше денег у меня оставалось, тем лучшую машину я мог себе позволить.

Я помню, как, получив прибавку, немедленно начал думать о том, сколько могу позволить себе тратить каждый месяц. Помню, как думал, что после выплаты \$500 за аренду я смог бы позволить себе платить \$300 или больше за машину. Такой образ мышления опасен, поскольку заставляет нас жить по средствам или немного лучше. Финансовое мышление в краткосрочной перспективе никогда не позволит нам вырваться вперед, поскольку чем больше мы зарабатываем, тем больше тратим.

Один мой друг имеет бизнес по выдаче «кредитов до получки» — предлагает людям краткосрочный кредит, что поможет им дожить до зарплаты. За свои услуги он берет безумные проценты, поскольку люди, которые пользуются его предложени-

ем, как правило, пребывают в отчаянии (или по крайней мере должны в нем пребывать).

Однажды я спросил у него, кто берет краткосрочные кредиты. Я сказал, что это должны быть бедные люди, которые не зарабатывают на жизнь достаточно и поэтому всегда занимают деньги. Его ответ меня удивил. Он сказал, что большинство его клиентов живут за чертой бедности, но к нему приходят и доктора, и адвокаты, и другие высокооплачиваемые профессионалы, которые зарабатывают более \$100 000 в год.

Оказывается, что большой заработок не делает человека финансово образованным. Доктора и адвокаты, получающие кредиты у моего друга, мыслят в краткосрочной перспективе и имеют тот образ мышления, который был у меня на заре моей карьеры. Они буквально живут от зарплаты до зарплаты, поскольку всегда тратят то, что зарабатывают, в течение месяца. Чем больше они получают, тем больше тратят. Они покупают огромные дома и дорогие машины (конечно же, в кредит), потому что думают, что именно это они и должны делать.

Активы и пассивы

Существует еще один способ мышления, который не призывает вас тратить больше денег только потому, что вы больше зарабатываете. Можно мыслить в долгосрочной перспективе и думать о реальной стоимости вещей, а не о том, сколько они будут стоить каждый месяц в сравнении с вашей зарплатой.

Этот образ мышления основан на идее активов и пассивов. Существует множество определений активов и пассивов, но я приведу вам свои. Актив — это объект, который приносит больше денег, чем требует на свое обслуживание. Это значит, что, чтобы назвать объект активом, он должен приносить больше денег, чем стоит.

Пассив — его противоположность. Это объект, который стоит больше, чем приносит пользы. Чтобы поддерживать пассив, вам нужно выделять на него деньги, но вы никогда не получите обратно затрачиваемую сумму.

Я понимаю, что эти определения не соответствуют определениям, которые вам дадут бухгалтеры, но они помогут оценить все, что вы имеете или собираетесь купить, как актив или пассив — что-то, что положительно или отрицательно влияет на финансовую жизнь.

Рассмотрим примеры активов и пассивов, а затем объектов, которые могут попасть в обе категории.

Простой пример актива — это акции, которые приносят дивиденды каждый квартал. Эти акции не требуют денег на поддержку, но дают прибыль каждый месяц за факт обладания ими. Ценность акций может подниматься и падать, но если рассматривать их только с точки зрения денег, которые они приносят, то акции — это актив (по моему определению).

Пример пассива — долг по кредитной карте. Наличие долга по карточке не приносит вам никакой пользы. Долг стоит денег, поскольку каждый месяц вам нужно выплачивать определенный процент. Если вы сможете от него избавиться, ваша финансовая ситуация улучшится.

Все становится немного труднее, когда вы рассматриваете с этой точки зрения свой дом. Ваш дом — это актив или пассив? Один из моих любимых авторов книг по управлению деньгами Роберт Кийосаки, написавший «Богатого папу, бедного папу» (издательство Demco Media, 2000), говорит, что ваш дом — это пассив, а не актив, и в большинстве случаев я согласен с ним.

Нам всем нужно где-то жить. Независимо от того, есть ли у нас свой дом, или мы его арендуем, нам нужно «платить за убежище». Даже если у вас есть дом, вы все еще «платите за убежище», поскольку могли бы сдавать его кому-нибудь. Когда у вас есть дом, вы сдаете его самим себе. Если ваш дом стоит больше, чем минимальная стоимость необходимого вам убежища, он является для вас пассивом. Для большинства людей их дома — огромный пассив, поскольку они не получают никакой прибыли от дома, за который при этом платят сами.

То же справедливо и для машины. Возможно, вам нужно как-то перемещаться, но, если вы выплачиваете кредит за машину, которая не приносит вам дополнительной пользы, она становится пассивом.

В табл. 49.1 приведены основные активы и пассивы.

Таблица 49.1. Активы против пассивов

Активы	Пассивы
Акции	Долг по кредитной карте
Недвижимость, сдаваемая в аренду	Дом (если он больше, чем вам нужно)
Бонды	Машина (если она лучше, чем вам нужно)
Права на отчисления за музыку	Ежемесячные услуги
Права на отчисления за ПО	Оборудование, теряющее со временем в цене
Бизнес	

Роберт Кийосаки приводит еще более узкие термины. Он называет активом все, что приносит в ваш карман деньги, а все, что вынимает деньги из кармана, — пассивом. С такой точкой зрения трудно ошибиться.

Основная идея — понять, что некоторые покупаемые объекты будут генерировать для вас прибыль, превосходящую ваши исходные вложения, а другие будут эту прибыль забирать или не стоят тех денег, которые вы за них отдаете.

С такой точкой зрения вы чаще будете думать в долгосрочной, а не в краткосрочной перспективе. Деньги, которые вы получаете в конце месяца, вы зарабатываете. Деньги, которые приносят вам ваши активы, даже не нужно зарабатывать. Если вы можете использовать некоторую сумму, чтобы приобрести активы, которые будут генерировать прибыль, в итоге сможете получать столько же денег, а работать меньше. Если вы будете тратить заработанные деньги на пассивы, вам придется работать усерднее, чтобы зарабатывать больше денег, которые пойдут на обслуживание пассивов.

Перечислите свои активы и пассивы. Не волнуйтесь, если у вас нет активов, — их нет у большинства.

Вернемся к вашей зарплате

Какое отношение это все имеет к вашей зарплате? Позвольте мне рассказать одну историю, которая все немного прояснит.

Когда мне было 19 лет, подвернулась невероятная возможность, которую я не заслуживал. Мне предложили должность в Санта-Монике, штат Калифорния, где компания платила бы \$75 в час. (Это произошло в начале нулевых, тогда сумма была еще более впечатляющей.) Эта работа приносила мне \$150 000 в год плюс две недели отпуска. Это были безумные деньги для моего возраста, и я думал, что разбогатею. Несмотря на то что это была золотая возможность, мне не потребовалось много времени, чтобы понять, что я не только не богат, но и не разбогатею, если не буду зарабатывать больше.

Я жил довольно экономно, поэтому посчитал, как скоро стану миллионером. Если я буду зарабатывать по \$150 000 в год, то после уплаты 30 % налога у меня бы оставалось \$105 000. Также нужно было на что-то жить, пришлось вычесть еще \$35 000 за год, которые пошли на оплату моего экономного существования. В итоге я мог бы экономить по \$70 000 в год.

Далее я подсчитал, что, если буду откладывать по \$70 000 каждый год, мне потребуется более 14 лет, чтобы стать миллионером. Конечно, через 14 лет один миллион долларов будет цениться не так высоко из-за инфляции. Если вы перейдете по ссылке <http://simpleprogrammer.com/ss-measuring-worth>, то узнаете, что миллион долларов в 2000 году стоит сегодня 1,3–1,6 миллиона. Мне бы понадобилось зарабатывать больше, но мы предположим, что моя зарплата будет повышаться по мере роста инфляции.

Для меня это был печальный день. Я понял, что придется усердно трудиться на этой работе (той, которую мне повезло получить) еще 14 лет и в течение этого времени мне придется жить крайне экономно, чтобы в итоге стать миллионером. А что потом? Быть миллионером — не значит быть богатым. И этого было недостаточно, чтобы выйти на пенсию. Мне понадобится 2–3 миллиона долларов, чтобы комфортно выйти на пенсию.

К этому моменту я понял, что, если хочу когда-нибудь стать богатым, я не только не должен тратить впустую свою зарплату на пассивы, но и обязан инвестировать большую ее часть в активы, которые в итоге принесут мне больше денег.

Если вы хотите быть финансово успешным, придется научиться инвестировать. Другого варианта нет. Даже если вы проработаете всю жизнь и отложите в чулок максимально возможную сумму денег, вы никогда не станете богатым или хотя бы финансово независимым, если не найдете способа заставить деньги работать на вас.

УПРАЖНЕНИЯ

- Отслеживайте деньги, которые проходят через ваши руки каждый месяц. Понаблюдайте, сколько у вас есть в начале и куда они уходят. Идут ли ваши деньги на инвестиции в активы вместо пассивов?
- Подсчитайте, сколько нужно экономить каждый год, чтобы достичь миллиона долларов на вашем банковском счету (или любой другой суммы, которая гарантирует финансовую независимость). Можете ли вы за всю жизнь заработать столько денег без инвестиций?
- Начните задавать себе вопрос «Сколько я могу сэкономить?» вместо вопроса «Сколько я могу себе позволить?».

Глава 50

Как вести переговоры о зарплате

Я удивляюсь тому, что многие разработчики не заботятся об уровне своей зарплаты и соглашаются на все, что им предлагают. Обсуждать размер своей зарплаты важно не только потому, что доллары с течением времени скопятся в огромную кучу, но еще и из-за того, что вас будут оценивать по тому, как вы ведете себя на переговорах и в какую сумму себя оцениваете.

Как только вы станете частью компании, будет трудно изменить первое впечатление о вас. Если вы тактично проводите переговоры о зарплате, это показывает не только вашу стоимость, но и то, что вы уважаете потенциального работодателя. В этом случае вы представите себя в более позитивном свете, что может оказать значительное влияние на вашу карьеру в этой компании.

Переговоры начинаются до того, как вы получите должность

На вашу способность вести переговоры о зарплате будет влиять ваша репутация. Подумайте о знаменитом атлете или кинозвезде — как вы думаете, помогает ли им их громкое имя при переговорах? То же верно и для отрасли разработки ПО, и для любой другой отрасли. Чем больше людей о вас слышали, тем больше веса у вас на переговорах.

Что же можно сделать, чтобы создать себе имя в отрасли разработки ПО? У некоторых это происходит случайно, но большинству нужно аккуратно планировать действия. Я настоятельно рекомендую построить личный бренд и активно продвигать себя как разработчика.

Основная стратегия заключается в том, чтобы о вас говорили в максимально возможном количестве медиа. Пишите статьи для блога, участвуйте в подкастах, пишите книги или статьи, выступайте на конференциях и в пользовательских группах, создавайте обучающие видеоролики, вносите свою лепту в проекты с открытым исходным кодом и делайте все возможное, чтобы ваше имя было на устах.

Поскольку эта глава не посвящена продвижению своих услуг, я не буду рассматривать тему детально, но, если вы хотите узнать больше о продвижении себя как разработчика, можете прочесть статью в моем блоге: <http://simpleprogrammer.com/ss-3-easy-ways>, а если хотите получить подробную информацию, можно обратиться к моему курсу «Как продвигать себя как разработчика» по адресу <http://devcareerboost.com/m>.

Помните: чем лучше вы будете продвигать себя и строить репутацию, тем проще будет проводить переговоры. Это может оказаться самым важным фактором. Я работал с разработчиками, которые смогли удвоить свои зарплаты, основываясь только на личном бренде и онлайн-репутации.

Важно то, как вы получаете работу

Второй фактор, влияющий на вашу способность к переговорам о зарплате, — способ получения работы. Существует множество разных способов получить работу, и не все одинаковы. Рассмотрим некоторые из них.

Во-первых, работу можно получить, увидев объявление и отправив в компанию свое резюме, по возможности снабдив его хорошим сопроводительным письмом. Многие думают, что это единственный способ. Если вы нашли работу таким способом, будет трудно выгодно провести переговоры о зарплате, поскольку ваши позиции гораздо слабее, нежели позиции работодателя. Вы один проявляете инициативу и просите работу.

Человек, имеющий наибольший интерес, всегда находится в невыгодном положении на переговорах. Вы когда-нибудь играли в «Монополию»? Пытались ли убедить игрока, которому от вас особо ничего и не нужно, продать свою собственность, чтобы завершить свою монополию? Как проходили переговоры?

Еще один способ получить работу — воспользоваться личной рекомендацией. Вы знаете кого-то, кто работает в компании, этот человек рекомендует вас на должность, и вам в итоге предлагают работу. Такая ситуация гораздо лучше, нежели подача резюме. Всегда нужно стремиться получать личную рекомендацию, когда вы активно ищете работу. В этой ситуации потенциальный работодатель может даже не знать, что вам требуется работа, поэтому нужно как минимум зарегистрироваться на сайте для поиска работы. И поскольку вы получили личную рекомендацию, у вас будет определенный кредит доверия. Вы заимствуете кредит доверия у человека, который вас порекомендовал на должность. Уверен, что вы понимаете, что чем выше кредит доверия к человеку, который порекомендовал вас на должность, тем больший кредит доверия будете иметь вы. Это в значительной мере повлияет на переговоры о зарплате.

Каким еще способом можно получить работу? Как насчет самого лучшего из них? Компания, которая предлагает вам работу, находит вас сама и предлагает занять должность. Ваш вес на переговорах зависит от ситуации. Очевидно, что для вас самая лучшая ситуация, когда компания знает о вас и предлагает должность даже без интервью. Вы даже сможете назвать свою цену. Но в любом случае, если работодатель сам ищет вас, у вас будет хорошая позиция на переговорах.

Вы можете подумать: «Ну да, конечно, работодатель не будет искать именно меня и уж точно не предложит работу без собеседования». Должен признать, что такое случается довольно редко, но все же случается. Лучший способ воплотить эту возможность в жизнь — создать себе имя и продвигать себя так, как я показывал в части II.

Первый, кто называет сумму, проигрывает

Теперь, когда мы рассмотрели все предварительные приготовления (которые на самом деле являются самой важной частью обсуждения зарплаты), рассмотрим ход самих переговоров.

Важный момент: первый, кто называет сумму, находится в невыгодном положении. В любых переговорах лучше действовать вторым — и вот почему. Предположим, вы ищете работу и ожидаете, что будете зарабатывать \$70 000. Вам уже предлагают работу и спрашивают, сколько вы хотите получать. Вы говорите, что хотите \$70 000. Возможно, вы поступите умнее и назовете число в диапазоне \$70 000–80 000. HR-менеджер немедленно предложит вам \$75 000. Вы пожмете руки и будете счастливы. Только есть большая проблема. HR-менеджер мог предложить вам от \$80 000

до 100 000. Из-за того что вы назвали сумму первым, вы упустили потенциальных \$25 000 в год — ой!

Вы можете подумать, что это крайний случай, но это не так. Вы никак не способны узнать, какую сумму вам собираются предложить, пока вам не скажут. Если вы озвучите сумму первым, то окажетесь в невыгодном положении. Вы не сможете подняться выше той планки, которую назвали, и, скорее всего, придется даже немного опуститься. Когда говорите сумму первым, вы не можете улучшить свое положение, а риск ухудшить его довольно велик.

Вы говорите, что поступите еще умнее? Хотите назвать очень большую сумму? Это также может навредить. Практически всегда полезнее позволить работодателю сказать свое слово.

Единственное исключение — работодатель намеренно старается снизить уровень вашей зарплаты. Такая ситуация встречается довольно редко, но, если у вас возникло сомнение, следует назвать сумму первым, чтобы задать отправную точку. Почему? Если вы нарветесь на такого работодателя, может быть очень трудно повысить предложенную им сумму. В такой ситуации вы, скорее всего, не преуспеете, что бы ни предприняли.

Как быть в ситуации, когда вас просят назвать сумму первым

Не делайте этого. Просто скажите «нет». Я знаю, это трудно, но позвольте мне обрисовать конкретные ситуации и то, как следует действовать.

У вас могут спросить о пожеланиях по зарплате еще до собеседования, или же этот вопрос может присутствовать в анкете (тогда оставьте эту графу пустой или напишите «Обсуждается в зависимости от общего размера оплаты труда»). Если вам нужно назвать конкретное число, напишите «\$0» и далее объясните, почему так поступили.

Если на предварительном собеседовании спрашивают о том, какую зарплату вы ожидаете, ответьте то же самое. Скажите, что это зависит от общего размера оплаты труда, включающей льготы. В ответ у вас могут поинтересоваться, какие льготы вы ожидаете, или же захотят узнать примерную сумму. В этом случае вы должны максимально тактично задать несколько похожих вопросов.

«Я бы хотел узнать больше о вашей компании и лучше понять свои обязанности перед тем, как называть точную или примерную сумму, но похоже, что вы пытаетесь

определить, в каком диапазоне находится эта сумма, чтобы мы оба не теряли время. Это верно?»

Скорее всего, вы услышите «да». Далее задайте следующий вопрос.

«Должен быть диапазон зарплат, который вы можете предложить для этой должности, верно?»

Опять же вы должны услышать «да». Если вы расхрабритесь, сделайте паузу и больше ничего не говорите. Вы должны заставить собеседника озвучить этот диапазон, но, если вы не так смелы или интервьюер не хочет разглашать эту информацию, можете продолжить разговор так:

«Если вы назовете мне этот диапазон, то даже в этом случае я не смогу точно озвучить свои требования по зарплате, но зато смогу сказать, совпадают ли наши диапазоны зарплат».

Очевидно, это не так просто сделать, но, если работодатель собирается узнать у вас сумму, нет причины, по которой он не должен назвать ее сам (возможно, даже первым). Старайтесь изо всех сил заставить его назвать сумму первым. Если он отказывается, у вас все еще есть варианты. Если вам приходится назвать сумму, назовите большой диапазон и скажите, что точный размер зарплаты будет зависеть от бонусов, но убедитесь, что нижняя граница диапазона немного выше минимально приемлемой суммы для вас.

Например, вы можете сказать: «Я не могу назвать точную цифру, поскольку она полностью зависит от всех бонусов, но я надеюсь на сумму от \$70 000 до 100 000, опять же в зависимости от бонусов».

Что делать, если у вас спрашивают об уровне текущей зарплаты

Формально это не их дело, но вы не можете так ответить. Вам придется развернуть этот вопрос. Есть несколько способов сделать это, вот один вариант.

«Я бы предпочел не озвучивать текущий уровень своей зарплаты, поскольку, если он превышает сумму, которую вы готовы заплатить, я бы не хотел, чтобы вы исключили меня из числа кандидатов, потому что я могу пойти на понижение зарплаты ради желаемой должности, а если он ниже, чем вы собираетесь мне предложить, я бы не хотел продавать свои услуги дешево. Уверен, вы сможете меня понять».

Довольно честный ответ, который наверняка поможет избежать этого вопроса, никого не оскорбив. Вы также можете указать, что предпочитаете не отвечать на такие вопросы или что связаны соглашениями о конфиденциальности с нынешним работодателем.

Если же вам все-таки приходится назвать сумму, сделайте ее максимально переменной, рассказав о бонусах, которые влияют на объем выплат.

Когда вы получаете предложение

Если получилось избежать вопроса о зарплате, вам сделают предложение на определенную сумму. Вы не можете услышать предложение без суммы, поскольку технически оно не будет являться предложением. Но с получением предложения переговоры не заканчиваются, если только вы не назвали сумму и они не дали ее вам — ой. (Кстати, если вы оказались в такой ситуации, не пытайтесь выделывать трюки. Если работодатель согласился на сумму, которую вы просили, вы можете взять ее или отказаться. Если вы назовете бóльшую сумму, это будет признаком плохого воспитания да и, скорее всего, само предложение будет отозвано.)

Как только вы получите предложение, наверняка захотите озвучить свою сумму. Размер этой суммы зависит только от вашего желания, но я рекомендую называть максимальную, на которую хватит духу. Вы можете подумать, что, если озвучите сумму, близкую к той, что предложил работодатель, ваше предложение будет принято с большей вероятностью, но такой подход, как правило, дает результат, обратный желаемому. Выбирайте бóльшую сумму и озвучивайте ответное предложение.

Вы можете начать волноваться, что такое поведение способно привести к аннулированию предложения. Пока вы делаете это тактично, маловероятно, что вы лишитесь предложения. В худшем случае работодатель будет настаивать на своем предложении (вам останется либо принять его, либо уйти). Если же предложение отзовут, вы всегда можете дать задний ход — сказать, что сделали ошибку, отказавшись (это не самый лучший вариант, но, если очень нужна работа, всегда можно выбрать такой путь). Важно знать: работодатель, вложивший столько времени в собеседование и сделавший предложение о работе, не захочет начинать все по новой, поэтому вы можете позволить себе быть немного храбрее.

В большинстве случаев, когда вы предлагаете большую сумму, в ответ услышите предложение, немного превышающее исходное. Вы можете принять его, но я рекомендую перебить предложение еще один раз. Сделать это тактично можно так.

«Я бы очень хотел работать в вашей компании. Должность звучит интересно, и я восхищен тем, что буду работать с вами, но я все еще немного не уверен в сумме. Если бы вы могли предложить x долларов, я был бы уверен и смог бы включиться в работу уже сегодня».

Если вы все сделали правильно и не просили слишком многого, то, скорее всего, услышите согласие. Большинство работодателей выберут заплатить немного больше, чем потерять вас. В худшем случае вам просто скажут, что не могут предложить больше.

После этого советуем завершить переговоры. Если вы очень храбры, можете попробовать продолжать, но после второго контрпредложения рискуете потерять деловую репутацию. Нельзя выставлять себя жадным. Никто не любит, когда им пользуются.

Заключительные советы

Знайте себе цену. Изучите как можно больше информации о компании — какую зарплату она предлагает в целом и какую зарплату — похожим специалистам. Некоторые сайты позволяют узнать диапазоны зарплат в компании, но они могут оказаться ненадежными. Чем лучше вы исследуете этот вопрос, тем проще пройдут переговоры. Вы окажетесь в гораздо более выгодной позиции, если сможете определить точные диапазоны зарплат и привести статистику, которая показывает, чем можно оправдать ваши пожелания по зарплате.

Причина, по которой вы требуете высокую зарплату, никогда не должна заключаться в том, что вам нужны эти деньги. Никому не интересно, что вам нужно. Вместо этого расскажите, почему стоите определенную сумму или какую пользу принесете компании. Поведайте, что вы сделали для других работодателей и почему ваша зарплата — хорошая инвестиция.

У вас есть преимущество в любых переговорах, если вы можете позволить себе отказаться от сделки. Для этого надо иметь на руках несколько предложений. Можно тактично упомянуть, что вы рассматриваете несколько предложений

и хотите принять лучшее решение, но постарайтесь, чтобы это не прозвучало высокомерно. Уверенность — это хорошо, высокомерие — плохо.

УПРАЖНЕНИЯ

- Потренируйтесь проводить переговоры, чтобы вы могли преодолеть страх. В следующий раз, когда придете на рынок и захотите купить что-нибудь, попробуйте поторгаться. Даже если ничего не выйдет, вы получите бесценный опыт.
- Тщательно изучайте зарплаты, чтобы знать, сколько вы стоите. Постарайтесь узнать, сколько местные компании платят своим служащим, и сравните с вашей зарплатой.
- Попробуйте попасть на несколько собеседований, даже если вы не ищете работу. Вы обнаружите, что вам легче проводить переговоры, когда нечего терять (поскольку вы в любом случае не ищете новое место). Кто знает, возможно, вам удастся найти новую работу, просто практикуясь.

Глава 51

Опционы: самое интересное

Долгое время я думал, что суть фондового рынка заключается только в покупке акций. Я не понимал, что серьезные инвесторы занимаются не только покупкой по низкой цене и продажей по высокой. Так заблуждался не я один. Многие люди, с которыми я беседовал, не имели понятия о том, что такое опцион и как эта машина инвестиций помогает увеличить потенциальные доходы (или расходы) на рынке.

Оказалось, что большинство людей, инвестирующих на фондовом рынке, даже не пытаются понять, как работают опционы, поскольку они либо считают их слишком сложными, либо думают, что это займет много времени. Несмотря на то что опционы — это действительно не самая простая для понимания тема, вам, как разработчику, она может показаться проще.

В этой главе я проведу скоростную экскурсию по опционам. Я не буду давать вам стратегии инвестирования, но попробую дать представление, как опционы работают. Если вы никогда не изучали данную тему, эта глава покажется вам полезной.

Основы опционов

Название «опцион» говорит само за себя — это выбор сделать что-то или не сделать. Основная идея — позволить кому-то заплатить за возможность купить или продать акции в будущем.

ЛОВУШКА: ЗАЧЕМ ВАМ НУЖНЫ ОПЦИОНЫ?

Есть несколько причин. Вы, как разработчик, скорее всего, способны понимать опционы лучше, чем большинство людей. Опционы и теория опционов основываются на математике, и способ подсчета и торговли опционами можно описать алгоритмом. Но после того как я побеседовал со многими разработчиками, я заметил, что большинство не очень хорошо понимает опционы. Поэтому цель этой главы — дать информацию, чтобы вы могли решить, углублять свое образование в этой области дальше или нет.

Понимание работы опционов поможет вам развивать свою финансовую грамотность. Даже если вы никогда не торговали акциями или контрактами на опционы, знание принципов работы фондового рынка поможет вам эффективнее принимать повседневные финансовые решения. Вы сможете заметить, что после прочтения этой главы у вас в голове что-то перещелкнет и вы по-другому начнете думать о рисках и рычагах, которые являются двумя ключевыми характеристиками опционов.

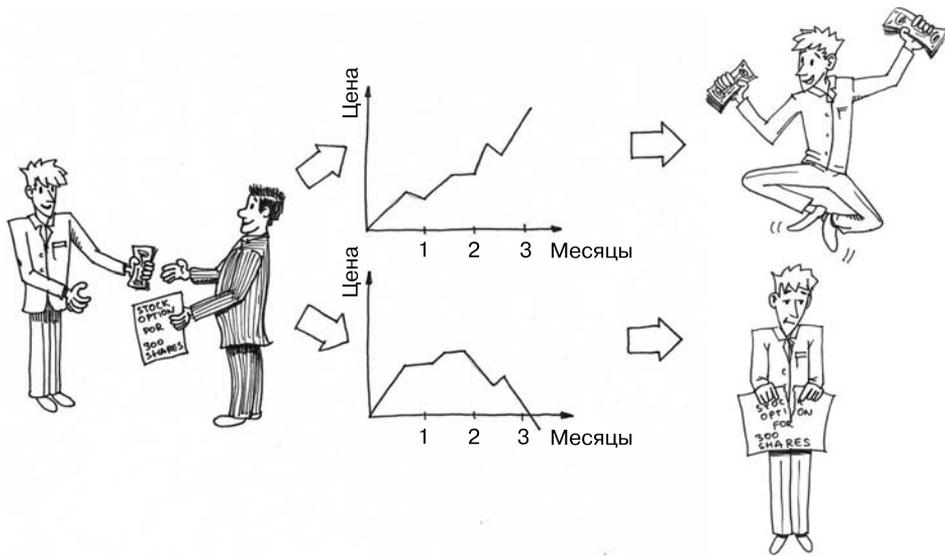
И наконец, работать с опционами довольно интересно, если вы их понимаете. Я обнаружил, что изучать принцип работы опционов весьма увлекательно; подозреваю, что и вам понравится. Но если это не так — не волнуйтесь, эта глава относительно короткая (к тому же при желании вы всегда можете ее пропустить).

Рассмотрим принцип работы опционов. Предположим, вы хотите инвестировать в компанию Microsoft, поскольку считаете, что выход новой операционной системы поднимет цену их акций. Вы хотели бы купить тысячи акций, но есть две проблемы. Во-первых, у вас недостаточно денег, чтобы приобрести столько акций компании Microsoft, во-вторых, вы думаете, что акции компании Microsoft пойдут вниз, если релиз окажется не таким хорошим.

Если бы вы просто купили акции, пришлось бы скопить кучу денег, и, если вы ошиблись, это стоило бы серьезной суммы. Но что, если бы вы нашли кого-то, кто может продать вам акции компании Microsoft через несколько месяцев (как раз после нового релиза) по цене, которая лишь немного превышает текущую? Именно в этом и заключается опцион.

Звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой? Да, так и есть. Чтобы получить этот опцион, вам придется заплатить за него. Вы можете купить право приобрести акции компании Microsoft в будущем, но придется заплатить некоторую сумму (она называется премией). Если вы купите право приобрести, например, 300 акций компании Microsoft в течение следующих трех месяцев, вы сможете получить неплохую прибыль, если акции поднимутся настолько, что перекроют ту цену, за которую они вам достались (она называется страйк-ценой).

Если окажется, что акции Microsoft поднимутся не настолько, чтобы перекрыть страйк-цену, или даже упадут в цене, вы можете не исполнять опцион (это означает, что вы не будете покупать акции). В этом случае вы теряете только ту сумму, за которую купили опцион.



Покупка опционов на примере компании Microsoft

Копнем глубже

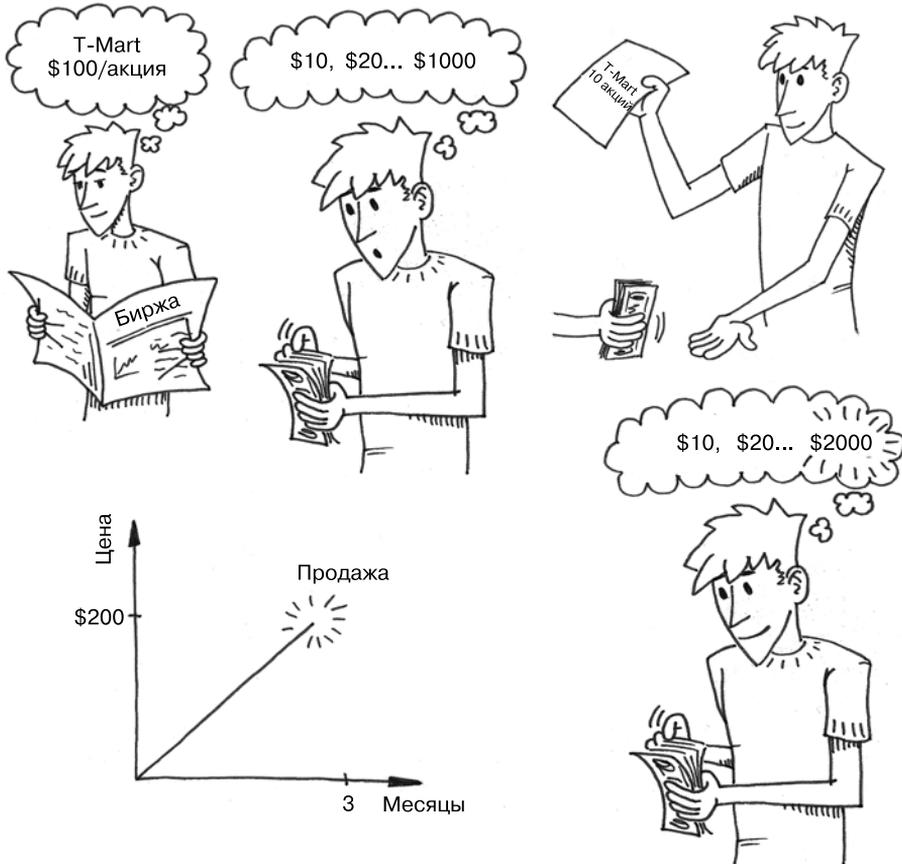
Опционы позволяют решать, покупать ли определенное количество акций в будущем по фиксированной цене. Но вы также можете купить опцион, который позволит вам продать некоторое количество акций в будущем по фиксированной цене. Этот вид опционов поможет вам заработать, если акции упадут в цене, точно так же, как и продажа без покрытия (см. приложение 2).

Опцион, который позволяет вам купить акцию по определенной цене в заданный промежуток времени, называется колл-опционом. Опцион, который позволяет вам продать акции по определенной цене в заданный промежуток времени, называется пут-опционом.

Опцион позволяет не только спекулировать на движении курсов, но также дает вам финансовый рычаг. Представьте, что акции вашей любимой компании T-Mart продавались по \$100 за штуку. Если вы выделили на инвестиции \$1000, то сможете купить десять акций. Если в будущем они вырастут до \$200 за штуку, вы будете довольны, поскольку удвоили свои инвестиции.

Но представьте, что вы решили инвестировать \$1000 в компанию T-Mart с помощью колл-опциона. Опционы продаются в виде контрактов, в которых прописан размер

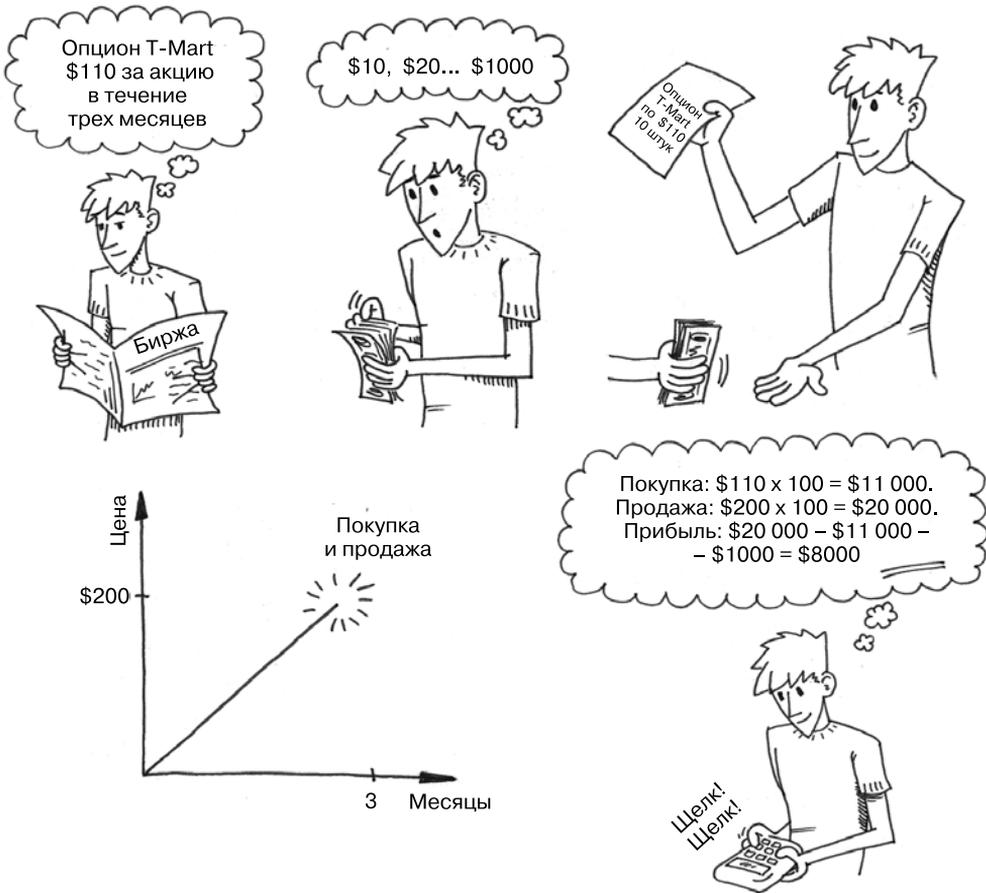
опциона — 100. Это значит, что за каждый купленный опцион вы можете купить 100 акций компании T-Mart. Представим, что опцион, который вы хотите приобрести, позволяет вам в течение трех месяцев купить акции этой компании по \$110 за штуку. Цена этого опционного контракта равна \$10 за акцию. Он будет стоить вам $10 \times 100 = 1000$, и вы получите возможность купить 100 акций компании T-Mart по \$110 за акцию в течение трех месяцев.



Процесс торговли акциями

За эти деньги вы просто могли купить десять акций компании T-Mart, но теперь у вас есть возможность потенциально приобрести 100 акций на \$10 дороже текущей цены. Если акции компании T-Mart поднимутся в цене до \$200 в течение ближайших трех месяцев, то вместо того, чтобы заработать \$1000, вы получите гораздо больше. Посчитаем, сколько именно.

В том случае, если вы смогли исполнить опцион и купить 100 акций компании T-Mart по \$110 за штуку, это стоило вам $110 \times 100 = 11\,000$. Вы смогли продать эти акции по \$200 за штуку, поэтому получите $200 \times 100 = 20\,000$. Если вычтеть стоимость покупки акций (11 000) и стоимость покупки опциона (1000), то у вас останется $20\,000 - 11\,000 - 1000 = 8000$. Это и будет ваша прибыль.



Процесс торговли опционами

Конечно же, этот пример немного надуманный. Ваш замысел должен сработать, и, если цена акций за три месяца не поднимется выше \$110, вы потеряете \$1000, то есть сумму, которую уплатили за опцион. Опционы дают финансовый рычаг, с помощью которого вы можете заработать или потерять деньги гораздо быстрее.

Продажа опционов

Вы, возможно, уже поняли, что продажа опционов может оказаться рискованным делом. Если ситуация будет развиваться не так, как вы запланировали, вы быстро потеряете кучу денег. Но существует и другая сторона опционов, которая позволяет вам заработать (только не так много).

Помимо покупки опционов, вы также можете их продавать. Строго говоря, вы составляете опцион, то есть опционный контракт, который может купить кто-то другой. Когда вы составляете опцион — вы на другой стороне сделки. Вместо того чтобы делать ставку на то, что цена акций пойдет в одном направлении, вы ставите на то, что она либо останется на прежнем уровне, либо пойдет в противоположном направлении.

Однако ситуация кардинально меняется, когда вы выписываете опцион. Когда вы продаете опцион, вы обязаны купить или продать акции по определенной цене. Хорошая новость в том, что за эти обязательства вы получаете премию.

Конечно, продажа опционов имеет свои риски (может даже скрывать гораздо более крупные риски, чем покупка, поскольку вы с самого начала не знаете, сколько денег получите или отдадите). Когда вы покупаете опцион, вы платите фиксированную цену и рискуете потерять всю эту сумму. Когда вы продаете опцион, если рынок движется против вас, потери могут быть крайне велики.

К счастью, большинство продаваемых опционов являются покрытыми. Это значит, что опционный контракт подкреплен некоторым количеством акций или другим опционом, который ограничивает потенциальные потери продавца.

В реальной ситуации вы будете выписывать опцион на какое-то количество акций, которые уже у вас есть. Представим, что у вас есть 100 акций компании T-Mart и вам кажется, что их акции не пойдут вверх или вниз в ближайшее время, но вы бы хотели немного на них заработать. Вы решаете выписать опцион, позволяющий купить у вас акции компании T-Mart по \$110 за штуку в течение трех месяцев. В данный момент акции стоят \$100 за штуку, поэтому, пока их цена не поднимется выше 110, для вас эта сделка будет выгодной.

Вы можете взять премию за свой опцион. Возможно, вы получите \$10 за каждую акцию, проданную через опцион. Вы составляете один контракт, который управляет сотней акций компании T-Mart. Когда вы продадите этот опционный контракт, вы получите за него $10 \times 100 = 1000$ долларов. Независимо от того, что случится, у вас останется \$1000, но если цена на акции поднимется выше \$110 (единственная

ситуация, когда человек, купивший опцион, исполнит его), вам придется продать свои акции по заданной цене.

Более сложные ситуации

Торговля опционами — это больше, чем покупка, продажа или выписывание опциона. Опционы можно объединять друг с другом и с покупкой акций, что формирует всевозможные торговые позиции.

Мы не сможем рассмотреть все детали сложных стратегий торговли опционами в этой короткой главе, но я хотел бы дать вам небольшое представление о некоторых возможностях, поскольку вас может заворочить то, как можно объединять инструменты, чтобы создать практически любую торговую позицию.

Для начала рассмотрим простой вариант использования опционов, который называется покрытым коллом. Покрытый колл — это ситуация, когда вы покупаете некоторое количество акций, но в то же время продаете колл-опцион против этих акций. Зачем это нужно делать? Если покупаете акции, которые хотите придержать на какое-то время (например, чтобы получить дивиденды), вы можете продать опцион на эти акции, чтобы заработать на них немного денег.

Эту стратегию можно использовать, если не ожидаете, что акции, которые вы купили, быстро пойдут вверх, и хотите рискнуть пропустить большой скачок в цене, чтобы получить гарантированную прибыль. Вы меняете часть потенциального роста на меньший риск.

Еще одна стратегия называется связанным путем. Связанный путь — это ситуация, когда вы покупаете акции, но в то же время покупаете пут-опцион на эти акции, который позволяет вам их продать. Данная стратегия даст вам возможность получить всю прибыль от потенциального роста акций и при этом снизить потери от потенциального падения акций, поскольку у вас есть опцион, который позволит продать акции по фиксированной цене. Эту стратегию можно использовать, если вы купили акции и не уверены, куда пойдет их курс. Опционы можно совместить с так называемыми спредами. Можно объединить опционы разных видов с разными сроками истечения, чтобы создать торговые позиции, которые в разных сценариях имеют различные степени риска и потенциальную прибыль.

Один из моих любимых спредов называется железным кондором. Вы продаете опционы на покупку и продажу акций или индексного фонда (exchange-traded fund, ETF) и чуть позже покупаете опционы. Вы можете немного заработать на продаже

опционов и потратить часть этих денег, чтобы приобрести защиту, купив опционы, что снизит ваши потери, если курс акций поднимется слишком высоко или опустится слишком низко. Если курс акций или ETF останется внутри определенного диапазона значений, вы получите все премии. Если вы создадите хорошего железного кондора, у вас будет очень высокий шанс заработать. Ошибка, конечно, будет стоить довольно дорого. (Если заинтересовались таким способом торговли опционами, я порекомендую вам прочесть книгу *Profiting with Iron Condor Options: Strategies from the Frontline for Trading in Up or Down Markets* Майкла Бенклифа (Michael Benklifa), издательство FT Press, 2011.)

УПРАЖНЕНИЯ

- Возьмите в качестве примера акции компании, которая вам знакома, и посмотрите, сможете ли найти так называемую цепочку опционов. На большинстве специализированных сайтов имеются цепочки опционов.
- Рассмотрите цепочку опционов и подсчитайте, сколько будет стоить купить опцион на акцию, который будет действовать один месяц. Обратите внимание на то, как будет изменяться цена опциона в зависимости от разных страйк-цен.

Глава 52

Биты и байты инвестирования в недвижимость

Я думаю, что из всех возможных инвестиций лучшие — инвестиции в недвижимость. Не все инвестиции могут предложить долговременные гарантии прибыли. Но это не значит, что инвестировать в недвижимость легко. Инвестировать в недвижимость нельзя простым нажатием кнопки, как в случае акций. Эти инвестиции требуют капитала — именно поэтому я думаю, что они подходят для разработчиков лучше всего (ведь они могут распоряжаться гораздо более крупными суммами, нежели представители множества других профессий).

Должен признать, что я предвзят, поскольку сам в основном занимаюсь инвестициями в недвижимость и они принесли мне наибольшую прибыль в течение многих лет. Но перед тем как вы решите, стоит ли инвестировать в недвижимость, нужно узнать, как эти инвестиции работают и какие возможности предоставляют.

К сожалению, если вы просто введете запрос «как инвестировать в недвижимость» в любой поисковой системе, то, скорее всего, вас забросят подозрительной информацией, обещающей быстрое обогащение. Цель этой главы — отсеять все недостоверные данные и дать практические советы, как работают инвестиции в недвижимость и как начать инвестировать.

Вы можете задаться вопросом, почему я включаю главу об инвестициях в недвижимость в эту книгу. За время моей карьеры коллеги-разработчики много раз спрашивали меня, как инвестировать в недвижимость. Разработчики, как правило, получают высокую зарплату по сравнению с представителями других профессий, поэтому им может пригодиться эта. Я чувствую, что оказал бы вам плохую услугу, если бы не упомянул в книге тему инвестиций в недвижимость и не дал бы базовую информацию на эту тему.

Очевидно, в рамках этой короткой главы я могу дать только азы, которые помогут вам далее исследовать тему самостоятельно.

Зачем инвестировать в недвижимость

Перед тем как мы рассмотрим, как инвестировать в недвижимость, обсудим самый важный вопрос: зачем инвестировать в недвижимость? Почему недвижимость — такая хорошая инвестиция, особенно учитывая, что этот вид инвестиций самый сложный для начинающих?

Это может прозвучать безрассудно, но главная причина — стабильность. Без сомнений, вы видели, как сильно иногда меняется цена на недвижимость, поэтому можете отнестись к этой идее недоверчиво, но позвольте мне объяснить. Хотя цена на недвижимость может значительно изменяться, я рекомендую инвестировать в ту недвижимость, которую впоследствии можно сдать, — и арендная плата станет стабильным доходом. Цены на аренду колеблются незначительно. И вы можете стабильно получать фиксированную сумму за то, что сдаете помещение. Если цена аренды и изменяется, она обычно идет вверх, а не вниз.

Поэтому, несмотря на то что стоимость собственности может изменяться, если вы заинтересованы в долгосрочной перспективе, следует учитывать возможный доход от аренды, тогда инвестиция будет стабильной. Я пережил самые сложные этапы инвестиций в недвижимость, не потеряв при этом слишком много.

Инвестиции в недвижимость — один из немногих способов вложить деньги с небольшим риском. Вы не сможете найти банк, предлагающий долгосрочный кредит за покупку акций, по условиям которого вы заплатите 10 %, а банк — остальные 90 %, а в мире недвижимости такое случается каждый день. Можно даже брать кредиты, не имея денег, но, как правило, это не очень хорошая идея.

Банк идет на больший риск, чем вы, когда собственность выступает залогом получения кредита. Рассмотрим пример. Предположим, вы покупаете собственность,

сдаваемую в аренду, на \$100 000. Вы получаете кредит на 90 % этой суммы и выплачиваете 10 % самостоятельно. Выбранная вами собственность называется колеблющейся — это означает, что расходы, включающие ипотеку, налоги и страховку, покрываются доходом от аренды. В нашем случае предположим, что все эти расходы покрываются доходом от аренды и дополнительный денежный поток не возникает (или возникает, но маленький).

Если вы берете кредит на 30 лет под залог собственности, через 30 лет ваши 10 000 будут стоить 100 000 и, возможно, даже больше из-за новой оценки стоимости. Жители вашего дома, по сути, будут выплачивать ипотеку, и вы получите дом бесплатно — по-моему, хорошая сделка.

Но ситуация становится еще лучше. Ваши инвестиции позволят вам получить прибыль от любой оценки собственности. Есть вероятность, что стоимость на собственность увеличится на 10 % в течение двух лет. Предположим, что ваша собственность увеличится на 10 % — до \$110 000. Какая, по-вашему, эффективность будет у такой инвестиции? Многие люди, с которыми я беседую, предполагают, что эффективность будет равна 10 %, но это не так. Если бы вы продавали свою собственность, вы бы получили \$110 000. Вычтем из этой суммы размер кредита (\$90 000) — у вас останется \$20 000. Ваши стартовые \$10 000 превратились в \$20 000. Эффективность ваших инвестиций равна 100 %, или 50 % в год. Вы когда-нибудь слышали о таком уровне эффективности инвестиций на фондовом рынке? Поскольку кредит обеспечивается собственностью, технически вы теряете только свои начальные инвестиции. (Однако существует такое понятие, как решение суда о взыскании остатка долга по реализации обеспечения, но вы можете проигнорировать его, если хотите работать с недвижимостью.)

Наконец, давайте снова поговорим об инфляции. Помните, как мы говорили о том, что, если произойдет инфляция, стоимость ваших долгов снизится, но и стоимость денег на вашем банковском счету также снизится? Инвестиции в недвижимость — один из самых лучших хеджей (хедж — срочная сделка, заключенная для страхования от возможного падения цены) против инфляции.

Если случается длинный период инфляции, а вы взяли кредит на недвижимость, то несмотря на то, что ценность ваших денег, лежащих в банке, снизилась, кредит на недвижимость также уменьшился, а стоимость недвижимости и аренды технически возросла. Что это значит?

Продолжим рассматривать пример с домом, который вы могли купить за \$100 000. Предположим, что аренда составляет \$1000, а ваша ипотека и прочие расходы, включающие налоги и страховку, равны \$1000 в месяц. Вы будете работать в ноль

или, как мы говорили ранее, ваша собственность будет колебаться. Но, если начнется инфляция, она будет откусывать по кусочку от вашего банковского счета, снижать зарплату, но и... повышать стоимость аренды. Вы сможете брать за аренду \$1200, а ипотека и прочие расходы все еще будут равны \$1000 в месяц. У вас возникает положительный денежный поток, который сгладит некоторые негативные воздействия инфляции.

Стоимость собственности также будет возрастать из-за инфляции. Это не настоящее повышение цены, поскольку оно произошло из-за обесценивания доллара, но оно действует как хедж. Чем слабее доллар, тем выше будет стоимость собственности, поскольку она оценивается в долларах.

Подытоживая: почему инвестиция в недвижимость — хороший способ вложить деньги? Потому что, если вы приобретете собственность и сдадите ее в аренду за фиксированную плату, доход будет стабильным, вы сможете использовать деньги банка, чтобы профинансировать большую часть собственности, что дает огромную выгоду; и когда все остальные инвестиции страдают от инфляции, ваши инвестиции в недвижимость действуют как хедж и приносят доход.

Как начать

Надеюсь, к этому моменту вы заинтересовались инвестициями в недвижимость, хотя можете отнестись и скептически, поскольку я пообещал вам много хорошего, но не рассказал, как это реализовать. Я не могу дать вам пошаговое руководство в этой короткой главе, но могу предоставить достаточно информации, чтобы вы поняли, как это работает и как начать.

Разумные инвестиции в недвижимость (не спекуляции) начинаются с понимания того, что эти инвестиции долговременные. Если вы верите, что быстро разбогатеете, жонглируя сделками с недвижимостью и покупая заложенные дома за копейки, то получите те результаты, которых заслуживаете.

В этом мире нет ничего бесплатного. Чтобы получить отдачу от инвестиций в недвижимость, вам понадобятся терпение, усердие и куча времени. Когда я покупаю недвижимость, то планирую прибыли, которые получу через 20–30 лет. Я знаю, что покупка недвижимости и сдача ее в аренду, которая дает небольшой доход или хотя бы окупает себя, приведет к тому, что у меня будет полностью оплаченная собственность через 30 лет. Я ставлю на это, а все остальное — бонус.

Общая стратегия (которую рекомендую я) заключается в том, чтобы покупать недвижимость, которая при сдаче в аренду принесет доход или хотя бы окупит себя, и финансировать ее с помощью кредитов на 30 лет. Эта стратегия несет маленькие риски и огромные прибыли — если вам повезет и цены пойдут вверх, но также предполагает, что у вас будет оплаченная собственность через 30 лет.

Первый шаг: образование

Первый шаг в этой стратегии — изучение рынка. Вы зарабатываете больше всего, когда покупаете недвижимость, а не продаете ее. Чем лучшую сделку вы сможете найти, тем с лучшей позиции стартуете. Помните, что рынок акций ликвидный? Рынок недвижимости не такой. Ликвидный рынок обычно эффективен. Это значит, что не будет возникать слишком много ситуаций, когда образуется неравенство цены.

Поскольку недвижимость не очень ликвидна, часто будет возникать неравенство цены. Цену акции может узнать любой человек в любой момент времени. Она не обсуждается. Конечно, вы можете сказать, что акции переоценены или недооценены, но котировочная цена в итоге отразит реальную стоимость в любой момент времени.

Для недвижимости этот принцип не работает. Сколько стоит дом? Кто знает? Десять оценщиков могут дать десять разных ответов. Иногда, если нет информации о похожих сделках, разброс в предложениях может быть огромен. Что это значит для вас? Это значит, что если вы умны и усердны, то можете купить недвижимость по заниженной цене. Вам нужно распознать хорошую сделку и научиться извлекать из нее выгоду. Для этого вам понадобятся две вещи: практика и знание рынка. Первое, что вы должны сделать, если хотите инвестировать в недвижимость, — изучить рынок. Изучайте размеры недвижимости, ее расположение, стоимость аренды и другие факторы, пока не получите представление о том, сколько стоит данная собственность.

В то же время нужно строить в голове сценарии, что случится, если вы купите эту собственность по указанной цене, также подумайте, какую цену предложить за нее, чтобы сделка была выгодной для вас. Понадобится провести расчеты. Вам следует оценить стоимость ипотечного кредита под залог недвижимости наряду с другими расходами — налогами, страховкой, сбором ассоциации домовладельцев, счетов за коммунальные услуги и расходами на содержание здания.

Это может показаться утомительным, но это лучший способ получить представление о том, что такое хорошая сделка и каким будет ее результат. Вам нужно быть

уверенным в том, что вы делаете, перед тем как выписывать чек. Моя стратегия инвестиций заключается в том, что я действую быстро.

Время действовать

Как только вы немного разберетесь в том, что происходит на рынке, наступает время действовать. Когда я готов купить собственность, я подписываюсь на оповещения агентов по работе с недвижимостью (данные придут в том случае, когда появится собственность, соответствующая моим запросам). Если я вижу, что сделка будет хорошей, или же могу предложить достаточно мало, чтобы сделка стала хорошей, то немедленно начинаю действовать.

Я часто отсылаю предложение не глядя, чтобы быстро проверить продавца и убедиться, что заключу хорошую сделку до того, как это сделает кто-то еще. Я почти всегда занижаю цену — мой агент по недвижимости даже стесняется озвучивать такое предложение, поскольку иногда принимают и такие предложения (или же они перебиваются суммой, которая чуть выше моей).

Я не говорю, что большинство моих предложений не принимается. Но это как игра. Сделайте 50 заниженных предложений на собственность — и одно будет принято. Вы можете приобрести собственность со скидкой до 50 % от ее реальной стоимости, поскольку продавец хочет побыстрее избавиться от нее или же его абсолютно не волнует цена. Вы не поверите, какое количество продавцов не заботится о цене.

Когда я делаю предложение вслепую, то один пункт гласит, что предлагаемая цена зависит от результатов моего осмотра объекта недвижимости. Это позволяет мне провести инспекцию, чтобы убедиться, что от меня не скрыли ничего серьезного. Если дом мне не нравится, я могу отозвать свое предложение.

Если недвижимость выглядит хорошо и вы указали это в контракте, следующий шаг — проведение инспекции дома. Я всегда пользуюсь услугами лучшего инспектора, какого только могу найти. Если есть какая-то проблема, я хочу знать о ней до того, как вложу деньги.

Предположим, осмотр меня удовлетворил, тогда следующий шаг — получение финансирования. Вы можете пройти этот этап до того, как взглянете на недвижимость, это называется предквалификацией. Как и в случае со сделкой по недвижимости, вам нужно искать лучший вариант финансирования. Я не буду вдаваться в детали получения денег в этой главе, но убедитесь, что рассмотрели разные предложения.

Пользуйтесь услугами управляющих

Наконец, после того как вы приобрели недвижимость, я рекомендую воспользоваться услугами управляющего. Категорически не советую управлять собственностью самостоятельно. Я считаю, что это не стоит затраченных усилий и головной боли. Часть моих ежемесячных расходов уходит компании по управлению недвижимостью. Хорошая фирма позаботится обо всем, включая поиск арендаторов и их проверку, обслуживание дома и сбор арендной платы. Но найти такую компанию может быть трудно. Убедитесь, что сравнили несколько предложений и выбрали самую честную компанию по управлению недвижимостью. Я уволил как минимум трех управляющих из-за некомпетентности, поддельных счетов на ремонт и обычной халатности.

Будьте готовы заплатить 10 % арендной платы на управление недвижимостью и убедитесь, что учли эту сумму, когда прикидывали, удачна ли сделка. Хорошая компания по управлению недвижимостью сделает ваши инвестиции идеальными. Это необходимо, если вы хотите иметь множество объектов недвижимости по прошествии некоторого времени и все еще работать на полную ставку.

УПРАЖНЕНИЯ

- Купите объект недвижимости прямо сегодня. Удачи!
- Шутка! Вместо этого найдите список объектов недвижимости недалеко от вас и потренируйтесь делать расчеты. Попробуйте применить разные сценарии с разными объемами платежей, чтобы определить, можно ли приобрести собственность, чтобы получить за сдачу дома небольшую прибыль или выйти в ноль (то есть доход от сдачи недвижимости должен покрыть расходы на ее обслуживание).

Глава 53

Вы уверены, что понимаете свой пенсионный план?

Вы сидите на пляже и читаете книгу, попивая «пина коладу», а волны ласкают ваши ноги. Именно так многие представляют себе пенсию, но я удивлен, как много людей принимают как данное выход на безоблачную пенсию после 60 лет.

Правда заключается в том, что такую пенсию вам никто не гарантирует, а сама она может наступить не в 60 лет. (В главе 55 я расскажу, как я смог выйти на виртуальную пенсию в 33 года.) Реальность такова, что, если хотите успешно выйти на пенсию, вам нужно начать планировать это прямо сейчас.

К сожалению, многие советы по выходу на пенсию, которые мне встречались, полностью неверны. Я постоянно слышу, как советчики указывают людям положить деньги на пенсионный счет и забыть о них. Несмотря на то что эта рекомендация может сослужить хорошую службу для большинства людей, я предполагаю, что вы, как разработчик (и что более важно — как читатель, взявший в руки эту книгу), можете добиться гораздо большего.

В этой главе я попробую изменить ваше мнение о пенсии. Большая часть моих советов относится к Соединенным Штатам, поскольку в этой стране предлагаются гибкие пенсионные планы вроде 401(k) и IRA, но подобную стратегию можно при-

менить к планированию любой другой пенсии (даже если вы надеетесь на пенсию, предоставляемую компанией, как это происходит в некоторых государствах).

Безоблачную пенсию нужно запланировать

Ключ к планированию пенсии — выполнить предварительные расчеты, определив, сколько денег вам понадобится, чтобы прожить один месяц, и как гарантировать такой пассивный доход, чтобы у вас еще осталось пространство для маневров.

Во многих статьях и книгах, которые я прочел на эту тему, допускается большая ошибка — предполагается, что у человека, вышедшего на пенсию, такие же финансовые требования, как и у работающего. Я не виню этих финансовых советников за такие предположения, хотя и попросил бы вас не принимать рекомендации от людей, которые указывают другим, как разбогатеть, но сами не обладают сказочными богатствами.

Правда заключается в том, что некоторые расходы значительно снизятся, когда у вас будет достаточно свободного времени и вам больше не нужно будет откладывать деньги. К тому же большинство из нас наверняка начнут более беззаботно тратить деньги.

Легко попасть в ловушку, подумав, что вам не придется менять образ жизни по выходе на пенсию. Вам не хочется на старости лет сводить концы с концами. Но главный фактор, определяющий, сколько денег вам понадобится, чтобы выйти на пенсию, — ваши ежемесячные расходы. Если сможете снизить эти расходы сейчас, вам не только не придется ограничивать себя потом, но можно выйти на пенсию раньше.

Подумайте об этом так. Если вам нужно \$8000 в месяц на жизнь и вы планируете получать пенсию такого же размера, вам придется зарабатывать больше \$8000 в месяц и вы будете тратить эти сбережения по \$8000 в месяц, когда выйдете на пенсию.

Но представьте, что вы найдете способ урезать некоторые расходы и прожить на \$4000 в месяц. В этом случае вы сможете не только позволить себе выйти на пенсию гораздо быстрее, но и на ваши сбережения сможете прожить в два раза дольше (поэтому технически появляется возможность отойти от дел раньше). Экономия помогает сразу на двух фронтах — вы быстрее выйдете на пенсию, а ваших сбережений хватит на больший промежуток времени.

Так что самое эффективное, что вы можете сделать, чтобы накопить на пенсию, — определить, как сократить свои ежемесячные расходы. Ни инвестиции, ни работа, ни прибавка к зарплате не помогут вам так, как урезание трат. Экономность побеждает.

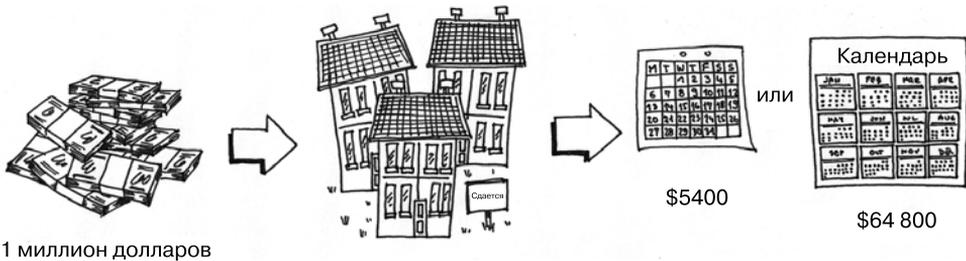
Рассчитываем объем сбережений

Как только определите сумму, на которую сумеете прожить один месяц на пенсии, сможете официально «выйти на пенсию», когда достигнете точки, где пассивный доход (доход, который не нужно зарабатывать) будет равен этой сумме. Следует убедиться, что пассивный доход будет увеличиваться в случае инфляции, это одна из причин, почему инвестиции в недвижимость — хороший способ вложить деньги.

Мне не нравится идея брать деньги из накоплений. Нет причины тратить сбережения, чтобы выйти на пенсию, — особенно когда существует немало способов превратить сбережения в пассивный доход. В крайнем случае вы можете купить бонды, которые будут приносить небольшой доход (они практически не несут рисков).

Сколько денег вам понадобится, чтобы выйти на пенсию? Это зависит от ваших расходов, от способа получения пассивного дохода и от доступных возможностей инвестирования, но я привел пример, который можно воплотить в жизнь на момент написания этой книги.

Предположим, что у вас есть миллион долларов. Если хотите инвестировать эти деньги в недвижимость, можете купить 3–4 объекта и потом их сдать (как правило, четырехквартирный дом). Каждый принесет вам около \$2400 в месяц. Вам еще придется заплатить налоги, страховку, оплатить услуги управляющего и другие расходы, поэтому каждый объект недвижимости принесет \$1800 в месяц (подсчеты приблизительные). Это значит, что миллион долларов сегодня сможет принести вам \$5400 в месяц, или \$64 800 в год.



Пример того, как миллион долларов может заработать для вас при инвестициях в недвижимость

Далее вам следует ответить на вопрос: сможете ли вы прожить на \$5400 в месяц. Если да, то можете называть себя пенсионером, а самое лучшее — это то, что цена за аренду будет повышаться при инфляции. Со временем, однако, все может измениться. Цены на недвижимость способны взлететь вверх, инфляция может обес-

ценить миллион долларов, могут возникнуть другие непредвиденные обстоятельства, но в общем всегда будут существовать инвестиции с похожим процентом возврата.

Чтобы жить на пассивный доход, приносимый определенным капиталом, нужно сгенерировать сам капитал. Вы не сможете жить с миллиона долларов, не имея этого миллиона. Здесь и зарыта собака. Вы можете пойти двумя путями, особенно если живете в Соединенных Штатах.

Путь 1: 401(k), IRAs и другие пенсионные счета

Первый и самый очевидный способ скопить денег за большой срок — вносить их на пенсионный счет или пенсионный план. В Соединенных Штатах большинство работодателей предлагают пенсионный план 401(k), который позволяет зачислять заработанные вами до уплаты налогов деньги на этот счет. Некоторые работодатели даже предлагают вносить деньги на ваш пенсионный счет. Для большинства людей этот вариант подходит больше всего. Максимальные взносы в рамках плана 401(k) гарантируют, что вы защитите значительную часть своего дохода от налогов, а прибыль, которую вы помещаете на счет 401(k), также не облагается налогом.

Я не буду приводить точные числа, поскольку не хочу вдаваться в такие подробности. Но если у вас появится возможность сэкономить немного денег до налогообложения и не платить налог с прибыли, вы сможете получить более высокий процент возврата, чем в противном случае.

Единственный недостаток этого пути — придется решить, ждать ли 60-летия, чтобы выйти на пенсию. Стратегия заключается в том, чтобы скопить на пенсионном счете как можно большую сумму, а затем позволить ей расти, пока вы не достигнете пенсионного возраста (когда получите доступ к своим деньгам, не выплачивая лишнего).

Для пенсионных счетов вроде 401(k) вам придется заплатить 10%-ный штраф, если снимете средства раньше наступления пенсионного возраста. Именно поэтому я сказал, что к пенсии есть два пути. Если вы пойдете по пути пенсионного счета 401(k), вам придется следовать до конца. Вы не сможете передумать; в противном случае, как сказано выше, придется заплатить большой штраф. И поскольку вы вносите значительную часть своего дохода на пенсионный счет, у вас не останется возможностей делать другие инвестиции.

Не буду перечислять преимущества всех не облагаемых налогом пенсионных счетов (особенно когда часть средств вносит ваш работодатель), если вы планируете выйти на пенсию в 60 или позже. Отмечу только, что, если вы вносите достаточно денег и начали давно, к моменту выхода на пенсию вы окажетесь на коне. Если вас устраивает этот путь, нужно увеличить отчисления на пенсионный счет.

ЛОВУШКА: ЧТО, ЕСЛИ ВЫ РАБОТАЕТЕ НА СЕБЯ?

Если вы работаете на себя, то у вас может не быть доступа к плану 401(k) или другим планам, предоставляемым служащим, но в Соединенных Штатах вы все еще можете создать не облагаемый налогом пенсионный счет. Мы не будем рассматривать эти виды пенсионных счетов, поскольку я не хочу сильно уходить от темы, но для начала вам стоит поискать информацию о планах IRAs и Roth IRAs.

Путь 2: готовим ранний выход на пенсию или нацеливаемся разбогатеть

Большинство готово выйти на пенсию в 60 лет, но мне никогда не хотелось ждать так долго. Я всегда хотел отойти от дел раньше, даже если это означает, что сейчас я должен вкалывать больше и брать на себя высокие риски. Именно это вы и будете делать, если предпочтете второй путь.

Перед тем как детально рассмотреть этот способ, поговорим, почему описанные два пути исключают друг друга. Главная причина заключается в том, что к деньгам, которые лежат на пенсионном счете, нельзя прикасаться, пока вы не достигнете традиционного пенсионного возраста. Это значит, что, если вы планируете выйти на пенсию, например, в 40 лет, вносить средства на пенсионный счет, накапливающий деньги, к которым вы не можете прикоснуться до 60, не имеет смысла.

Вы лишаете себя средств на инвестиции, которые могли бы делать, чтобы выйти на пенсию раньше. Конечно, можно вносить деньги на пенсионный счет, а затем, когда вам исполнится 60 лет, взять оттуда некоторую сумму и вложить в недвижимость, но на двух стульях не усядишь.

Если хотите рано выйти на пенсию или даже разбогатеть, вам, скорее всего, не нужно вносить деньги на пенсионный счет. Я знаю, что этот совет звучит немного странно, но я вас предупреждал. И именно поэтому я говорю, что большинство людей должны делать максимальные отчисления на пенсионный счет — это самый безопасный способ. Но если вы похожи на меня, хотите выйти на пенсию пораньше и готовы рисковать — читайте дальше.

Чтобы выйти на пенсию рано, нужно найти источник пассивных доходов, который перекрывает ваши месячные расходы, а также оградить его от инфляции. Вы не можете просто положить миллион долларов на счет казначейства Соединенных Штатов, который приносит двухпроцентный доход, и думать, что все в ажуре. Вы сможете зарабатывать \$20 000 в год, практически ничем не рискуя, но инфляция в итоге подточит и ваш исходный капитал, и вашу прибыль.

Если мы вернемся к примеру, где инвестируем миллион долларов в недвижимость, что приносит нам \$5400 в месяц, то увидим, что эти инвестиции более выгодны, поскольку вы будете защищены от инфляции и получите больший процент возврата вложенных средств.

Единственная проблема — заработать миллион долларов для инвестирования в недвижимость не так просто, а инвестиция в недвижимость — это неидеальное решение. Вы сможете дождаться, когда инвестиции начнут приносить пассивный доход, но для этого потребуются время, усилия и знания.

Недвижимость — не единственный способ сгенерировать пассивный доход, который удовлетворит ваши запросы на пенсии. Вы можете приобрести акции с высокими дивидендами, которые, возможно, будут расти в цене, что поможет бороться с инфляцией. Вы можете создать или купить интеллектуальную собственность, за которую впоследствии начнете получать отчисления. Это могут быть патенты, музыка, книги или даже сценарий фильма. Вы можете запустить свой бизнес и в итоге передать управление кому-то еще, а сами — лишь получать доход.

Как вы догадываетесь, все эти способы несут в себе огромные риски, поэтому лучше создать несколько потоков пассивного дохода. Но найти даже один источник непросто, поэтому, как я уже говорил, выбирайте этот путь, только если готовы тяжело работать.

Как же заработать этот миллион долларов? Вы не можете инвестировать, не имея денег, и, если вы пользуетесь традиционным пенсионным счетом, у вас не будет налоговых льгот или времени, чтобы сколотить капитал.

Здесь все становится интереснее. Вам нужно иметь возможность делать небольшие инвестиции, которые принесут доход, и работать над тем, чтобы инвестировать все больше с течением времени. Вы не можете сразу начать с покупки трех четырехквартирных домов за миллион долларов. Вместо этого скопите около \$10 000, чтобы сделать 10%-ный платеж за объект недвижимости, который стоит \$100 000. Далее делайте это снова и снова. В итоге вы сможете обменять один или два недорогих объекта недвижимости на один подороже.

Вам нужно всегда ставить цель повысить пассивный доход. Чем больше денег вы сможете сгенерировать с помощью своих активов, тем быстрее приобретете активы, приносящие больший доход. Сработает эффект снежного кома — с течением времени вы будете продолжать строить свои активы, они будут давать вам больше дохода, который вы сможете потратить на то, чтобы купить больше активов.

Существует три способа ускорить этот процесс. Во-первых, как мы уже говорили, снижайте расходы. Купите самый маленький дом или арендуйте самую дешевую квартиру. Если вы можете жить бесплатно у своих родителей, переезжайте к ним под любым предлогом. Приобретите подержанную машину или найдите способ передвигаться без нее. Отключите кабельное, не переедайте и купите бэушную мебель; в общем, будьте архиэкономны! Чем ниже расходы на жизнь, тем больше денег останется для инвестиций. (Я говорил, что это будет нелегко.)

Зарабатывайте как можно больше. Если это возможно, переезжайте в большой город вроде Сан-Франциско или Нью-Йорка, где зарплаты повыше. Если вы умны, то найдете способ жить дешево в дорогом мегаполисе, это позволит откладывать разницу в зарплате, которая существует в основном из-за того, что жизнь в этом городе дороже. Если можете начать сторонний бизнес или заняться фрилансом — сделайте это. Чем больше денег вы генерируете, тем больше сможете инвестировать.

Наконец, делайте самые выгодные инвестиции. Опять же это может показаться очевидным, но чем осторожнее вы инвестируете, тем быстрее сможете приумножить свои деньги. Вам придется научиться вести переговоры и находить хорошие сделки.

Как я уже говорил, этот путь не самый простой. У большинства не хватит духу, чтобы пойти по нему, и я не могу их судить. На своем пути к ранней пенсии я спал на полу на матрасе, работал по 70 часов в неделю и жил в самых крошечных домах — и даже тогда успех не был гарантирован.

Что, если я уже на полпути к пенсии?

Далеко не каждый сможет выбрать правильный путь сразу после окончания колледжа. Возможно, вы уже инвестируете в свой пенсионный счет довольно долгое время, но сейчас подумываете попробовать выйти на пенсию раньше. Или, возможно, вы просто не можете переехать в Сан-Франциско, чтобы зарабатывать больше, — у вас есть жена и дети.

Не волнуйтесь, все еще есть способы выйти на пенсию раньше, нужно лишь подогнать мои советы под вашу ситуацию. Я привел примеры крайних случаев для обоих путей, чтобы вы могли четко увидеть разницу, поскольку правильнее следовать в одном направлении, чтобы не потратить силы впустую.

И даже если это неоптимально, вы можете выбрать среднее между двумя путями. Если вы уже начали инвестировать в пенсионный план и хотите продолжать, вы все еще можете сгенерировать достаточный доход, потратив пенсионные сбережения на инвестиции в недвижимость или другой актив, приносящий доход.

УПРАЖНЕНИЯ

- Подсчитайте расходы за месяц. Определите, насколько вы можете их снизить.
- Теперь рассчитайте, сколько денег понадобится экономить каждый месяц, чтобы выйти на пенсию (учитывая снижение расходов).
- Определите, сколько денег вам понадобится иметь на счету для разных процентов возврата — 2, 5, 10 % (дабы иметь доход, достаточный для выхода на пенсию).

Глава 54

Опасность долга: SSD стоят дорого

Самая страшная финансовая ошибка, которую вы только можете допустить, — оказаться в долгах. К сожалению, складывается впечатление, что все воспринимают жизнь в долг как норму и часто не видят, как долги портят жизнь.

Одна из самых больших проблем, которые вы можете встретить в своей карьере разработчика (по крайней мере финансовая), — как справиться с успехом. Чем больше денег вы зарабатываете, тем лучше, верно? Не всегда. Я встречал много финансово успешных людей (особенно разработчиков), которые залезли в долги, поскольку чем больше зарабатывали, тем больше тратили.

Единственный способ стать финансово успешным человеком — зарабатывать деньги с помощью денег. Вам придется заставить свои деньги работать на вас, если хотите достичь финансовой свободы. Если доходы дают нам свободу, то долги сковывают.

В этой главе мы обсудим, насколько серьезным может оказаться долг, и рассмотрим распространенные заблуждения на этот счет. Мы также посмотрим, какие долги не являются плохими, и научимся видеть разницу между плохим и хорошим долгом.

Почему долг — это плохо

Долг, как правило, — это плохо, поскольку он прямо противоположен «хорошему» — получению прибыли от ваших денег. Когда вы в долгах, то обычно платите

за то, что воспользовались деньгами. Это значит, что кто-то становится богатым за ваш счет.

Если у вас есть долг, практически невозможно инвестировать и получать деньги с этих инвестиций, если, конечно, вы не одолжили денег, чтобы получить более высокую прибыль, чем процент, который платите за долг, но мы поговорим об этом далее. Если у вас есть долг, вы переплачиваете за продукт или услугу. Этот штраф накапливается с течением времени, особенно когда вы платите за сам долг меньше, чем за его обслуживание. Чем дольше вы должны, тем больше долг влияет на ваше итоговое состояние. Рассмотрим пример, чтобы понять, почему это так.

Предположим, вы покупаете машину за \$30 000 и берете 5%-ный кредит на шесть лет. В течение этого периода вы заплатите \$4786,65 в качестве процентов в дополнение к тем \$30 000, которые заняли. Машина будет стоить для вас \$34 786,65. Но в действительности ее цена будет даже больше, поскольку те \$4786,65, которые вы заплатили в качестве процентов, могли принести вам доход (вы могли получать с них прибыль, вместо того чтобы отдать в уплату процентов).

Довольно трудно вычислить точную сумму, но если бы вы инвестировали эти \$4786,65 так, чтобы они приносили вам 5 % годовых, за шесть лет вы бы получили около \$2000. Поэтому в действительности ваш долг стоил вам около \$7000. Эта сумма может показаться не очень большой, но она будет увеличиваться с течением времени. Особенно если у вас есть долги разных видов, которые накапливаются экспоненциально, что приведет к более высоким выплатам процентов.

Чем больше у вас долгов, тем более тяжелый груз ложится на ваши плечи и тем больше они сдерживают вас на пути к финансовой независимости. Если у вас есть долг, вы не можете откладывать деньги, а если вы не можете откладывать деньги, вы не сможете делать инвестиции.

Каков ваш долг на сегодняшний день? Сложите все свои долги и определите, сколько платите по процентам каждый год, чтобы обслуживать их.

Заблуждения о долгах

Возможно, у вас есть долг. Такое случается. У меня однажды тоже был долг; я и сейчас в долгах — должен заплатить около миллиона долларов за ипотеку, но мы рассмотрим такую ситуацию позже. Однако, если у вас есть долг, нужно расплатиться как можно быстрее.

Первое заблуждение о долгах — вы откладываете деньги, когда у вас есть долг, особенно если это долг по кредитной карте. Для меня это вообще не имеет смысла. Я часто слышу оправдания вроде запаса на черный день или откладывания денег на будущее, но среди них нет ни одного логичного объяснения этому поведению. Я знаю людей, которые имеют многотысячные долги по кредитной карте и одновременно накопительные счета с несколькими тысячами долларов. Не стесняйтесь, если эта ситуация описывает вас, но нужно исправлять положение. Позвольте объяснить почему.

Проблема в том, что в большинстве случаев вы платите больший процент по долгу, нежели получаете процент по вкладу в банке, особенно если это долг по кредитной карте. Предположим, у вас есть долг по кредитной карте \$10 000, за который вы платите 15 % годовых. Это значит, что вы отдаете \$1500 в год, чтобы обслуживать долг. Если банк не платит более 15 % годовых по вашему вкладу, вам лучше воспользоваться своими сбережениями, чтобы выплатить долг.

Вам может показаться, что это очевидный совет, но я знаю немало людей, которые взяли кредит на машину под средний или даже высокий процент и при этом откладывают деньги на счет в банке. Это не имеет никакого смысла, если только процент по кредиту за машину не стремится к нулю.

Возможно, есть смысл выплатить ипотеку за дом прежде, чем начать откладывать деньги. Вам нужно произвести подсчеты, но ситуация будет немного отличаться, поскольку как только вы внесете деньги за ипотеку, вы не сможете забрать их обратно и придется ждать полного погашения долга, чтобы увидеть преимущества снижения долгов. Если вы не можете получить прибыль от инвестиций, превышающую процент, который платите за ипотеку, имеет смысл сначала выплатить долг.

Рассмотрим пример, который проиллюстрирует эту идею. Предположим, у вас есть ипотека под 7 %. Это значит, что каждый год вы платите по 7 % от суммы своего долга. Любая сумма, которую вы выплачиваете в счет вашего основного долга каждый год, фактически дает вам гарантированную прибыль 7 %. (Числа могут немного измениться из-за налоговых льгот, которые можно получить за обслуживание долга за ипотеку, но если вы кладете деньги на сберегательный счет, лучше потратить их, выплатив ипотеку.)

Вторая ошибка — выплата долгов в неправильном порядке. Это способно значительно повлиять на то, как долго придется погашать долг. Расставьте приоритеты в зависимости от стоимости обслуживания долгов. Убедитесь, что сначала выплачиваете самые дорогие из них.

Это кажется очевидным, но я видел многих, кто в первую очередь выплачивал самые маленькие долги по кредитным картам. Не делайте так. Каждый месяц вливайте максимальную сумму в долг, имеющий самый высокий процент, и продолжайте, пока не погасите все долги.

Самая большая ошибка — брать деньги в долг, когда вам это не особо и нужно. Я снова рассмотрю в качестве примера кредит за машину, поскольку самые большие ошибки люди допускают, когда решают сменить авто, ведь очень легко отправиться в дилерский центр и купить новую машину, обременяя себя ненужным долгом.

Проблема заключается в том, что мы делаем все в обратном порядке. Подумайте об этом так: когда вы покупаете машину в кредит, вы сначала берете машину, а потом начинаете на нее копить. Если вы живете по такому сценарию, то платите гораздо больше за каждую свою покупку.

Сделайте все наоборот — сначала накопите на вещь, а потом купите ее за наличные. Да, разорвать шаблоны поведения в первый раз будет трудно, но как только у вас это получится, вы станете платить меньше за все, что покупаете. Если вы приобрели машину в кредит, выплатите его. Когда вы сделаете это, не покупайте в кредит новую машину. Вместо этого продолжайте ездить на старой и делать взносы в «фонд покупки новой машины». Как только в этом фонде накопится достаточно средств (на это уйдет от четырех до шести лет), вы сможете купить новую машину за наличные и снова начать вносить платежи в «фонд покупки новой машины».

Купив машину таким образом, вы получаете скидку вместо того, чтобы заплатить за нее больше, поскольку деньги, которые вы откладываете на новый автомобиль, будут приносить прибыль вам, а не кому-то еще.

Не все долги плохие

Несмотря на то что я нарисовал нерадужную картину, это не значит, что все долги плохие. Долг может быть хорошим, если вы сумеете использовать одолженные деньги, чтобы получить прибыль, перекрывающую процент за обслуживание долга.

Я помню, как говорил с коллегой, который обнаружил, что его кредитная компания запустила специальное предложение, позволявшее снять наличные под 1 % при открытии новой карты. Он снял максимальную сумму и использовал ее, чтобы купить годовой сертификат депозита, который принес ему 3 % дохода. В конце года он забрал свой депозит и выплатил долг по кредитной карте, получив небольшую прибыль на банковских деньгах.

Помните, как я говорил, что должен около миллиона долларов за ипотечные кредиты? Похожая ситуация. Я влез в долги, покупая недвижимость, поскольку знал, что смогу получить прибыль, которая перекроет ту сумму, которую банк берет за обслуживание долга. В конечном счете я выплачу этот долг, но уже сейчас он принесит мне больше денег, чем требует на свое сопровождение.

Покупка дома не всегда лучше аренды, но на некоторых рынках в зависимости от процента по кредиту может быть выгодно взять в долг, чтобы купить дом, поскольку вы в итоге сэкономите деньги, которые пойдут на оплату аренды.

В большинстве случаев кредиты на обучение попадают в ту же категорию. Если вы можете взять кредит, который позволит получить высшее образование и высокооплачиваемую работу, этот долг стоит инвестиций в него. Но будьте осторожны, это работает не всегда.

Я часто советую выпускникам средней школы провести первые два года в колледже, а затем переходить в университет. Получать образование таким способом гораздо дешевле. Слишком многие влезают в большие долги, чтобы получить высшее образование в дорогом университете, а потом эти инвестиции не приносят им большой прибыли или могут даже привести к банкротству.

Подведем итог: перед тем как одолжить деньги, убедитесь, что этот долг станет инвестицией, которая принесет вам большую прибыль, превышающую сумму за обслуживание долга. Брать деньги в долг, который не принесет вам прибыли, можно только в экстренной ситуации.

УПРАЖНЕНИЯ

- Составьте список всех своих долгов. Разбейте их на две категории: хорошие и плохие.
- Проранжируйте плохие долги в зависимости от процента по ним. Подсчитайте, сколько времени потребуется, чтобы избавиться от всех долгов.

Глава 55

Бонус: как я вышел на пенсию в 33 года

Когда я только начал работать, я поставил себе цель выйти на пенсию рано. Не потому, что я не хотел работать или был слишком ленив, я просто хотел свободно распоряжаться своим временем и своей жизнью.

Если вы стремитесь к чему-то похожему (даже если не хотите выходить на пенсию так же рано, как и я), вам покажется интересной моя история. Пока я не осуществил это сам, мне всегда было интересно, как это получается у других людей. Также мне было любопытно, может ли разработчик выйти на пенсию рано, не разбогатев на стартапе.

В этой главе я поведаю вам свою историю. Я не буду ничего скрывать. Я расскажу вам, как именно я это сделал, и опишу все ошибки и победы.

Что значит «выйти на пенсию»

До того как я начну свою историю, позвольте уточнить, что я имею в виду, когда говорю «выйти на пенсию». Я не имею в виду игру в шаффлборд и поедание завтрака и ужина в провинциальных кафе, пользуясь предложением для тех, кто встает рано. (Хотя я сегодня завтракал в Bob Evan's.) Мое определение пенсии не включает в себя круглогодичное сидение на пляже с бокалом «маргариты» в руках,

хотя я не могу гарантировать, что моя жизнь не закончится именно так. Я не считаю пенсию ничегонеделанием — очевидно, я этим не занимаюсь, я же пишу эту книгу.

Вместо этого я определяю пенсию как свободу. Если точнее — финансовую свободу. Возможность тратить время на свое усмотрение, а не так, как велят финансовые ограничения.

Я не стремился никогда вообще больше не работать, но всегда хотел не работать в том случае, если мне этого самому не захочется. Именно так я живу сейчас. Мой пассивный доход достаточно большой и при этом защищен от инфляции, поэтому я могу попить коктейль на пляже, если захочу, но также могу работать над интересными для меня проектами, а не над теми, которые приходится брать по финансовым причинам.

Должен признать, что вышел на пенсию не совсем правильно. Делать что-то только для того, чтобы заработать деньги, — это привычка, от которой трудно избавиться. Я все еще трачу много времени на то, что мне не очень хочется делать, но разница теперь заключается в том, что это сознательный выбор. Быть свободным не так просто, как кажется. На момент написания этой книги «официально на пенсии» я уже примерно год — мне все еще нужно определить, как я хочу прожить жизнь, когда я наконец-то «выкупил» ее назад.

Как я начинал

В главе 50 я говорил, что, несмотря на доход \$150 000 каждый год, когда мне было около 20, мне все еще нужно было 15 лет, чтобы стать миллионером, пожертвовав при этом многим и проявив недюжинное терпение. И даже если бы я стал миллионером, мне пришлось бы придумать способ бороться с инфляцией, чтобы наконец выйти на пенсию.

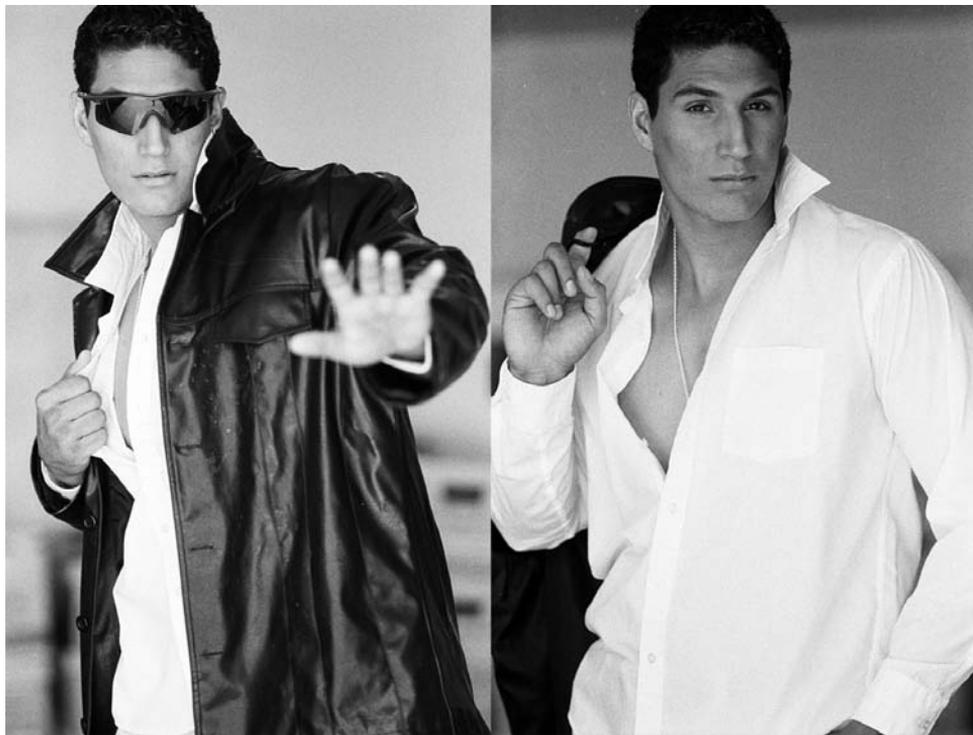
Поначалу это разочаровало меня. Мне не хотелось тяжело работать следующие 20–30 лет, откладывая деньги и живя экономно, лишь лелея надежду когда-нибудь выйти на пенсию пораньше. Мне не нравилась идея приостановить свою жизнь, пока я не достигну 50 или 60 лет, чтобы наконец начать заниматься тем, чем хочется.

Это чувство беспомощности заставило меня хорошенько подумать. Я уже рассказывал вам, как начал инвестировать в недвижимость, и это стало моим основным

мотиватором. Я понял, что инвестиции будут моим билетом в будущее. Конечно, вероятность, что мне так и не удастся выйти на пенсию молодым, была велика, зато хоть я выйду на пенсию богатым, когда выплачу кредиты за свою собственность. Я был готов рискнуть.

Хотел бы я сказать, что моментально начал совершать умные поступки, которые должен делать тот, кто хочет подготовиться к раннему выходу на пенсию. Хотел бы я сказать, что значительно снизил свои расходы, откладывая почти каждый заработанный пенни, и начал сразу делать правильные инвестиции, но не могу.

Правда заключалась в том, что мне было 19 лет, я зарабатывал \$150 000 в год и жил в Санта-Монике, штат Калифорния, недалеко от пляжа. Я отправился в дилерский центр Dodge Viper, и там оказалось, что, несмотря на то что я мог позволить себе платежи по машине за \$70 000, страховка для 19-летнего водителя красного Dodge Viper стоила бы столько же, сколько и платежи по машине. Ух, я избежал катастрофы!



Я также недолго работал моделью и актером — это несложно, если вы живете в Санта-Монике

Мне не хотелось бы нарисовать неверную картину. Я не избежал финансовых ошибок — купил Honda Prelude на \$32 000 на плохих финансовых условиях, но в целом жил довольно экономно. Я откладывал большую часть денег, и у меня появились сбережения.

Проблемы с арендой

Работа, за которую платят \$75 в час, для 19-летнего разработчика, не имеющего особых навыков, — это звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой, не так ли? Оказалось, что так — я не проработал на этом месте достаточно долго.

Через полтора года компания затеяла сокращения. Проект был не особенно успешным, и высокооплачиваемые работники не могли исправить эту ситуацию — сюрприз.

Пришлось искать другую работу, но мне не попадались такие же возможности. И вот какое-то время назад работа сама нашла меня. Мне пришлось переехать в Финикс, штат Аризона, я получил менее прибыльную должность, на которую, впрочем, не могу жаловаться.

Примерно в то же время арендаторы моего дома в Бойсе, штат Айдахо, выехали, и я собирался жениться через неделю после того, как начал работать на новом месте, — были же времена!

Для своего дома в Бойсе я нашел нескольких арендаторов, но с ними всегда возникала какая-то проблема. Они платили с перебоями и при этом портили имущество. У меня был любопытный сосед, который жил через дорогу и записывал на камеру все безумства, происходящие в моем доме.

Одна компания предложила купить этот дом и поинтересовалась, можно ли начать ремонт до того, как подпишем все бумаги. Они разворотили весь дом, и знаете что? Они не подписали бумагу. Я практически был готов признать поражение.

Возможно, инвестиции в недвижимость были мне не по зубам. У меня оставался один полуразрушенный дом, который я долгое время даже не мог сдать, и он стоил мне целое состояние.

Как же я собирался приобрести больше объектов и осуществить свой план — стать магнатом в сфере недвижимости?

Набираем обороты

Не буду утомлять вас всеми деталями событий, произошедших в последующие пару лет. Я поселился в своем доме в Бойсе, потому что не мог избавиться от него. Я переезжал по всей стране — во Флориду, потом в Нью-Джерси, потом снова во Флориду. Мы с женой планировали осесть во Флориде, но я не мог найти работу. Наконец я устроился в компанию Hewlett Packard (HP) в Бойсе.

Эти годы мы с женой жили довольно экономно, и у меня появились неплохие накопления. На момент переезда в Бойсе мы собрали \$20 000. Для этого потребовались два года, хотя мы не особо задумывались, сколько денег нужно насобирать, откладывая то, что оставалось в конце месяца, — не самая лучшая стратегия. (Теперь, когда я думаю об этом, я задаюсь вопросом, почему мне не удалось скопить гораздо больше денег в тот промежуток времени.)

Мы переехали в Бойсе в поисках пристанища. Мы решили купить дом, который однажды смогли бы выкупить. План заключался в том, чтобы жить в этом доме несколько лет, а затем переехать в новый и сдавать старый.

Мы приобрели таунхаус за \$120 000, заплатив 10 % от его стоимости своими деньгами. Таунхаус можно было бы сдавать за \$800 в месяц, и поскольку за ипотеку мы платили примерно столько же, я подумал, что дом будет окупать себя. (Ой. После выплаты налогов, страховки, платы ассоциации домовладельцев и ремонта оказалось, что все идет не так, как я планировал.)

Мы увидели, что соседний таунхаус также продавался, и решили расширить наш план инвестиций в недвижимость. Мы купили этот дом, заплатили еще 10 %, и он стал нашим вторым сдаваемым в аренду объектом недвижимости и третьим объектом недвижимости в целом. Было довольно страшно приобретать эту собственность, поскольку это был первый дом, который я купил исключительно для аренды.

К этому моменту я решил нанять профессионального управляющего недвижимостью. Я обратился в компанию, не проведя особого исследования рынка, и эта компания оказалась совершенно некомпетентна — не могла найти постоянных жильцов и вечно подделывала счета за ремонт. Потребовалось время, чтобы найти хорошую компанию. (Ладно, первая компания не была совсем некомпетентна, она просто зарабатывала деньги для себя за счет домовладельцев.)



Наш дом в Бойсе рядом с тем домом, который мы сдавали в аренду

Шлифуем план

План был в работе уже несколько лет. Я приобрел еще несколько объектов недвижимости и реализовывал свою цель — приобретать по одному дому в год. Я продолжал работать на компанию НР и экономить максимальные суммы, чтобы покупать больше недвижимости. Мне пришлось брать деньги под залог уже имеющихся объектов, чтобы купить новые, поскольку у меня было недостаточно денег, чтобы сделать платеж. (Рискованный ход, но он сработал, поскольку ставки по этому кредиту в те времена были низкими.)

Поскольку я был так занят инвестициями в недвижимость, то решил получить лицензию агента по работе с недвижимостью, посчитав, что и сам смогу заключать сделки и экономить немного денег на комиссионных. Мы с женой прошли курсы и официально стали агентами по недвижимости.

К тому моменту у меня уже было шесть объектов недвижимости, но ни один из них не приносил денег. Я уходил в серьезный минус каждый месяц. Я неправильно

рассчитал реальную стоимость объектов и должен был платить из своего кармана \$2000–3000 каждый месяц, чтобы обслуживать собственность. Многие месяцы вся зарплата жены уходила на покрытие убытков от домов, сдаваемых в аренду.

Хотя эта ситуация может показаться скверной, даже несмотря на то, что мне приходилось отдавать \$3000 из своего кармана каждый месяц, крупная сумма денег уходила на то, чтобы выплатить основной долг по кредитам, а объекты недвижимости давали мне довольно большие налоговые льготы. Я продвигался к цели, но довольно медленно.

Короткое замыкание?

Вскоре после получения лицензии агента по недвижимости я принял немного безумное решение оставить свою безопасную высокооплачиваемую работу в компании НР и стать бизнес-партнером своего друга по продаже коллекционных карточных игр онлайн, а также партнером по продаже недвижимости. Еще у меня была небольшая подработка оператором автоматов с жвачкой (после того как я прочитал книгу «Богатый папа, бедный папа», я решил, что единственным активом, о котором могу думать, помимо недвижимости и акций, были автоматы с жвачкой).

Оглядываясь назад, я понимаю, что моим основным мотиватором при принятии этого решения было желание срезать путь к выходу на пенсию — не достигнув финансовой свободы, но делая то, что мне хотелось.

Не нужно говорить, что это не сработало. Я был незрел и довольно глуп. Я не знал, что нужно тяжело работать. Я был ужасным бизнес-партнером — я хотел, чтобы и волки были сыты, и овцы целы.

В итоге я покинул это предприятие и снова начал работать на полную ставку, но не раньше, чем продал своему бизнес-партнеру 20 автоматов с жвачкой. Возможно, предпринимательство — это не мое.

Не сбиваемся с курса

Следующие несколько лет я продолжал ходить на свою работу. Моя жена тоже начала работать несколько лет назад и тоже занялась технологиями, поэтому к этому времени она продвинулась по карьерной лестнице и стала зарабатывать больше. Все заработанное мы инвестировали в недвижимость.



Какое-то время я арендовал автоматы с жвачкой

Я все еще доставал крупную сумму денег из своего кармана, чтобы выплачивать ипотеку за инвестиции в недвижимость, но в итоге смог купить несколько новых объектов в течение последующих лет. У меня было три дома, рассчитанных на одну семью, один четырехквартирный дом, два двухквартирных дома и несколько офисных помещений, которые я потихоньку выкупал месяц за месяцем.

Я снова решил срезать путь и попробовал стать предпринимателем (и провалился), когда парочка друзей, запустивших бизнес по выдаче краткосрочных кредитов, предложили мне стать партнером и получать зарплату, если я создам для них новую программную систему. Опять же я был глуп, незрел и, возможно, немного ленив. Предприятие накрылось в течение первого года, и мне снова пришлось искать работу.

Оказалось, что за все время, которое я проработал, я не зарабатывал столько денег, сколько имел на той золотой должности в Санта-Монике в 19 лет. Так продолжалось до тех пор, пока я не взялся за контрактную работу в штате Айдахо. Десять лет спустя мне снова платили \$75 в час. Только тогда я понял, насколько мне повезло получить ту высокооплачиваемую работу много лет назад.

К тому времени рынок недвижимости обваливался. Многие мои друзья, инвестировавшие в недвижимость, запаниковали и продали задешево свою собственность. К счастью, поскольку я купил всю свою недвижимость в кредит на 30 лет с фиксированным процентом, снижение цен на недвижимость меня не сильно задело. Конечно, моя собственность стала стоить гораздо меньше, но это не имело значения, так как стоимость ипотеки не менялась, а я брал все такую же арендную плату.

Однако меня коснулось то, что банки начали вводить ограничения на новые кредиты. Мой план заключался в том, чтобы приобретать по одному объекту недвижимости в течение 15 лет, а затем начать продавать самые старые из них и жить на прибыль. Но когда банки ограничили количество выдаваемых человеку кредитов до четырех, мой план развалился.

Мне пришлось брать кредит для бизнеса вместо кредита на приобретение недвижимости, чтобы профинансировать большую покупку, которую я собирался сделать в Канзас-Сити, штат Миссури. Мой друг, живший в том районе, спросил меня, как начать инвестировать в недвижимость, и когда я взглянул на тамошний рынок, то обнаружил, что цены на дома были крайне низкими, а стоимость аренды — крайне высокой.

Я собирался купить два четырехквартирных дома за \$220 000 каждый — моя самая крупная инвестиция на тот момент. Когда я сделал расчеты, я знал, что буду класть в карман как минимум \$1000 каждый месяц, даже отдав всего 10 %. Проблема заключалась в том, что я не мог получить кредит.

Наконец мне улыбнулась удача, и банк, который владел объектами недвижимости, согласился дать мне кредит, чтобы списать эти объекты недвижимости со своего баланса. Банк предложил хорошие условия — и мы заключили сделку. Бум, еще восемь домов для сдачи в аренду добавились к моему списку.

Сделка все еще была очень рискованной. Я уже выплачивал несколько тысяч долларов каждый месяц за ипотеку, рынок недвижимости падал, и я собирался отдать около \$50 000 за два огромных объекта недвижимости, которых никогда не видел. Пан или пропал.

Поворотный момент

После покупки четырехквартирных домов в штате Миссури (кстати говоря, я это сделал вслепую), все стало меняться в лучшую сторону. Дохода все еще

не было, зато я имел довольно большое количество объектов недвижимости, которые оплачивались в основном арендаторами. Я был уверен в том, что мне легко удастся выйти на пенсию в худшем случае через 20 лет. Самое приятное было то, что, когда я выйду на пенсию, мой доход не будет скудным. Если я целиком оплачу всю свою собственность, у меня будет около \$100 000 пассивного дохода.

В итоге я оставил свою выгодную работу по контракту, чтобы сотрудничать с небольшой компанией, которая позволила мне трудиться из дома. Я всегда хотел работать удаленно и понял, что, несмотря на то что зарабатываю меньше, волен переехать куда хочу. Также мне не нужно тратить время, чтобы добраться до офиса и обратно.

Когда я начал работать на новом месте, то решил, что буду создавать свое программное обеспечение на стороне. Я хотел найти способ получать больше пассивного дохода и достиг того этапа карьеры, когда был уверен, что смогу создать все что угодно. Я начал изучать принципы разработки приложений для Android, создав приложение, которое помогает бегунам двигаться в определенном темпе, указывая им ускориться или замедлиться.

Вскоре после того, как я начал работать из дома, меня познакомили с джентльменом, который изменил мою жизнь, — Дэвидом Старром (David Starr). В данный момент Дэвид является директором по производству (chief operating officer, COO) в Scrum.org, но в те времена он был главным программным архитектором в компании, где работала моя жена.

Несколькими годами ранее я начал вести свой блог, и хотя он не был популярным, некоторые статьи привлекали к себе внимание, особенно те, которые я написал о Scrum. Дэвид прочел некоторые мои заметки; и мы беседовали в код-кемпе Бойсе. Дэвид выполнял работу для новой компании онлайн-курсов Pluralsight. Он слышал о приложении для Android, которое я разработал, и сказал мне, что компания Pluralsight хочет получить это приложение и курс по разработке для Android.

Я не был уверен, что хочу разрабатывать приложения под Android для компаний или учить кого-то разработке под эту платформу, в конце концов у меня был план посвятить свободное время разработке собственных приложений под Android, чтобы создать источник пассивного дохода. Моя жена смогла заметить открывшуюся передо мной возможность и сказала: «Тебе лучше бы создать курс для Pluralsight», — и я согласился.

Счастливым билет

К этому моменту мои дела с недвижимостью продвигались довольно хорошо и я начал получать пассивный доход от моего приложения для Android, которое даже упомянули в популярном женском журнале о фитнесе Shape. Я также писал статьи в блоге несколько раз в неделю и читал много книг о разработке и инвестициях в недвижимость.

Прямо перед тем как я получил возможность поработать для компании Pluralsight, жена забеременела. Я знал, что у меня не так много времени, чтобы быстро начать работу над курсом, поэтому отправил демонстрационный модуль, чтобы пройти собеседование, и очень удивился, когда его приняли. Я создал свой первый курс для компании Pluralsight в течение трех месяцев.

Положительный момент в работе над курсами для компании Pluralsight заключался в том, что они платили мне не только за создание курса, но еще и авторские отчисления. Если разработчики, воспользовавшиеся услугами их службы, просмотрели мой курс, я получал ежеквартальный чек (тогда я не замечал, насколько ценной была эта возможность, но моя жена понимала).

После того как я завершил этот первый курс, мы приняли два важных решения: переехали во Флориду, чтобы быть поближе к семье, когда родится наш ребенок, и я создал версию бегового приложения для iOS. (Хорошо, может быть, второе решение и не выглядит важным, но оно позволило мне создать второй и третий курсы для Pluralsight на тему разработки для iOS.)

Моя дочь родилась в апреле того года, и спустя всего четыре месяца мы переехали из Бойсе в Тампу, штат Флорида. Все время, помимо работы на полную ставку, я посвящал либо разработке приложения для iOS, либо созданию курса для Pluralsight.

Условия работы также были далеки от идеала. У меня был «прикроватный офис», как мы называли его с женой. Мы жили в крошечной трехкомнатной квартирке, мой рабочий стол стоял в спальне рядом с кроватью. Я находился в этой комнате днем и ночью. Днем я работал на обычной работе, а вечера тратил на сторонние проекты.

Когда пришел мой первый чек с авторскими отчислениями (на сумму около \$5000 за один курс), я знал, что это счастливый билет, который поможет ускорить выход на пенсию.

В режиме нон-стоп

Не знаю, как я выжил в следующие несколько лет. Не могу представить, что смог бы сделать сейчас то, что сделал тогда, но я знал, что такие возможности выпадают раз в жизни.

Я провел следующие пару лет, работая по восемь часов в день на обычной работе, проводя по пять часов вечером за созданием курсов для Pluralsight и работая по выходным. За два с половиной года я создал 60 курсов для Pluralsight, 55 из них в итоге опубликовали. Я записал столько обучающих видеороликов, что вы могли бы слушать их целую неделю по 24 часа в день.

В течение этого времени я продолжал писать в блоге раз в неделю, запустил новый подкаст про фитнес для разработчиков, который называется Get Up and CODE («Проснись и пиши КОД», <http://getupandcode.com>), и начал записывать ежедневные мотивационные видеоролики для YouTube. Хотел бы я сказать, что жизнь была легкой и я наслаждался каждым днем, но правда в том, что это была тяжелая работа (и только мысли, что однажды я буду свободен, поддерживали меня).

Источники пассивного дохода

К этому моменту у меня было несколько источников пассивного дохода. Мой блог начал приносить немного денег за рекламу и партнерские продажи, я продавал свое беговое приложение для iOS и Android, получал чеки с авторскими отчислениями от компании Pluralsight (которые поступали и постоянно увеличивались с каждым кварталом) и начал замечать, что в некоторые месяцы мой денежный поток от инвестиций в недвижимость был положительным.

Когда мы переехали в Тампу, я немедленно начал рефинансировать все свои объекты недвижимости, чтобы снизить сумму на обслуживание долга. Это помогло мне снизить платежи более чем на \$1600 в месяц. Я начал вкладывать деньги, которые получал от компании Pluralsight, а также все то, что удавалось отложить с зарплаты на основной работе, в выплату кредита за некоторые объекты недвижимости.

Я хотел получать пассивный доход, равный \$5000 в месяц. Если бы это произошло, то я смог бы официально выйти на пенсию. В январе 2013 года стало ясно, что я достиг своей цели. Я написал электронное письмо своему боссу и рассказал новости. Я увольнялся — не потому, что нашел лучшую работу, и не потому, что мне не нравилась работа. Мне не нужно было больше работать. Я был свободен.

Небольшой анализ

Моя история немного необычная. В начале она изобилует трудностями, а потом может показаться, что я вытянул счастливый билет и — бум — вышел на пенсию. Но просто получить счастливый билет было недостаточно. Чтобы выйти на пенсию, мне нужно было куда-то вложить деньги, которые я зарабатывал за курсы для компании Pluralsight. Я мог заработать миллион долларов или даже два миллиона, но не зная, куда вложить деньги или не имея недвижимости, куда я мог бы их инвестировать, я не смог бы выйти на пенсию. Мне все еще пришлось бы работать, поскольку на один или два миллиона долларов нельзя прожить следующие 50 или 60 лет.

Инвестиции в недвижимость были критически важны для моего успеха. Компания Pluralsight только ускорила мой план по инвестициям в недвижимость. Если бы мне не выпала возможность создавать курсы для компании Pluralsight, я бы все равно вышел на пенсию в течение последующих десяти лет. Мне было бы 43 года, и это не так уж и плохо.

У меня не появилась бы возможность создавать курсы для компании Pluralsight, если бы я не продвигал себя и не создавал себе имя. Я смог познакомиться с Дэвидом Старром благодаря своему блогу и своим выступлениям на код-кемпах. Также я постоянно искал новые возможности. Я работал над множеством разных проектов и много инвестировал в свои навыки и карьеру. Я убежден, что, если бы мне не выпала возможность поработать для Pluralsight, у меня появилась бы другая возможность, которая тоже изменила бы мою жизнь. Я уверен, что так и было бы.

Я считаю, что удача необходима — не буду притворяться, что мне не выпал счастливый шанс, — но в некоторой степени вы сами кузнец своей удачи. Если вы грызете гранит науки, тяжело работаете и всегда стараетесь превзойти себя и окружающих, то значительно повышаете шансы на успех.

Последняя составляющая этого уравнения — упорный труд. У многих авторов курсов для компании Pluralsight была та же возможность, что и у меня. Я не говорю, что они плохо потрудились, но я решил активно работать на Pluralsight и создать большинство курсов для их библиотеки. Я выворачивался наизнанку, работая поздними вечерами и по выходным, чтобы осуществить свою мечту.

Недостаточно всего лишь получить возможность — даже ту, которая выпадает раз в жизни. Придется выжать из нее все, иначе ваши усилия не будут значить ничего.

Перед тем как подвести окончательный итог, я хочу пояснить, что мы с женой считаем основным фактором успеха. Я не знаю, религиозный ли вы человек. Я не буду пытаться обратить вас в свою веру, поскольку книга посвящена не этому, но я не был бы полностью честен с вами, если бы не упомянул, что мы с женой исповедуем христианство и жертвуем около 10 % доходов на благотворительность.

Когда мы только начинали наше путешествие, то решили начать жертвовать 10 % дохода на благотворительные цели, поддерживая сирот в Индии. Вскоре жена получила прибавку, в точности покрывающую наши расходы на благотворительность. Лично я считаю, что большую часть нашего успеха принесло то, что мы делали эти пожертвования (и продолжаем делать сегодня).

Даже если вы не веруете, я думаю, что этому существует логическое объяснение. Я считаю, что чем сильнее вы держитесь за деньги, тем труднее осуществлять хорошие инвестиции, которые нужны, чтобы быть успешным. Жертвуя часть дохода на благотворительность, вы изменяете ваш образ мышления насчет денег.

Что же, я надеюсь, что моя история вдохновит вас и как минимум даст представление о том, как можно выйти на пенсию рано. Я решил поделиться своей историей еще и потому, что хотел показать, сколько ошибок сделал на своем пути. Я мог бы быстрее достичь успеха, если бы имел те знания и опыт, которыми обладаю сейчас. Возможно, вы сможете научиться на моих ошибках.

Часть VI

Фитнес

Человеческое тело — лучшая картина человеческой души.

Людвиг Витгенштейн

Может показаться странным, что в книге, написанной для разработчиков, имеется целая часть, посвященная фитнесу, но я совсем не считаю это странным. Я уверен, что обязан включить эту часть, поскольку не понимаю, как можно стать лучшим программистом, если не уделять внимания своему здоровью.

Я уверен, что разработчики программного обеспечения должны заниматься спортом. Когда я только начал программировать, типичный разработчик выглядел как яйцеголовый дистрофичный парень в очках с толстыми линзами. В наши дни этот стереотип изменился, но в худшую сторону. Теперь многие люди думают, что программисты — это толстые парни с бородой по колено, которые носят заляпанные футболки и постоянно жуют пиццу.

Оба этих стереотипа неверны, но второй пугает больше, поскольку мне кажется, что многие разработчики начинают думать, что должны ему соответствовать.

Цель этой части книги — дать базовую информацию о фитнесе, вдохновить вас разрушить стереотипы и помочь понять, что карьера разработчика не мешает быть здоровым (и если вы женщина — очаровательной). Вы можете прийти в форму, вы можете быть здоровым, но все начинается с образования и веры в то, что это возможно.

Вы можете задаться вопросом, на каком основании я пишу о диетах, питании и фитнесе. У меня нет научной степени в области питания, я даже не являюсь сертифицированным личным тренером, зато у меня богатый опыт. Я изучал вопросы фитнеса и диеты с 16 лет. Я участвовал в первом соревновании по бодибилдингу в 18. Я также помогал многим другим людям, включая разработчиков, прийти в форму, сбросить вес, нарастить мышечную массу. Я не эксперт, но мои познания в этой области достаточно широки и подкреплены опытом.

Я переместил главы, посвященные основам питания, из этой части в приложения. Если вам интересно узнать про калории, возможно, сначала следует прочитать эту информацию.

Глава 56

Почему нужно совершенствовать здоровье

Фитнес — не только ключ к здоровому телу, но и основа динамичности и творческой мысли.

Джон Ф. Кеннеди

Как мне убедить вас прийти в форму? Дайте подумать... Как насчет того, что вы проживете дольше, поскольку болезни сердца уносят больше всего жизней в год, а на втором месте идет инсульт? Как насчет того, что упражнения улучшат работу мозга? Надавить на тщеславие? Кто же не хочет быть привлекательным? Я знаю, что точно хочу. Спорт и похудение помогут вам в этом.

Признаем, что большинство разработчиков проводят много времени, сидя за столом. Поэтому фитнес никому не помешает.

В этой главе мы подробнее рассмотрим причины заниматься спортом, и я постараюсь убедить вас, что начинать нужно прямо сейчас, а не завтра или на следующей неделе. Хорошая физическая форма позволит вам стать лучшим разработчиком, чем вы есть сейчас. И вот почему.

Уверенность

Я не буду начинать с воззваний к вашему желанию быть здоровым. Мы все хотим быть здоровыми, и большинство из нас имеют хоть какое-то представление о том, что нужно делать, чтобы быть здоровее, но мы все равно берем тот кусок пиццы или заходим в бистро Тасо Белл на ночь глядя. Быть здоровым — недостаточно сильный мотиватор прийти в форму, конечно, не в том случае, если ваша жизнь под угрозой, но об этом мы поговорим далее.

Вместо этого я начну с того, что упомяну одно из главных преимуществ здорового питания и упражнений — уверенность. Вы можете подумать, что уверенность не так важна, или сказать: «Я уже уверен в себе». Неважно, если вы считаете, что у вас ее хоть отбавляй, или не понимаете, почему она так важна, я расскажу вам, почему стоит стремиться к тому, чтобы стать более уверенным в себе.

Исследования, проведенные в Школе бизнеса Университета Беркли, показали, что уверенность в себе больше влияет на успех, нежели талант (<http://simpleprogrammer.com/ss-overconfidence>). Есть и другие исследования, подтверждающие данные выводы.

Но как физическая форма поможет приобрести уверенность? Все просто: физическая форма поможет вам хорошо себя чувствовать, а также быть уверенным в том, что вы достигнете всего, что запланировали. Эта самоуверенность влияет на общение и взаимодействие с другими людьми. Или менее научное объяснение: когда вы хорошо выглядите, вы хорошо себя чувствуете.

Представьте, как хорошо вы себя будете чувствовать, когда влезете в эти узкие джинсы. Ощущение, что вы в форме и пьшете здоровьем, меняет образ мыслей и действий. Меняет ваше представление о себе и то, как окружающие видят вас.

Большая часть занятий, описанных в этой книге, требует некоторой уверенности в себе. Трудно излучать уверенность, просто думая о ней, но почти каждый человек, которого я тренировал или которому помогал сбросить вес, внезапно стал более уверенным в себе (а раньше о существовании этой уверенности он даже не подозревал).

Сила мозга

Действительно ли физические упражнения делают вас умнее? Я не уверен насчет того, что они делают нас умнее, но недавние исследования в Стэнфордском уни-

верситете показали, что ходьба повышает креативность примерно на 60 % (<http://simpleprogrammer.com/ss-walking-creative>). В рамках этих опытов доктор Опеццо попросил нескольких студентов пройти тесты на креативность. Они включали размышления о применении объектов и другие действия, требующие креативности.

Сначала студенты выполняли тесты, сидя за столом, потом находясь на беговой дорожке. Почти все продемонстрировали увеличение креативности. Даже если подопытные сначала выполняли тест на дорожке, а потом садились за стол, результаты показывали рост творческих способностей.

Что это значит? Это значит, что ходьба оказала значительное воздействие как минимум на одну функцию мозга — креативность, но я подозреваю, что ее влияние гораздо больше.

Из личного опыта могу сказать, что чем больше упражнений я делаю и чем здоровее себя чувствую, тем лучше выполняю свою работу. Я заметил, что лучше концентрируюсь и более продуктивен, когда нахожусь в отличной физической форме. В рамках своего подкаста *Get Up and CODE* я имел удовольствие беседовать с Джоном Папой (John Papa), Мигелем Кастро (Miguel Castro) и другими известными разработчиками — и они рассказали о похожем опыте.

Я не могу сказать точно, упражнения или процент жира в теле вызывают химические или структурные изменения в моем мозге, что делает меня умнее и более сконцентрированным, или же я просто чувствую себя лучше и поэтому работаю лучше, но так ли важна причина? Если вы постоянно чувствуете усталость и не мотивированы работать или не выкладываетесь по полной, вы можете обнаружить, что изменение питания и выполнение упражнений могут обновить тело и разум.

Страх

Я не хотел сразу разыгрывать эту карту, но, думаю, надо упомянуть: если у вас лишний вес и вы не ощущаете себя здоровым человеком, то вы склонны к различным заболеваниям.

Я веду подкаст, посвященный фитнесу для разработчиков, который называется *Get Up and CODE* (<http://getupandcode.com>). Я беседовал со многими разработчиками, которые в итоге пришли в форму не потому, что хотели стать увереннее или улучшить работу мозга, а потому, что чувствовали: болезнь стучится в их дверь. В частности, я помню разговор с Мигелем Карраско (Miguel Carrasco) о том, как

он занялся фитнесом. Он никогда не уделял особого внимания своему весу и здоровью до того, как попал в госпиталь. Он вез сына домой из яслей и внезапно почувствовал, что левая рука онемела. Он подумал, что это произошло из-за того, что снаружи холодно или что он обо что-то ударился, и поэтому проигнорировал свое состояние. Вечером Мигель прилег вздремнуть — что было странно для него, поскольку он всегда ложился поздно. Жена поинтересовалась его необычным поведением, он ответил, что вся левая сторона тела онемела. Жена убедила его побыстрее отправиться в госпиталь, опасаясь, что это может быть инсульт. В госпитале Мигелю измерили давление — оно было 190/140 (это плохо).

Слава Богу, ничего страшного не случилось. Врачи взяли анализы и выписали его на следующий день, но наблюдали за ним и назначили дополнительные анализы через месяц. Но этот случай испугал его до чертиков. Я помню, как Мигель говорил, что его образ мышления изменили не программа упражнений, особая диета или походы в тренажерный зал, благодаря которым он сбросил 33 кг за полгода. Страх заставил его заняться своим здоровьем и фитнесом, причем он оставил карьеру разработчика и стал тренером по фитнесу, помогая другим людям достичь своих целей.

Я рассказал эту историю не для того, чтобы испугать вас (ладно, на самом деле ради этого), но надеюсь, что вы поучитесь на чужих ошибках. Мигелю повезло. А его страх был предупреждением. Но многим везет меньше — не все получают предупреждение. Иногда вы просто падаете замертво от сердечного приступа. Иногда бывает слишком поздно.

Не доводите ситуацию до критического момента. Будьте серьезнее. Не ждите, пока у вас начнутся проблемы со здоровьем. Я знаю, что вы покупали эту книгу не для того, чтобы получить мотивацию заняться своим здоровьем, но серьезно: если я помогу вам найти лучшую работу или наладить карьеру — это здорово, я рад за вас. Но если я также помогу вам прийти в форму, чтобы вы прожили немного дольше и увидели, как растут ваши дети, тогда я буду считать эту книгу еще более успешной.

УПРАЖНЕНИЕ

Возьмите на себя ответственность за свое здоровье. Возможно, вы в отличной форме, тогда следующие главы послужат лишь напоминанием, что в здоровом теле здоровый дух. Но если вы знаете, что вам нужно заняться своим здоровьем, отнеситесь к этому серьезно и измените свою жизнь. Я могу дать вам хоть сто советов на тему здоровья и фитнеса, но все они бесполезны, если вы не готовы измениться.

Глава 57

Устанавливаем критерии для фитнеса

Независимо от причины, по которой вы занимаетесь фитнесом, вы никогда не достигнете своих целей, если у вас их не будет. Вы должны знать, что будет делать код, который вы собираетесь написать, это же справедливо и для спорта — вы должны знать конечный результат, к которому стремитесь; в противном случае вы просто тратите время.

В этой главе мы поговорим о том, как устанавливать реалистичные путешествия в мир фитнеса. Мы рассмотрим постановку краткосрочных и долгосрочных целей для достижения более высоких результатов, а также увидим, что долговременные изменения происходят только в том случае, если вы готовы придерживаться здорового образа жизни, а не с помощью жестких диет и четырехчасовых сессий на кардиотренажерах.

Вам, как разработчику, проводящему за столом немало времени и иногда работающему много часов подряд, особенно важно определить четкие критерии занятий, поскольку сразу перейти в режим «здоровый образ жизни» нелегко.

Выбираем четкую цель

Я часто слышу, как кто-то говорит, что начинает заниматься фитнесом или садится на диету, ставя цель «прийти в форму». Несмотря на то что эта цель подходящая,

она неопределенная. В конце концов, что значит «быть в форме» и как вы узнаете, что пришли в форму?

Упражнения и правильное питание дадут результаты, даже если у вас не будет определенной цели, но из-за ее отсутствия вы, скорее всего, не сможете следовать заданной программе и не увидите изменений.

Для занятий фитнесом достаточно выбрать одну цель. Если хотите сбросить вес, сконцентрируйтесь на этом, а не на наращивании мышечной массы. Если хотите уменьшить риск болезней сердца с помощью пробежек, все силы бросьте на это (и вы сможете даже сбросить пару килограммов в процессе).

Очень трудно достичь нескольких целей одновременно, поскольку они часто конфликтуют друг с другом. Например, трудно набирать мышечную массу и терять вес одновременно, поскольку для первой цели нужен избыток калорий, а для второй — недостаток.

Возможные цели занятия фитнесом:

- потеря веса (жира);
- набор мышечной массы;
- увеличение силы (при этом не обязательно набирать мышечную массу);
- повышение выносливости (для спортивных выступлений);
- снижение риска болезней сердечно-сосудистой системы;
- улучшение результатов в каком-либо виде спорта.

Задаем ориентиры

Шесть лет назад я порвал правую пекторальную (грудную) мышцу. Я выполнял жим гантелей лежа, когда кто-то предложил подстраховать меня. Я согласился, но моментально пожалел, когда страхующий попробовал помочь мне, потянув мою руку наружу, а не вверх. Я четко помню, как услышал хлопок, после которого рука безжизненно повисла — мышца была полностью оторвана от кости. Ай!

Не нужно говорить, что я не поднимал тяжести еще долгое время после травмы. Я потерял мотивацию, поскольку не мог выполнять жим штанги лежа, поэтому, как сделали бы и многие другие, перестал заниматься и стал толстым.

В какой-то момент я весил 131 кг, хотя должен был весить на 41 кг меньше — мой рост равен 190 см. Когда я наконец пришел в чувство и решил, что достаточно жалел себя и набрал веса, то понял, что мне нужно сбросить около 41 кг.

Цель сбросить 41 кг казалась невозможной. Как, черт возьми, я смогу сбросить 41 кг и вернуться в форму? Сколько времени это займет? Я понял, что не могу мотивировать себя достаточно, чтобы сбросить 41 кг, поэтому пришлось придумать, как заставить эту тяжелую задачу выглядеть не такой устрашающей.

У меня появилась идея. Я поставил небольшую цель — сбрасывать по 2 кг каждые две недели. Я не волновался о том, чтобы сбросить все 41 кг, несмотря на то, что это была моя общая цель; вместо этого я сконцентрировался на двухнедельных периодах. Все, что мне нужно было делать, — каждые две недели вставать на весы и отмечать, что я стал легче на 2 кг.

Мне потребовалось много двухнедельных периодов, но в итоге я сбросил все намеченные 41 кг — и даже немного больше. За это время я всегда выполнял свою маленькую цель в срок. Идея в том, чтобы разбить большую цель на небольшие.

Как только определитесь со своей основной целью для занятий фитнесом, вы должны создать набор ориентиров, которых вы будете придерживаться на пути к итоговой цели. Если вы пытаетесь сбросить вес, можете выбрать количество килограммов, которые надо терять каждую одну или две недели, как это сделал я. Если вы пытаетесь нарастить мышцы, то вашим ориентиром станет набор определенного количества мышечной массы за какие-то промежутки времени.

Только убедитесь, что этих ориентиров можно достичь. Если вы попытаетесь сбрасывать по 4,5 кг в неделю, то быстро разочаруетесь, когда заметите, что даже не приблизились к намеченному результату. Гораздо лучше получить менее амбициозный результат, чем выбрать цель, достичь которой практически невозможно. Успех поведет вас вперед и повысит мотивацию — а это поможет достичь общей цели.

ЛОВУШКА: ЧТО, ЕСЛИ У ВАС НЕТ ВРЕМЕНИ?

У вас, как у разработчика, должно быть плотное расписание, как же найти время для правильного питания и упражнений, которые помогут достичь поставленных целей? Это непростой вопрос, но я рекомендую сделать фитнес приоритетным. Я создавал в календаре встречи, вместо которых шел на пробежку или посещал тренажерный зал. Никто не должен знать, что ваша встреча в семь утра — на самом деле пробежка.

Измеряем прогресс

По дороге к цели очень важно уметь измерять прогресс. Вам нужно знать, движетесь ли вы в правильном направлении.

Придумайте лучший способ измерять прогресс. Если пытаетесь сбросить или набрать вес, подойдут напольные весы. Если хотите увеличить мышечную массу, следует записывать свои результаты, отмечая, какой вес вы можете поднять и сколько раз.

Я пытаюсь избежать слишком большого количества измерений, иначе быстро перегружусь. Обычно стараюсь выбирать один параметр, который буду использовать, чтобы отслеживать прогресс, и со временем добавляю другие параметры.

Возможно, самый распространенный способ измерить свой прогресс — весы. Но вам следует быть осторожным, поскольку вес может изменяться изо дня в день в зависимости от того, что вы ели и сколько жидкости в вас содержится в любой момент времени.

Я рекомендую взвешиваться каждый день, но измерять свой прогресс только спустя неделю. Я видел, как мой вес изменялся на несколько килограммов в течение дня. Если вы будете взвешиваться раз в неделю (а не раз в день), то не разочаруетесь, увидев значительные изменения, которые будут происходить с вашим телом изо дня в день.

Продолжайте вести здоровый образ жизни

Достижение своей цели в фитнесе поначалу кажется очень приятным, но это ощущение может быстро скатиться в безнадежность, депрессию и регресс. Поверьте мне, я несколько раз в жизни чувствовал себя опустошенным после того, как достиг большой цели. Многие люди, сидевшие на диете и потерявшие вес, в итоге набрали его обратно — частично из-за гормонов, которые вызывали голод (<http://simpleprogrammer.com/ss-hormone-weight>), а частично потому, что возвращались к старым привычкам.

После того как вы достигнете цели, ваша битва не закончится. Вы можете быстро потерять достигнутый результат, если не измените стиль жизни. Нельзя сидеть на диете вечно, поэтому придется найти способ жить так, чтобы поддерживать тот уровень веса, ради которого вы так усердно работали.

После достижения любой цели советую плавно завершать диету или программу, которой вы следовали, вместо того чтобы немедленно вернуться к «нормальной жизни». Ваша цель — определить «нормальную жизнь» как нечто среднее между тем, что вы делали, чтобы достичь своей цели, и тем, что вы делали до того, как взялись за себя. Переедание после того, как вы сбросили 20 кг, быстро вернет набранное; возможно, вы наберете даже больший вес, чем был.

Придется внедрить свои здоровые привычки, чтобы сделать регулярные упражнения и правильное питание частью своей жизни. Это не так просто, особенно если вы сидите на жесткой диете или выбрали интенсивную фитнес-программу. Несмотря на то что можно сбросить вес гораздо быстрее, если поголодать, эффективнее придерживаться стиля питания, который лишь немного строже вашего обычного образа жизни.

В следующих главах описаны инструменты, которые помогут сделать это. Мы поговорим о том, как определить, сколько калорий нужно организму, чтобы поддерживать оптимальный вес, как правильно питаться и как заниматься спортом. Вы научитесь достигать своих целей в области фитнеса и — что более важно — определите для себя стиль питания и тренировок, который сможете поддерживать до конца жизни.

УПРАЖНЕНИЯ

- Определите одну большую цель для занятий фитнесом и запишите ее.
- Запишите несколько ориентиров на пути к достижению цели.
- Определите одно действие, которое вы сможете выполнить, чтобы достичь первого ориентира.

Глава 58

Термодинамика, калории и вы

Если вы хотите набрать или сбросить вес, нужно понимать, от чего именно вы запасаете или сбрасываете килограммы. Удивительно, но в индустрии фитнеса ведутся жаркие споры на тему того, зависит ли набор или потеря веса от соотношения получаемых и сжигаемых калорий.

Кажется, что это довольно простой вопрос. Я хочу сказать, что в некоторой степени мы знаем, что калории ответственны за изменения веса, но споры ведутся о том, в какой степени калории влияют на вес.

Не обещаю дать точный ответ в этой главе, но могу указать несколько причин, почему я считаю, что калории — самый важный фактор при наборе или потере веса. Мы разберемся, что такое калории и как определить, сколько калорий вы сжигаете в день.

Что такое калории

Чтобы понять, как именно калории влияют на вес, нужно разобраться, что такое калории. Калория — это измерение энергии. Чтобы быть точным, калория — это количество энергии тепла, которое нужно, чтобы нагреть один килограмм воды на один градус Цельсия.

Еда, которую вы потребляете, — основной источник энергии для вашего тела. Именно поэтому она измеряется в калориях. Мы также измеряем в калориях количество затраченной энергии. Калории, которые получает организм, используются либо складываются.

Разная еда содержит разное количество калорий (оно зависит не только от количества съеденного). Брокколи даст гораздо меньше калорий, нежели кусок масла такого же размера.

Углеводы, белки и жиры дают разное количество на грамм, поэтому одни продукты более калорийны, чем другие (1 г углеводов и белков дает 4 калории, 1 г жиров — 9). И помните, что, поскольку мы не можем переваривать волокна, их калорийность можно не учитывать.

Терять вес легко

Если калории представляют собой энергию, а ваше тело может получить энергию только из еды, то определить, как терять вес, легко — нужно всего лишь потреблять меньше калорий, чем вы сжигаете. Я не думаю, что кто-нибудь не согласится, что в итоге вы потеряете вес, если будете получать меньше калорий, чем сжигаете, — споры идут на тему точных подсчетов, сколько именно калорий вы сжигаете.

Хорошая новость заключается в том, что, даже если вы не знаете, сколько именно калорий вы потребляете и сжигаете каждый день, можно довольно точно угадать это количество. С учетом некоторой погрешности вы можете практически гарантировать потерю или набор веса. Идея в том, чтобы правильно прикинуть (если вы знаете, сколько калорий нужно расходовать, чтобы потерять жир, — я предполагаю, что вы хотите сжечь жир, а не мышцы). 0,5 кг жира дает примерно 3500 калорий. Если вы хотите сбросить 0,5 кг жира, нужно сжигать на 3500 калорий больше, чем вы употребляете. Вроде довольно просто. (Кстати, этот подход применим как к мужчинам, так и к женщинам.) К сожалению, вы теряете не только жир, когда сбрасываете вес (будет «сожжено» немного мышц).

Если вы хотите сбросить вес, следует убедиться, что вы потребляете меньше калорий, чем сжигаете. Количество недостающих калорий укажет, сколько веса вы потеряете. Это значит, что, если вы стремитесь снизить вес, нужно знать две цифры: сколько калорий вы потребляете и сколько сжигаете.

Сколько калорий вы потребляете

Подсчитать, сколько калорий вы потребляете, нетрудно. На упаковке большинства продуктов написано, сколько содержится калорий на 100 г. Для продуктов без этикетки можно использовать приложение вроде CalorieKing (<http://simpleprogrammer.com/ss-calorie-counter>).

К сожалению, данные на этикетках не всегда точны, поэтому нужно учитывать возможную 10%-ную погрешность. Если едите в ресторане, следует ожидать более высокую погрешность — нельзя быть уверенным в том, что шеф-повар измерит все идеально. Небольшое количество масла может значительно увеличить количество калорий.

Чем более сложные блюда вы употребляете, тем труднее подсчитать количество калорий. Именно поэтому я стараюсь есть простую пищу, когда сижу на диете. Также я предпочитаю одинаковую еду, чтобы не приходилось постоянно сверять число калорий.

Сколько калорий вы сжигаете

Подсчитать, сколько калорий вы сжигаете, немного труднее, но можно оценить их примерное количество. Организм расходует калории независимо от того, спите вы или участвуете в гонке. Телу требуется определенное количество калорий, чтобы поддерживать в вас жизнь. Это количество называется базовым уровнем метаболизма (БУМ).

Вы можете рассчитать примерный БУМ на основе веса, роста, возраста и пола. Данный расчет покажет, сколько калорий вы сжигаете, чтобы оставаться в живых, поэтому это неплохая стартовая точка для определения количества расходуемых калорий.

Чтобы рассчитать БУМ, можно использовать онлайн-инструмент: поищите калькулятор БУМ в Интернете или перейдите по ссылке <http://simpleprogrammer.com/ss-bmi-calc>. Например, мой рост равен 190 см, я вешу около 106 кг, мне 34 года, поэтому мой БУМ равен 2251 калории в день.

Большинство не сидит без дела целый день, поэтому БУМ нельзя считать точной оценкой количества сжигаемых калорий. Чтобы получить более достоверную цифру, можно использовать формулу Харриса — Бенедикта, показанную в табл. 58.1, чтобы узнать примерное количество сжигаемых калорий, основываясь на уровне активности.

Таблица 58.1. Формула Харриса — Бенедикта

Отсутствие упражнений	БУМ \times 1,2
Легкие упражнения (1–3 раза в неделю)	БУМ \times 1,375
Упражнения средней интенсивности (3–5 раз в неделю)	БУМ \times 1,55
Упражнения высокой интенсивности (6–7 дней в неделю)	БУМ \times 1,725
Упражнения очень высокой интенсивности (2 раза в день)	БУМ \times 1,9

Я бегаю и поднимаю тяжести три раза в неделю, поэтому с помощью формулы Харриса — Бенедикта могу определить, что сжигаю в день $2251 \times 1,725 = 3882$ калории. Но если я пытаюсь сбросить вес, то из соображений безопасности занимаюсь чуть менее интенсивно. В этом случае я сжигаю примерно $2251 \times 1,55 = 3489$ калорий.

Подставьте свои параметры, чтобы определить, сколько калорий вы расходуете каждый день. Перед тем как вы это сделаете, попробуйте угадать, а затем проверьте, насколько вы были близки.

Используем калории, чтобы достичь цели

Теперь вы знаете, как работают калории и как подсчитать, сколько их вы потребляете и сколько сжигаете. Вы можете использовать эту информацию, чтобы набросать план по потере или набору веса.

Предположим, я хочу сбросить вес и поставил перед собой цель терять по 0,5 кг в неделю. Как мне составить программу фитнеса и диеты, которые позволят достичь своих целей, используя новые знания? Сначала нужно определить, сколько калорий я сжигаю каждый день. Если я не изменю привычный образ жизни, то буду расходовать 3500 калорий в день. Если я не буду ничего есть целый день, то потеряю 0,5 кг веса — и стану раздраженным.

Если я хочу терять по 0,5 кг в неделю, мне нужно создать на этой неделе дефицит в 3500 калорий. Разделив 3500 на 7, получим 500. Следовательно, требуется дефицит в 500 калорий в день. Если я сжигаю 3500 калорий в день, то могу потребить 2500 калорий, в этом случае создастся дефицит в 500 калорий. В теории это работает, но в действительности я могу не увидеть ожидаемых результатов.

По множеству причин я могу терять меньше 0,5 кг в неделю независимо от того, что говорят числа. Я могу неправильно измерять объем продуктов, который мне можно съесть, и ошибаться на 100 калорий каждый раз, что повысит количество

потребляемых калорий на 300. Я также могу работать не так усердно, как планировал, что понизит количество сжигаемых калорий — хотя я уже слегка скомпенсировал эту недостачу.

Мне, скорее всего, следует снизить количество получаемых калорий на 10 %, или 250 калорий, чтобы приблизиться к цели. Это значит, что я буду употреблять по 2250 калорий в день (практически гарантия, что я достигну цели).

Вы можете применить эту тактику, чтобы создать собственный план набора или снижения веса. Однако будьте осторожны, поскольку, когда вы начнете терять вес, БУМ снизится, придется либо и дальше снижать количество получаемых калорий, либо увеличить физическую нагрузку, чтобы продолжать терять вес.

УПРАЖНЕНИЯ

- Отслеживайте, сколько калорий вы получаете, как минимум три дня. Перед тем как начнете, попробуйте определить это количество наугад, а потом проверьте свою догадку.
- Рассчитайте свой БУМ и воспользуйтесь формулой Харриса — Бенедикта, чтобы узнать примерное количество калорий, которое вы сжигаете каждый день. Сравните с количеством калорий, которое вы потребляете. Вы теряете или набираете вес?
- Используйте эту информацию, чтобы составить простой план по управлению калориями и физическими нагрузками.

Глава 59

Мотивация: поднимаем себя с дивана

Самый трудный этап достижения любой фитнес-цели — это не ее постановка, не определение способов ее достижения, не процесс достижения, а сохранение мотивации.

Вы разработчик, занятой человек. Вам нужно волноваться о нерабочих сборках и багах, которые должны быть исправлены. Кажется, что всегда существует какая-то причина отложить тренировки и начать диету позже. Проблема в том, что позже никогда не наступает. Если хотите сбросить вес и стать самым накачанным программистом в мире, нужно мотивировать себя. Эта глава посвящена тому, как перестать раздумывать над своим фитнес-планом и начать действовать.

Что вас мотивирует?

Всех нас мотивируют разные факторы. То, что мотивирует вас, может не мотивировать меня, и наоборот. Очень важно уделить немного времени тому, чтобы подумать, что вас мотивирует больше всего. Что заставляет вас вставать с кровати по утрам? А что заставляет хотеть убежать и спрятаться?

Если вы можете найти основной фактор, мотивирующий вас достигать поставленных целей занятия фитнесом, вы можете использовать этот мотиватор, чтобы

вылезти из кресла и начать двигаться. Если бы я попросил вас отправиться в магазин, чтобы купить что-нибудь, вы, возможно, были бы недостаточно мотивированы для этого. Но если бы я попросил вас отправиться в магазин, чтобы получить там \$1000, вы сели бы в машину еще до того, как я закончил бы предложение. Правильный мотиватор имеет огромную силу.

Награждаем себя слишком рано

Если вы хотите убить свою мотивацию, наградите себя за выполненную работу до того, как она будет сделана на самом деле.

На прошлой неделе я выполнил кое-какую работу для клиента. Он заплатил за 24 часа моей работы еще до того, как я приступил. В обычном случае я был бы мотивирован выполнять оплачиваемую работу в течение 24 часов, но в этот раз такого не было. Почему так получилось? Это произошло потому, что у меня уже был на руках чек с крупной суммой. Я получил награду до того, как сел за работу, поэтому был абсолютно немотивирован ее выполнять.

То же происходит и с вами. Я постоянно сталкиваюсь с этим. Очень часто люди покупают красивую и дорогую пару кроссовок или новенький тренажер, чтобы мотивировать себя начать заниматься. Несмотря на то что вы можете думать, что новенький блендер за \$400 мотивирует вас питаться правильно, случится совершенно противоположное. Вы уже получили награду, поэтому мотивация пропала. Вы лишь убьете свои порывы на корню, если вознаградите себя до того, как заслужите.

Вместо этого скажите себе, что если будете стабильно выходить на пробежки в течение трех месяцев, то вознаградите себя покупкой нового тренажера или кроссовок. Скажите себе, что если будете питаться здоровой пищей целую неделю, то отправитесь в Whole Foods и купите целую тележку здоровых продуктов. Всегда старайтесь сделать так, чтобы награду приходилось зарабатывать, — и вы будете гораздо больше мотивированы идти к цели.

У этой точки зрения существуют и научные подтверждения. Если вы хотите прочитать что-нибудь интересное на тему силы воли, обратите внимание на книгу «Сила воли. Как развить и укрепить» Келли Макгонигал (Kelly McGonigal) (издательство Avery, 2011). Автор приводит несколько исследований, которые показывают, что если вы награждаете себя до достижения цели, то начинаете чувствовать себя так, будто уже достигли ее.

Идеи для мотивации

Даже если вы уже придумали хороший мотиватор, который поможет стать здоровее, он может потерять эффективность (я даже уверен, что это произойдет). Я терял мотивацию столько раз, что не могу сосчитать, и если вы поговорите с кем-то, кто начал, а затем бросил диету, вы, возможно, столкнетесь с той же проблемой. Вам нужно найти другие способы усилить мотивацию.

Хороший способ оставаться мотивированным — развесить повсюду картинки, которые будут напоминать, что вы хотите выглядеть по-новому. Эти картинки помогут оставаться сконцентрированным на своих целях. В следующий раз, когда глянете на кусок шоколадного торта, Арнольд Шварценеггер будет смотреть вам в лицо, как бы говоря: «Малыш, ты и вправду собираешься съесть этот торт?»

Также это поможет вам отслеживать прогресс. Сегодня я почувствовал, что больше не могу писать эту книгу, но напомнил себе, что добрался уже до 59-й главы, и это мотивировало меня продолжать. Иногда осознание того, что вы прошли добрую часть пути, может стать причиной продолжать. Никто не любит отдыхать после серии побед.

Еще одна мощная техника мотивации — игрофикация. Идея, лежащая в основе игрофикации, проста: сделайте игру из того, что вам не нравится. Существует несколько приложений для фитнеса, которые помогут вам игрофицировать тренировки и здоровые привычки.

Приложения для игрофикации:

- ❑ Habit RPG: <https://habitrg.com/static/front>;
- ❑ Super Better: <https://www.superbetter.com/>;
- ❑ Fitocracy: <https://www.fitocracy.com/>;
- ❑ Zombies, Run!: <https://www.zombiesrungame.com/>.

Можно найти партнера по бегу либо по походу в тренажерный зал, можно даже начать программу диеты вместе с другом. Если вы будете делиться с кем-то своим опытом (неважно — положительным или отрицательным), ваше путешествие покажется более приятным и вы останетесь мотивированным. Я обнаружил, что стабильнее посещаю тренажерный зал, если у меня есть партнер.

В табл. 59.1 приведены дополнительные идеи по мотивации, которые помогут вам продолжать выполнять задачи.

Таблица 59.1. Мотиваторы, которые помогают не сойти с дистанции

Прослушать аудиокнигу	Я всегда слушаю аудиокнигу или подкаст, когда бегаю или поднимаю тяжести. Теперь я жду пробежки с нетерпением
Посмотреть телевизор, занимаясь на беговой дорожке	Вы можете найти мотивацию заниматься на беговой дорожке, если позволите себе смотреть телевизор, только когда занимаетесь на тренажере
Выйти на улицу	Если вам нравится проводить время на воздухе, это может стать отличной мотивацией отправиться на пробежку
Сбежать от детей	Нам всем нужны перерыв и время для себя. Во многих фитнес-клубах организованы ясли, где могут позаботиться о ваших детях, пока вы тренируетесь

Сделайте это наконец!

Если вы можете оставаться мотивированным — это замечательно, но иногда нужно просто смириться и придерживаться плана независимо от того, мотивированы вы или нет. Попробуйте принимать решения заранее, что заставит вас следовать выбранному курсу.

Если чувствуете себя уставшим, проснувшись поутру, не стоит решать, хотите ли вы отправиться на пробежку. Если вас в офисе угостили пончиками, не стоит решать, хотите ли вы придерживаться диеты. Принимать такие решения лучше заранее, это поможет придерживаться плана до определенной даты. Точно знайте, что вы должны есть и делать каждый день, — тогда вы вряд ли примете плохое решение и вам не придется так сильно полагаться на мотивацию.

Пользуйтесь своими принципами вместо мотивации, если она исчезнет. Если я устал и чувствую, что не смогу завершить пробежку, то иногда напоминаю себе о принципе, который ценю больше всего, — заканчивать на мажорной ноте. Создайте набор принципов, по которым будете жить, и придерживайтесь их, когда будет трудно.

Возможные принципы:

- всегда заканчивать на мажорной ноте;
- победители никогда не сдаются, сдавшиеся никогда не побеждают;
- без труда не выловишь рыбку из пруда;
- времени мало. Если хочешь что-то сделать — сделай это сейчас;
- и это пройдет;
- стабильный процесс приносит успех.

УПРАЖНЕНИЯ

- Составьте список причин, почему вы хотите улучшить физическую форму или здоровье. Из этого списка выберите три главных мотиватора. Распечатайте их и развесьте там, где будете видеть каждый день.
- Выберите несколько идей для мотивации, предложенных в этой главе, и внедрите их в свою жизнь. Найдите картинки, которые вас мотивируют, и развесьте там, где будете их видеть. Или подберите новое приложение для фитнеса, которое сделает тренировку интересной.
- Определите награду, которую получите за то, что достигли определенного прогресса. Отслеживайте свои результаты, когда достигнете цели — наградите себя.
- Если возникает желание прервать тренировки, спросите сами себя: как вы будете себя чувствовать через три месяца, в следующем году, если не сдадитесь сейчас.

Глава 60

Как набрать мышечную массу: у «ботанов» тоже могут быть бицепсы

Эй, парень! Не хочешь нарастить немного мускулов? Хочешь? Отлично. Я могу помочь — и без всяких запрещенных препаратов. Тебе просто нужно постичь основы силовых упражнений.

В этой главе мы поговорим о том, как нарастить мышечную массу. Это не так трудно, если вы готовы усердно работать. Вы узнаете, что заставляет мышцы расти, и научитесь стимулировать их рост. Мы также вернемся к вопросу диеты и обсудим, какие именно продукты нужно употреблять, чтобы мышцы росли эффективно.

Для «ботанов», ну, то есть профессионалов в области компьютеров, может быть очень выгодно иметь мускулы. Это поможет выглядеть и чувствовать себя лучше, а также вы сможете разрушить стереотип, связанный с профессией, и эта уникальность может даже подсобить вашей карьере.

Если вы — женщина, то я понимаю, что вы не хотите выглядеть огромной. Я согласен с тем, что женщины, похожие на Халка, не очень привлекательны. Не волнуйтесь, поднятие небольшого веса не сделает вас огромной, если только у вас не образуется лишний тестостерон.

Независимо от того, мужчина вы или женщина, информация, приведенная в этой главе, может вам пригодиться. Мужчины и женщины должны заниматься одина-

ково. У женщин занятия с тяжелыми грузами подчеркивают фигуру. И никто не будет выглядеть из-за этого огромным. Поэтому не волнуйтесь, поднимайте тяжелые грузы и не забудьте о приседаниях!

Как растут мышцы

Человеческое тело способно приспосабливаться удивительным образом. Если вы работаете с чем-то жестким, на руках образуются мозоли для защиты. Если бегаете на длинные дистанции, сердечно-сосудистая система адаптируется так, чтобы преодолевать расстояние проще. Если вы будете поднимать грузы, тело вырастит большие мускулы.

Идея заключается в том, что тело не растит мускулы только потому, что вы хотите выглядеть накачанным. Можете хоть целый день стоять перед зеркалом, желая выглядеть как Геракл, но, если вы не поднимаете тяжести, ничего не произойдет.

Если вы поднимаете грузы, но они недостаточно тяжелые, мышцам нет смысла расти, поэтому этого и не произойдет. Надо постоянно перегружать мышцы, увеличивая объем работы, который вы выполняете, тогда они будут увеличиваться. Нужно «убедить» свое тело, что вам требуются большие мышцы, до того, как оно их создаст.

Увеличение в размере — это лишь один из способов адаптации ваших мышц к перегрузкам. Мышцы также могут стать сильнее и выносливее. Если хотите контролировать рост мышц (их размер), следует подбирать подходящую нагрузку.

Поднятие тяжестей

Начать поднимать тяжести может быть немного страшно. Существует немало различных упражнений — и порой трудно разобраться, что именно вы должны делать. К счастью, основы техники довольно просты.

Во-первых, следует выучить несколько терминов, связанных с поднятием тяжестей. Когда вы занимаетесь, то обычно разбиваете тренировку на упражнения. Каждое упражнение повторяете несколько подходов, а в рамках каждого подхода делаете несколько повторений.

Определение упражнения довольно очевидно, поэтому мы не будем тратить время на него. Подход — это продолжительная сессия, во время которой выполняется упражнение. Каждое повторение — это один полный цикл упражнения.

Обычно вы делаете определенное количество повторений упражнения, а затем отдыхаете. Этот цикл называется подходом. Для каждого упражнения вы делаете определенное количество подходов. Рассмотрим пример.

Предположим, вы собираетесь выполнить простое упражнение — приседания. Ваша цель — сделать три подхода по десять повторений каждый. Это значит, что вы делаете десять приседаний, затем отдохнете и повторите процесс еще два раза.

Различные цели

Помните, я сказал, что мышцы могут адаптироваться по-разному? Адаптация мышц определяется в основном тем, как вы занимаетесь. Теперь, когда вы знаете, что такое подходы и повторения, мы можем поговорить о том, как использовать эти понятия, чтобы достигать разных целей при работе с грузами.

Сила

Если вы сделаете небольшое количество повторений, разделенное относительно большим промежутком отдыха между подходами, вы заставите мышцы стать сильнее. Обычно мышцы, которые становятся сильнее, также станут и больше, но мышцы одинакового размера могут значительно различаться по силе. Если вы становитесь сильнее, то это не значит, что вы становитесь больше, по крайней мере не таким большим, как при других методах тренировок.

Обычно, если вы хотите стать сильнее, следует делать от одного до шести повторений. Но одного ограничения повторений недостаточно. Вам нужно поднимать как можно большие грузы. Идея заключается в том, что, если вы нацелены на четыре повторения, вы физически не сможете сделать пять.

Размер

Следующая потенциальная цель (и возможно, самая распространенная) — увеличение размера мышц. Рост мышечной массы называется гипертрофией. Мышцы можно увеличить путем среднего количества повторений, которые разделяет среднее время отдыха. Чтобы достичь максимального размера мышц, вам нужно делать от 8 до 12 повторений. Опять же это означает, что вы должны поднимать наибольший вес для заданного количества повторений. При большом количестве повторений вы почувствуете жжение перед тем, как мышцы устанут. Как говорится, без боли нет и результата.

Выносливость

Наконец, вам может понадобиться увеличить выносливость мышц. Я уверен, что вы знаете, как это сделать, — еще увеличьте количество повторений. Если вы тренируетесь, выполняя много повторений и мало отдыхая, то максимально увеличите выносливость мышц. Это значит, что ваше тело будет адаптироваться к тому, чтобы не утомляться слишком легко при нагрузках.

Чтобы увеличить выносливость мышц, нужно делать более 12 повторений. Вы можете делать 20 повторений или даже больше. Но хочу предупредить: вы не увидите увеличения размера мышц, вполне возможно, что они уменьшатся. Подумайте о разнице между спринтерами и бегунами на длинные дистанции, чтобы понять, как это работает.

Приступаем к занятиям

Теперь вы, возможно, гадаете, как именно выполнять упражнения и как начать. Хорошая новость: начать не так трудно, как это описывают журналы и гуру фитнеса. Существуют упражнения, которые вы можете делать с максимальной пользой за небольшой промежуток времени.

Начнем с того, что нужно составить план занятий на неделю. Мне больше всего нравится делать упражнения три дня в неделю, но можно адаптировать базовый план, который я вам покажу, чтобы заниматься еще чаще, если хотите.

Когда вы только начинаете заниматься, лучше выполнять упражнения на все мышцы тела, но в итоге придется работать над определенными мышцами в разные дни. (Вам нужно увеличить объем занятий, чтобы тело продолжало адаптироваться.)

Я делю упражнения на три категории: жимы, подъемы и для ног. Жимы — это когда вы отталкиваете вес от себя. Эти упражнения обычно требуют работы мышц груди (пекторальные), плеч (дельтовидные) и трицепса. Подъемы — это когда вы тянете вес на себя. Эти упражнения обычно включают работу мышц спины и трицепса. Наконец, упражнения для ног работают с... ногами, конечно.

Когда вы только начинаете заниматься, нужно выполнять упражнения всех видов в один и тот же день. Делайте одно упражнение на одну часть тела (мы рассмотрим их немного позже). В первый раз, когда поднимаете грузы, будет больно. Эта боль, известная как синдром отсроченной мышечной болезненности (delayed onset muscle soreness, DOMS), появится на следующий день и продлится около недели — не волнуйтесь, ощущения станут слабее и будут появляться реже, как только вы к ним привыкнете.

После того как вы проведете 2–3 недели, выполняя упражнения на все тело, вы можете разбивать тренировки на два дня (тренируя по отдельности верхнюю и нижнюю часть тела) или на три дня (выполняя в разные дни жимы, подъемы и упражнения для ног). В табл. 60.1 представлены идеи для тренировок.

Таблица 60.1. Разбиваем тренировки для верхней и нижней части туловища

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
Начинающий	Жимы, подъемы, упражнения для ног		Жимы, подъемы, упражнения для ног		Жимы, подъемы, упражнения для ног		
Средний уровень	Верхняя часть тела		Нижняя часть тела		Верхняя часть тела		
От среднего до продвинутого уровня	Жимы		Подъемы		Упражнения для ног		

Какие упражнения нужны

Теперь, когда у вас есть план занятий и вы знаете, как достичь своей цели, нужно знать, какие упражнения выполнять. В этом разделе я предложу вам упражнения, которые считаю лучшими для каждой части тела. Я не буду вдаваться в детали на тему того, как выполнять каждое упражнение, но вы можете найти фотографии, видеоролики и полные описания на одном из моих любимых интернет-сайтов по фитнесу [Bodybuilding.com](http://simpleprogrammer.com/ss-bodybuilding) (<http://simpleprogrammer.com/ss-bodybuilding>).

Общая стратегия определения хороших упражнений заключается в том, чтобы вы делали максимальное количество сложных движений. Сложные движения задействуют несколько связок. Чем больше связок вовлечены в работу, тем больше мышц разогреваются. Многие предлагаемые мной упражнения задействуют несколько мышц, но нагружают больше всего основную группу мышц.

Также вам стоит начать с небольшого количества подходов, возможно одного или двух, и увеличить до 3–5 для одного упражнения. Как правило, я стараюсь делать по 20–25 подходов за тренировку. На это потребуется около часа. Если тренировка длится дольше, она может не принести особой пользы.

ЛУЧШИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Существует множество разных упражнений, но приведенные здесь — основа. Вам следует выбрать лучшие из предложенных.

ЖИМЫ

Грудь

- Жим лежа. Одно из основных упражнений на грудные мышцы. Научитесь делать его правильно. Также можно выполнять это упражнение в наклонном положении, чтобы работать с разными частями мышцы.
- Разведение рук с гантелями. Еще одно отличное упражнение на грудные мышцы, которое поможет увеличить мышцы груди.

Трицепс

- Жим на трицепс. Я предпочитаю выполнять сидя. Я считаю его одним из лучших упражнений на трицепс. При выполнении работает весь трицепс — это поможет увеличить объем рук.
- Тяга вниз на трицепс. Это упражнение работает не со всем трицепсом — оно нацелено на внешнюю головку трицепса, что придаст ей вид подковы.

Плечи

- Жим стоя. Если вы выполняете это упражнение стоя, то задействуете и мышцы живота. Начинать надо с небольших весов. Это упражнение одно из лучших на плечи (является сложным движением).
- Разведение рук в стороны. Это упражнение тренирует мышцы плеч. Это движение несложное, и я настоятельно рекомендую выполнять его.

ПОДЪЕМЫ

Спина

- Тяга гантели одной рукой стоя в наклоне. Это довольно болезненное упражнение — по крайней мере для меня, но оно поможет укрепить спину как никакое другое. Для максимального эффекта выполняйте одной рукой за раз.
- Подтягивания. Это основное упражнение для наращивания мышц спины. Если вы пока не можете подтягиваться, поищите похожие тренажеры.

Бицепс

Поочередное сгибание рук с гантелями. Это одно из лучших упражнений на бицепс и единственное, которое вам нужно, если вы выполняете остальные упражнения на спину (поскольку бицепс задействован и там). Только постарайтесь не извиваться всем телом.

Ноги

- Приседания. О да, это же король среди упражнений. Приседания активизируют большую часть мышц ног и даже задействуют корпус. Научитесь выполнять это упражнение правильно и не игнорируйте его.
- Становая тяга. Еще одно хорошее упражнение, но ему в какой-то степени трудно обучиться. Старайтесь наращивать вес постепенно. Это упражнение задействует все тело. Я рекомендую делать более пяти повторений.

Обязательно научитесь выполнять его правильно, поскольку могут возникнуть проблемы с нижней частью спины. Это упражнение помогает прокачать сухожилия и нижнюю часть спины.

- Подъем на носки. Не так важно, как именно вы выполняете упражнения для голени, но убедитесь, что делаете какую-нибудь вариацию этого упражнения. Вы будете выглядеть странно, если у вас будет огромное тело и крошечные голени.

Если планируете выбрать всего несколько упражнений, рекомендую приседания, становую тягу, жим лежа и жим стоя.

Что насчет мышц живота? Оказывается, приседания, становая тяга и жим стоя работают с корпусом, если вы делаете эти упражнения как следует.

Убедитесь, что вы знаете, как правильно выполнять каждое упражнение. Всегда начинайте с небольших весов и постепенно продвигайтесь к более тяжелым.

Как питаться

Вы можете старательно поднимать грузы и не видеть результатов, если питаетесь неправильно. К счастью, придерживаться здорового питания не так трудно. Вам нужно убедиться, что вы потребляете больше калорий, чем сжигаете, и позаботиться о том, чтобы получать достаточно белка.

Я рекомендую употреблять 1–1,5 г белка на каждые 0,5 кг нежировых тканей веса каждый день. Если вы весите 90 кг и в вашем теле содержится 20 % жира, значит, вам следует употреблять 160 г белка, чтобы убедиться, что вы едите достаточно для увеличения мышц.

Постарайтесь есть здоровую пищу, чтобы большинство получаемых калорий затрачивалось на построение мышц, а не на набор жира, но вам нужно знать, что накопления жира избежать нельзя. Когда вы наращиваете мышечную массу, вы также приобретаете некоторый объем жира — так это работает.

Если говорить о добавках, то они не нужны. Хотя бывает полезно выпить протеиновый коктейль сразу после тренировки. Вы также можете попробовать принимать креатин. Это единственная добавка, которую я считаю эффективной. Креатин может помочь поднимать чуть более тяжелые грузы и сделает мышцы объемнее. Наконец, вы можете принимать BCAA (branch chain amino acids, аминокислота с разветвленной цепью), чтобы восстановить мышцы.

УПРАЖНЕНИЯ

- Приобретите абонемент в тренажерный зал и составьте личный план тренировок. Если колеблетесь, наймите личного тренера на несколько недель. Но сделайте что-нибудь сейчас. Не откладывайте.
- Посетите сайт <http://simpleprogrammer.com/ss-bodybuilding> и поищите упражнения, упомянутые в этой главе. Просмотрите видеоролики и научитесь делать эти упражнения правильно. Потренируйтесь без груза.

Глава 61

Как накачать пресс

Если на свете существует один вопрос, касающийся фитнеса, на который хочет знать ответ каждый, то это «Как мне накачать кубики?». Пресс кажется основным показателем хорошей физической формы и общей привлекательности.

Но как же накачать пресс? Как человеку перейти на этот высший уровень физической формы, зарезервированный для моделей, демонстрирующих купальники, голливудских знаменитостей и статуй Древнего Рима? Это не так просто, но ответ, к вашему удивлению, кроется не в подъемах торса и скручиваниях.

В этой главе я приоткрою завесу тайны, то есть приподниму рубашку и расскажу вам, как именно накачать кубики, о которых вы мечтали.

Пресс делается на кухне

У меня есть две новости — хорошая и плохая. Хорошая новость заключается в том, что вы можете прекратить делать скручивания и изнурительные упражнения на брюшные мышцы — они все равно не работают. Плохая новость — вам придется делать кое-что гораздо более трудное, нужно сбросить процент жира в теле до очень низкого уровня.

Большинство людей считает, что пресс можно накачать путем постоянной нагрузки мышц живота. Несмотря на то что это верно, как и для остальных мышц, вы можете увеличить размер мышц живота, постоянно увеличивая на них нагрузку, —

у большинства людей нет пресса не потому, что он недостаточно большой, а потому, что он незаметен.

Вы можете делать подъемы торса, скручивания, подъемы ног и другие упражнения на пресс хоть круглосуточно, но никогда не увидите свой пресс, если только значительно не понизите процент жира в теле. Большинство людей, которые занимаются тяжелой атлетикой, имеют отличный пресс, даже если они не выполняют упражнения, предназначенные непосредственно для этой группы мышц, — я практически никогда не качаю именно эти мышцы. Проблема в том, что область живота, особенно у мужчин, — одно из основных мест отложения жира.

Если вы не одарены генетически так, что жир почти не откладывается у вас в брюшной области, вам, скорее всего, придется значительно снизить процент жира, чтобы начать видеть пресс. Даже если это было бы не так, вы уже, наверное, догадались, что скручивания и подъемы торса увеличивают выносливость, поскольку создается недостаточное сопротивление для появления мышечной гипертрофии.

Если хотите иметь кубики, ваше путешествие начинается с кухни. Мы уже немного обсудили вопрос потери лишнего веса, но между потерей веса, когда вы весите на 10, 20 или больше килограммов, чем нужно, и когда вы уже в хорошей форме, огромная разница.

Прежде чем даже подумать о том, чтобы накачать пресс, нужно прийти в хорошую форму. Если вы следовали советам, приведенным в предыдущих главах, это будет нетрудно — понадобится лишь время. Но как только вы достигнете момента, когда у вас будет средний уровень жира в теле, далее, чтобы снизить этот уровень, вам придется проявить дисциплинированность и, возможно, даже чем-то пожертвовать.

Ваше тело не хочет, чтобы у вас был пресс

Глядя на фотографию фитнес-модели, у которой пресс отчетливо виден, мы думаем: «Этот человек выглядит здорово». Но наши тела «думают» об этом по-другому. Если бы у тела был разум и оно могло говорить за себя, его реакция немного отличалась бы от вашей. Ваше тело посмотрело бы на эту же фотографию и сказало: «О Господи! Этот человек умирает. Он морит себя голодом. Почему тело не спасает его?»

Вам нужно понять, что наш организм — сложный механизм, которому неинтересно, как вы выглядите в купальнике. Его основная задача — поддерживать в вас жизнь. Для вашего тела кубики — это серьезная проблема. Кубики говорят о том, что через

несколько недель вы умрете от голода. Вы можете быть уверены в том, что завтра съедите вагон всякой еды, но тело предпочитает быть готовым к катастрофам. Поэтому и запасает жир. Оно хочет сохранить его на черный день.

В результате того, что тело эгоистично следует своей цели — поддерживать в вас жизнь, — оно ведет подрывную деятельность, чтобы предотвратить потерю веса. Когда вы теряете жир, вы теряете и немного мышц (и этого не исправить), но когда процент жира уже мал, ваше тело в соответствии с планом предотвращения ваших попыток убить его «пожирает» мышцы гораздо активнее. Тело сжигает гораздо больше мышц, чтобы получить калории и сохранить бесценные запасы жира.

Если вы задумаетесь об этом, то поймете, как все происходит. Для поддержания мышц требуется определенное количество калорий каждый день. Чем больше у вас мышц, тем больше калорий вы сжигаете, поэтому, если вы получаете мало калорий и телу начинает казаться, что вы пытаетесь заморить себя голодом, оно решает две проблемы сразу, сжигая мышцы ради калорий, обретая тем самым немного дополнительной энергии и снижая общий расход энергии.

Организм не только сводит на нет ваши попытки обрести идеальное тело, избавляясь от мышц, он делает и другие неприятные вещи вроде повышения уровня грелина (гормона, который заставляет вас чувствовать голод) и понижения уровня лептина (гормона, который заставляет вас чувствовать себя сытым). Чем больше жира вы теряете, тем более голодным становитесь и тем труднее насытиться.

Я не буду рассматривать все детали, но мне кажется, что идею вы поняли. Как только процент жира в теле опускается до определенного значения, оно запускает дополнительную защиту в отчаянной попытке сохранить вам жизнь.

Что с этим можно поделать

Профессиональные бодибилдеры, имеющие низкий процент жира в теле, достигают его с помощью стероидов и других препаратов, с которыми вам, скорее всего, не захочется знакомиться (они могут быть опасны). Если вам интересно узнать, какие препараты используют бодибилдеры и фитнес-модели, чтобы стать «стройнее», поищите в Google аббревиатуру DNP. Этот крайне токсичный химикат практически отключает ваши митохондрии, прерывая циклы АТФ (аденозинтрифосфат), и превращает все тело в завод по производству токсичных отходов. (Предупреждаю: не связывайтесь с DNP, анаболическими стероидами и любыми другими препаратами, чтобы сбросить жир или нарастить мышечную массу. Оно того не стоит, и вы можете умереть.)

Как же быть среднестатистическому человеку, который не хочет отключать свои митохондрии? Ответ: жесткая диета, которой вам придется придерживаться долгое время. Если вы хотите снизить процент жира в своем теле, чтобы начать видеть пресс, нужно тщательно рассчитывать калории, чтобы убедиться, что вы не теряете вес слишком быстро или слишком медленно. Вам потребуется железная дисциплина, особенно когда станете сильнее чувствовать голод.

Придется не только сесть на диету, но и заниматься тяжелой атлетикой, если вы действительно пытаетесь набрать мышечную массу. Вы сможете снизить уровень «поедания» телом мышц, когда теряете вес, если продолжите тренировки (это может быть трудно, если вы сидите на низкокалорийной диете). Продолжая поднимать тяжести, вы сигнализируете организму, что вам все еще нужны эти мышцы.

Можете попробовать проводить высокоинтенсивные тренировки (high-intensity interval training, НИТ), чтобы терять вес. НИТ — это кардиотренировки, которые выполняются очень короткими интенсивными сериями — представьте, что вы бежите спринт на максимальной скорости в течение минуты или двух. Этот вид кардиотренировок используется, чтобы сжигать жир, сохраняя мышечную ткань, он работает лучше, чем обычные кардиотренировки вроде бега на длинные дистанции.

Если вы хотите кубики, вам придется воевать буквально насмерть со своим телом.

УПРАЖНЕНИЯ

Поищите в Интернете картинки людей с разным процентом жира в теле. Определите, какой процент жира должен быть в вашем теле, чтобы вы видели кубики. У мужчин и женщин эти числа будут значительно различаться.

Глава 62

Начинаем беговую программу

Независимо от того, пытаетесь ли вы сбросить вес или хотите улучшить здоровье, вам пойдут на пользу пробежки. Я знаю, что не должен говорить это, но буду с вами честен. Я ненавижу бегать. Я пытался полюбить это занятие. Я говорил себе, что мне весело, а сам отсчитывал время, которое осталось бежать на дорожке, или смотрел на шагомер, пытаясь определить, сколько миль еще надо одолеть. Но правда в том, что мне это не нравится.

Однако я все равно продолжаю делать пробежки. Как правило, я бегаю по три мили три раза в неделю — и делаю это уже около пяти лет. Несмотря на то что мне это не нравится, теперь, когда я делаю это регулярно, это занятие стало рутинной. Однако начать было нелегко. Если вы никогда не выходили на пробежку раньше, вы не сможете просто так взять и начать бегать. Хотя вы, может, и сможете, но когда я только начинал пробежки, у меня не получалось пробежать и квартала.

В этой главе мы поговорим о том, зачем начинать беговую программу, как пробежки влияют на ваше тело и как начать бегать.

Зачем начинать беговую программу

Прошу прощения, если моя точка зрения идет вразрез с вашей, поскольку мне не очень-то нравится бегать, но, даже несмотря на мое совершенно неувлеченное отношение

к пробежкам, я не могу игнорировать пользу этого занятия. Очевидно, я бегаю не только потому, что хочу себя помучить, верно?

Одна из основных причин, по которой я и многие другие выходят на пробежки, — профилактика сердечно-сосудистых заболеваний. Конечно, пробежки не единственный способ укрепить сердце и увеличить объем легких, любые упражнения помогут вам в этом, но этот способ — один из простейших. Довольно просто выйти на улицу и начать пробежку независимо от того, где вы находитесь.

Бег также позволяет сжигать лишние калории. Пробежки сами по себе не заставят вас терять вес (большая часть усилий по потере веса должна быть сконцентрирована на ограничении количества получаемых калорий), зато могут влиять на этот процесс. Пробежки, как правило, снижают аппетит, поэтому, если вы проголодались и вместо утоления голода отправились на пробежку, то быстрее достигнете своей цели.

Несмотря на то что мне не особо нравится бегать, после занятий я чувствую себя довольно хорошо. Пробежки делают меня более счастливым в целом, и несколько исследований подтверждают мои ощущения (прочитать о них вы можете по ссылке <http://simpleprogrammer.com/ss-exercise-boosts>). Пробежка — естественное лекарство от легкой депрессии, которое может помочь вам чувствовать себя лучше. Если вы когда-нибудь слышали об эйфории бегуна, тогда, наверное, знаете, что пробежки улучшают настроение (хотя я никогда не бегал так долго, чтобы испытать на себе этот эффект).

У пробежек имеются и другие преимущества вроде укрепления коленей и других связок, повышения костной массы, снижения риска возникновения рака и потенциального увеличения продолжительности жизни. (Некоторые преимущества сложно подтвердить.)

Начинаем бегать

Если вы никогда не бегали на большие расстояния, идея пробежать несколько миль может показаться неудачной. Но практически каждый может после продолжительных тренировок замахнуться даже на марафон.

Основное правило, чтобы пробегать длинные дистанции, — с течением времени увеличивать дистанцию. Существует специальное расписание подготовки к марафону, которое поможет вам примерно за 30 недель научиться пробегать полный 26,2-мильный марафон.

Но до того, как вы только задумаетесь о том, чтобы бежать марафон, вам нужно научиться пробегать три мили, или примерно пять километров. После этого вы сможете участвовать в любых гонках на пять километров и решить, хотите ли вы потренироваться для чего-то более амбициозного.

Когда я снова начал бегать после перерыва длиной в несколько лет, я использовал беговую программу Couch-to-5K, которая в последнее время стала популярной (<http://simpleprogrammer.com/ss-couch-to-5k>). Идея программы проста: вы увеличиваете дистанцию неделю за неделей. Начинаете с прогулок и пробегаете небольшое расстояние, а заканчиваете дистанцией пять километров (однако увеличение дистанции не всегда происходит постепенно).

Эта программа разработана для тех, у кого нет опыта пробежек и кто не в лучшей физической форме. Чтобы ее завершить, потребуется около двух месяцев. В рамках программы три раза в неделю нужно выходить на пробежки по 20 или 30 минут.

Когда я начал выполнять эту программу, я смог найти мобильное приложение, которое упростило процесс. Приложение отслеживало мое передвижение и указывало, когда следует бежать, а когда — идти. Официальную версию приложения для iOS можно найти по ссылке <http://simpleprogrammer.com/ss-c25k> (если зададите поиск по ключевым словам couch to 5K, увидите во всех магазинах приложений).

Советы начинающим

Когда вы начнете пробежки, самое важное — взять на себя обязательства. Вы можете выполнять программу Couch-to-5K и не достичь прогресса, если не будете бегать по три раза в неделю. Если вы не бегаете регулярно, вас ждет регресс. Чтобы приобрести выносливость, нужно много времени, а чтобы ее потерять — чуть-чуть.

Не беспокойтесь о прогрессе слишком сильно, когда только начнете бегать. Возможно, вам стоит совмещать пробежки и прогулки первые несколько недель. С течением времени вы увеличите дистанцию и достигнете своих целей. Вам нужно быть терпеливым. Если на ранних этапах вы будете стараться слишком сильно, то быстро разочаруетесь и не захотите продолжать.

УПРАЖНЕНИЯ

- Посетите группу Cool Running и прочтите о программе Couch-to-5K: <http://simpleprogrammer.com/ss-couch-to-5k>.
- Если вы готовы выходить на пробежки, загрузите приложение Couch-to-5K и запланируйте, в какие дни недели будете бегать. Пообещайте себе завершить программу. Можно предложить кому-нибудь тренироваться вместе с вами. Партнер сделает вас более ответственным, а выполнение программы — более веселым.

Глава 63

Стоячие столы и другие трюки

Если вы как разработчик похожи на меня, вам, возможно, будет интересно узнать о приемах, которые помогут достичь фитнес-целей быстрее или с меньшими усилиями. Я всегда стараюсь найти способ улучшить результаты.

Я придумал несколько приемов, которые позволяют мне сбросить вес и помогают достигать моих фитнес-целей. В качестве бонуса большая часть этих приемов улучшает общее самочувствие, поскольку большинство из нас проводит слишком много времени сидя за компьютером. В этой главе я поделюсь этими приемами с вами.

Стоячие столы и беговые дорожки

Вы когда-нибудь задумывались о том, что ходьба по беговой дорожке в то время, как вы выполняете работу, сжигает много лишних калорий? Я задумывался. Я решил испробовать это на себе. Прямо сейчас я сижу за столом, но беговая дорожка находится всего в нескольких шагах от меня, а на ней прикреплена полочка, на которой помещается мой лэптоп.

В течение дня я часто провожу час или два на беговой дорожке, идя очень медленно и выполняя при этом свою работу. Таким образом я каждый день сжигаю лишние калории, не прикладывая много усилий. Я специально ставлю невысокую скорость, чтобы можно было идти, набирать текст и двигать мышку одновременно.

Поначалу я планировал пользоваться беговой дорожкой весь день, но оказалось, что это не очень практично. Несмотря на то что ходить целый день на беговой дорожке не так трудно, это отнимает силы и не так удобно, как сидение за столом, особенно я скучал по своим большим мониторам.

Я понял, что могу сжигать еще немного лишних калорий, медленно увеличивая наклон дорожки. Поскольку темп оставался прежним, мне было нетрудно набирать текст или пользоваться мышкой или трекпадом, но я сжигал гораздо больше калорий.

ЛОВУШКА: ЧТО, ЕСЛИ ВЫ НЕ РАБОТАЕТЕ ИЗ ДОМА?

Конечно, чтобы пользоваться беговой дорожкой, нужно работать дома или иметь гибкое рабочее расписание. Для большинства простая альтернатива — стоячий стол. Стоячий стол не поможет сжигать столько же калорий, сколько беговая дорожка, но вы будете расходовать гораздо больше калорий, чем если бы сидели весь день.

Plus дополнительный бонус: по-видимому, стоять гораздо полезнее для здоровья, нежели сидеть. Было проведено множество исследований, которые показали, что продолжительное сидение может быть крайне вредно для здоровья (<http://simpleprogrammer.com/ss-health-sitting>). Если вы пользуетесь техникой «помидора», как и я, то можете использовать пятиминутный перерыв, чтобы сделать растяжку, выполнить отжимания, подтягивания или другие упражнения.

Приемы для питания

Один из самых трудных моментов, связанных с достижением хорошей физической формы, — это питание. Правильное питание обычно требует умения готовить. Гораздо проще пойти в ресторан, но, если вы хотите быть здоровым, придется самому стоять у плиты. Я всегда пытаюсь найти способы упростить здоровое питание, поэтому разработал несколько трюков, связанных с едой.

Яйца в микроволновке

Яйца — отличный продукт, поскольку богаты белками и вы можете контролировать общее количество калорий и жиров, изменяя число съедаемых яиц целиком и белков по отдельности. Единственная проблема — отделить белки от желтков.

Однако я нашел решение. Во-первых, вместо того чтобы покупать яйца целиком, можно брать заменители, которые, по сути, являются яичными белками. Заменители яиц продаются в продуктовых магазинах. Это отличный способ получить практически чистый протеин, что довольно удобно.

Что насчет готовки? Я обнаружил, что могу готовить яйца в микроволновке. Оказалось, что, как только вы научитесь хорошо готовить яйца в микроволновке, вы не сможете отличить яйца, приготовленные там, от яиц, сваренных в кастрюле.

Практически каждый день на завтрак я ем яйца, приготовленные в микроволновке, и шпинат. Сначала я кладу замороженный шпинат в контейнер. Затем нагреваю его в микроволновке несколько минут, пока он не растает. Далее заливаю заменителем яиц, настоящими яйцами или всем сразу. (Я добавляю как минимум одно настоящее яйцо, чтобы хоть немного улучшить вкус.) Наконец, я готовлю яйца в микроволновке еще минуту или две, перемешиваю их, а затем держу там до готовности.

В качестве финального аккорда я добавляю к яйцам немного сыра чеддер или соуса сальсы. Если я хочу меньше калорий, то беру нежирный чеддер. Я могу приготовить это блюдо менее чем за 10 минут и взять его с собой, если нужно. Шпинат отлично подходит к яйцам, поэтому я не так голоден, плюс шпинат довольно полезен.

Большинство моих приемов призваны получать как можно больше белков, не тратя много времени на готовку (поскольку, когда я пытаюсь нарастить мышечную массу или сохранить ее, если теряю вес, мне нужно сидеть на высокопротеиновой диете).

Нежирный греческий йогурт

Мой следующий прием — употреблять нежирный греческий йогурт (это еще один источник белка, не требующий готовки). Я обнаружил, что такой йогурт, который можно найти во многих продуктовых магазинах, содержит практически чистый белок при небольшом количестве калорий.

Единственная проблема заключается в том, что на вкус он не очень хорош. Греческий йогурт с вкусовыми добавками неплох, но в нем полно сахара, поэтому он бесполезен. Но не волнуйтесь, у меня есть решение.

Оказывается, если в йогурт добавить немного лимонного сока, экстракт ванили или другой низкокалорийный ароматизатор и самую малость некалорийного заменителя сахара — я выбираю Truvia, — у вас получится довольно приятный на вкус продукт, который богат белком и практически не содержит калорий. Можно даже добавить свежие или замороженные фрукты, если вам так больше нравится (это улучшит вкус, но не добавит калорий).

Замороженное мясо

У меня есть несколько трюков, которые касаются мяса. Я никогда не любил готовить цыпленка. Этот процесс не только отнимает кучу времени, но я еще и плохо умею это делать. Я знаю, что куриная грудка — один из основных продуктов для бодибилдера, но мне она не нравится и я не умею ее готовить.

К счастью, я обнаружил, что могу купить замороженную приготовленную куриную грудку в соусе терияки или более жирные и более вкусные куриные бедра в соусе терияки. Я нашел несколько брендов, которые производят этот продукт, но в Соединенных Штатах бренд Tyson — самый распространенный, и я смог найти нужные мне товары в сетях магазинов Costco, Sam's Club или BJ's.

Я просто кладу несколько кусков курицы в микроволновку — и через пару минут на столе появляется вкусное блюдо. Несмотря на то что свежеприготовленная курица может быть немного полезнее, замороженная спасает меня в случаях, когда мне хочется отобедать фастфудом. Плюс у нее отличный вкус.

По той же причине я покупаю замороженные фрикадельки из индюшки. Идею этого блюда я почерпнул, когда прочитал, что Райан Рейнольдс ест только фрикадельки из индюшки, когда приходит в форму для новой роли. Идея показалась мне хорошей, и выяснилось, что в этих фрикадельках содержится сбалансированный запас белков, углеводов и жиров.

Найти фрикадельки из индюшки можно в продуктовых магазинах. Положите их в микроволновку — и они будут готовы через несколько минут.

УПРАЖНЕНИЯ

- Какие из приведенных в этой главе приемов вы можете применить, чтобы быстрее достичь своих целей занятия фитнесом?
- Просмотрите свое расписание и фитнес-план и определите самые раздражающие и долгие действия. Можете ли вы разработать приемы, которые упростят вам жизнь?

Глава 64

Оборудование для фитнеса

Не знаю, как вы, а я очень люблю гаджеты. Мне нравится пользоваться технологиями, чтобы упрощать жизнь. Набирая эту главу, я греюсь в лучах пяти мониторов, подключенных к единственному моему компьютеру. Зачем мне столько мониторов? Хотел бы сказать, что это делает меня более продуктивным (в некоторой степени так и есть), но в действительности мне просто нравится, когда вокруг много мониторов. Технологии мотивируют меня, особенно если речь о фитнесе.

Эта глава посвящена оборудованию, которое может помочь вам достигнуть фитнес-целей или просто сделает ваши занятия более интересными. Сегодня мы знаем о нашем организме гораздо больше, чем раньше. Это знание называется измеренным «Я». В этой главе я помогу вам рассмотреть доступные технологии и выбрать самые полезные из них, чтобы найти измеренное «Я».

Шагомеры и пedomетры

Я думаю, что стоит начать с рассмотрения шагомеров и пedomетров, поскольку они встречаются в мире фитнеса чаще всего.

Мне очень нравятся шагомеры, поскольку они помогают определить, насколько вы активны, а знание своей активности может привести к изменениям в поведении.

Рынок предлагает немало надеваемых шагомеров и пedomетров, но, возможно, один из самых популярных (особенно среди разработчиков) — Fitbit (<http://simpleprogrammer.com/ss-fitbit>). Существует множество доступных моделей Fitbit, как правило, они измеряют количество пройденных шагов. Вы можете синхронизировать Fitbit с телефоном, чтобы получить мгновенный доступ к данным.

Если у вас еще нет устройств от компании Fitbit или одного из ее конкурентов, советую приобрести. Они относительно дешевые и могут дать представление о вашей реальной активности в течение дня, а это бесценно. Рекомендую устройство, которому подходят батарейки для часов и которое может проработать несколько месяцев на одной батарейке, поскольку я обнаружил, что, когда регулярно ношу Fitbit, самая большая проблема — вовремя заряжать его.

В какой-то момент вы можете захотеть перестать носить шагомер. Я пользовался Fitbit регулярно в течение шести месяцев, а затем понял, что могу и сам оценить количество шагов, поскольку уже неплохо изучил данные, получаемые от Fitbit.

Беспроводные весы

Одна из моих любимых технологий — беспроводные весы, которые я приобрел у компании Withings (<http://simpleprogrammer.com/ss-withings>). Эти весы хороши тем, что автоматически загружают мои данные в облако, стоит мне только встать на них. Это может показаться мелочью, но мне нравится иметь полную историю своих взвешиваний, составление которой не требует от меня ничего, кроме использования весов.

Весы отслеживают не только килограммы, но и процент жира в теле. Несмотря на то что сам процент определяется недостаточно точно, меня больше заботит его изменение со временем. Это позволяет видеть относительные перемены — увеличивается он или уменьшается.

Настоятельно рекомендую приобрести такие весы, чтобы быть в курсе своего текущего веса и знать, как он изменяется. Когда вы визуальнo оцениваете на графике изменения веса, это может мотивировать вас продолжать тренировки.

Комбинированные устройства

Еще один гаджет из мира фитнеса, который скоро должен появиться на рынке, — комбинированные устройства. Эти устройства могут измерять несколько параметров и предоставлять немало информации о вас.

У меня была возможность провести собеседование с CEO нового стартапа, который называется Angel (<http://simpleprogrammer.com/ss-angel>). Этот стартап создает комбинированное устройство, которое будет измерять пульс, уровень кислорода в крови, активность и температуру.

Имея под рукой эти данные, вы сможете оптимизировать тренировку и знать гораздо больше о том, как ваша активность влияет на ваше тело. Не могу дождаться выхода на рынок устройства Angel, чтобы попробовать его самостоятельно.

Компании Google и Apple также много инвестируют в эту область. На момент написания книги ходили слухи, что Apple собирается выпустить умные часы, которые будут иметь множество сенсоров, связанных с фитнесом и здоровьем. Apple также создает версию операционной системы Android, разрабатываемую специально для запуска на умных часах. Кажется, что в будущем у нас будут умные часы, которые смогут давать нам любые данные, например о том, сколько шагов мы проходим за день, каков наш пульс, и обо всем, что можно измерить.

Сила жимов

Еще одно устройство, которое меня восхищает (несмотря на то что на момент написания книги оно еще не поступило в продажу), — PUSH (<http://simpleprogrammer.com/ss-push-strength>). У меня была возможность взять интервью у CEO компании-производителя для моего подкаста Get Up and CODE, и я смог больше узнать об этой уникальной идее.

В устройстве PUSH мне нравится то, что оно не отслеживает шаги или активность, но помогает улучшить выполнение упражнений тяжелой атлетики. Вы надеваете устройство на руку или ногу, пока понимаете грузы, и оно отслеживает количество повторений и подходов, прилагаемые усилия и скорость поднятия грузов.

Для меня такие данные — золотая жила. Мне трудно отслеживать подходы и повторения, когда я делаю упражнения, но мне всегда было интересно узнать, как скорость, с которой я поднимаю груз, влияет на результат тренировки.

Наушники

Наушники — одно из основных технических устройств, которые я использую на тренировках. Я часто слушаю подкасты или аудиокниги, когда занимаюсь фитнесом, поэтому хотел бы иметь хорошую пару наушников, которые можно подключить к телефону.

Моя самая большая проблема — проводные наушники. Я не могу использовать наушники-затычки или проводные (я часто выдергиваю провод, когда бегу).

К счастью, я смог найти хорошую пару беспроводных наушников. Я попробовал множество разных моделей, но AresX (<http://simpleprogrammer.com/ss-headset>) подходит мне больше всего. Эти наушники — беспроводные затычки, но они соединены крепким кабелем, который достаточно гибок, чтобы держать наушники вместе и не мешать моим движениям.

Я определенно рекомендую вам инвестировать в покупку хороших наушников. Технология Bluetooth позволяет беспроводным наушникам выдавать хороший звук, а сами наушники — подключить к смартфону. Имея хорошие наушники, вы можете использовать время тренировки. Возможно, вам стоит завести подписку на службу Audible (<http://simpleprogrammer.com/ss-audible>), чтобы слушать аудиокниги.

Приложения

И не забудьте о приложениях. Существуют миллионы приложений для фитнеса. Я не буду даже пытаться перечислять их, только упомяну те, которые могут вам понадобиться, и назову свои любимые.

Существуют приложения, которые отслеживают пробежки. Я создал приложение для Android и iOS, которое раньше называлось PaceMaker, а теперь — Run Faster (из-за спора о торговой марке). Это приложение помогает вам поддерживать определенный темп бега, указывая, ускориться или замедлиться. Несмотря на то что я написал это приложение, я первым скажу, что существуют гораздо лучшие аналоги, которые можно использовать для отслеживания пробежек. (Однако Run Faster отлично помогает поддерживать заданный темп.)

Одно из моих любимых приложений для бега называется Edomondo (<http://simpleprogrammer.com/ss-endomondo>). С его помощью я отслеживаю пробежки. Оно

имеет множество функций, которые позволяют получить информацию о пробежках, включая промежуточное время и перепады высот.

Приложения другого типа я выбираю, когда поднимаю грузы. Раньше я пользовался блокнотом и ручкой, но гораздо удобнее включить приложение, которое отслеживает тренировки, указывает, какое упражнение делать дальше, и позволяет просмотреть предыдущее упражнение. Если вы еще не отслеживаете свои тренировки в тренажерном зале, вам определенно стоит начать.

Я попробовал несколько разных приложений такого рода, но ни одно из них мне не понравилось. Моя самая большая проблема заключается в том, чтобы спланировать программу тренировки, что отнимает время, и поделиться своим расписанием с другими. (Я занимаюсь вместе с женой, и мне не нравится, что приходится вручную вводить всю программу тренировки для нее.)

В итоге я остановился на приложении Bodybuilding.com (<http://simpleprogrammer.com/ss-bb-mobile>). Оно позволяет создать программу тренировки онлайн с помощью сайта, и я могу сохранить ее и поделиться ею с другими. Это приложение можно немного доработать, поскольку оно не совсем понятное, но, как только я разобрался, как им пользоваться, я обнаружил массу плюсов.

Часть VII

Дух

Если вы не завоюете себя, ваше «Я» завоюет вас.

Наполеон Хилл

На страницах этой книги мы говорили о том, как развить карьеру, как использовать маркетинг, чтобы открыть двери потоку возможностей, как расширить знания с помощью обучения и преподавания, как быть продуктивным с помощью направленного усилия, подпитываемого стойкостью, об основах финансов и том, как заставить ваше богатство работать на вас вместо того, чтобы вы работали на него, и, наконец, как укрепить здоровье и оставаться в хорошей форме. Однако отсутствует одно звено, которое свяжет это все воедино.

Если бы мы были обычными механизмами, это не имело бы значения. Но мы не механизмы, а человеческие существа. Мы представляем собой нечто большее, чем тело, связанное с мозгом. Мы не можем давать себе указания и ожидать их беспрекословного выполнения. Существует другая сила, которая движет нами. Мощная сила, которая может отправить вас на путь успеха или прибить к земле. Вы можете называть эту силу так, как вам нравится, но в рамках этой книги я буду называть ее духом.

Эта часть посвящена той неосязаемой связи между мозгом с телом, которая мотивирует нас действовать и управляет тем, раскрываем ли мы свой потенциал или сдаемся в полной уверенности в том, что стали жертвой обстоятельств. В этой части я дам вам оружие, которое поможет завоевать самого страшного врага, который только может вам встретиться, — вас самих.

Глава 65

Как разум влияет на тело

До этого момента вся информация, предложенная в этой книге, была подкреплена по крайней мере научными свидетельствами, но сейчас мы входим в область неизмеримого. Все, что я скажу, представляет комбинацию моего опыта и моего мнения.

Почему вы должны серьезно воспринимать все, что я говорю на эти темы? Справедливый вопрос. Я могу сказать, что верю в то, что это помогло достичь мне успеха в жизни, но, возможно, вы не хотите быть похожим на меня или же не очень впечатлены. В этом случае более весомым аргументом будет тот факт, что я озвучиваю идеи, которые не на 100 % мои.

Многие концепции, приведенные в этой части, взяты из работ авторов гораздо более знаменитых и успешных, чем я. И что более важно, некоторые идеи (в частности, идея того, что разум оказывает мощное влияние на тело) принадлежат великим умам XX века.

У меня есть привычка — каждый раз, беседуя со знаменитым или успешным человеком, я спрашиваю, какая книга повлияла на него больше всего. К моему удивлению, подавляющее большинство называли 2–3 одинаковые книги — их я упоминаю в главе 69 «Мой личный список книг для успеха».

Все начинается с разума

Вы ничего не сможете сделать, если не будете верить в то, что способны на это. Влияние разума на тело и на ваши успехи удивляет. Если вы во что-то верите, то сможете этого достичь, это действительно так. По крайней мере противоположная идея работает гарантированно: если вы не верите во что-то, вы не сможете достичь этого.

Вам придется научиться управлять силой разума и стать мастером в этом деле, если хотите претворить в жизнь даже самый маленький план. Но это непростая задача. Вы не можете заставить себя верить во что-то. Вы когда-нибудь пробовали сделать это?

Можете попробовать, если хотите. Попробуйте поверить в то, что слоны розовые. Можете ли вы убедить себя в этом? Вы смогли бы изменить свои убеждения, если бы от этого зависела ваша жизнь? Практически не существует способа заставить свой разум поверить в не подкрепленную ничем информацию.

Это не значит, что вы никогда не сможете поверить в то, что слоны розовые. Убедительные улики могут мгновенно изменить вашу точку зрения, но у вас, скорее всего, не получится найти такие улики, которые заставят вас поверить в столь нелогичное предположение. Ваш разум настолько силен, что, даже если вам представят убедительные доказательства чего-то, что полностью расходится с вашими убеждениями о цвете слонов, вы все еще будете верить в то, что вам удобно.

Так что управлять своим разумом не так просто, как это может показаться. Но мы ведь не животные, а люди, поэтому обладаем силой, способной подчинить этот базовый биологический процесс, поскольку обладаем сознанием; у нас есть свобода выбора и свобода воли.

Может быть, у меня и не получится убедить себя в том, что слоны розовые, но со временем, повторяя аффирмации, я могу поменять свои убеждения так, как мне нравится. У меня, как и у вас, есть возможность изменять свои мысли.

Но что хорошего в том, чтобы изменять свои убеждения? Почему это вообще имеет смысл, если у вас есть удивительная способность изменять свои убеждения и образ мышления? Должен ли реальный мир меняться, чтобы соответствовать вашему восприятию реальности?

Здесь все становится интереснее. Я не могу сразу ответить вам «да», поскольку в этом случае вы перестанете читать эту книгу и выбросите ее в мусорную корзину.

Конечно, физическая реальность не определяется целиком вашими мыслями и убеждениями... верно?

Перед тем как ответить на этот вопрос, оглянемся назад. Подумаем о том, как изменяется физический мир. Предположим, на столе лежит кирпич и вы хотите, чтобы он лежал в другом месте. Если вы не верите в то, что это возможно, вы даже не будете пробовать. Но если поверите в то, что это возможно, и в то, что вы можете переместить руку, поднять кирпич и убрать его со стола, то вы можете использовать свой разум, чтобы управлять телом и выполнять разные действия. Технически ваши убеждения могут изменять вашу реальность — правда, изменение будет опосредованным, оно потребует использования тела.

Принцип, согласно которому мы можем отправлять сигналы нервной системе, чтобы двигать конечностями, покрыт тайной. Конечно, мы знаем, как работают химические и физические процессы, но не знаем, что их вызывает. Мы не знаем, как наш неосознаваемый разум может непосредственно манипулировать физическим миром — как именно мы запускаем этот первый нейрон.

Я не наивен и понимаю, что многие из вас скажут, что мы все знаем, как это происходит: мы являемся всего лишь набором химикатов, взаимодействующим с окружающей средой, всегда работающим на автопилоте, а цепочка химических реакций полностью основана на обстоятельствах окружающей среды. Но если вы верите, что это так, тогда скажите, что заставило вас читать эту книгу? Как я сумел написать ее? Либо набор цепных реакций сделал оба этих действия неизбежными — ни один из нас не имел выбора, мы встретились случайно, или же это что-то другое, что мы не можем определить, но оно дает нам... свободную волю, свободу выбора.

Связь разума и тела

Когда я использую слова «разум» и «тело», то определяю разум как нефизическую часть тела. Неважно, называете ли вы его духом или механизмом сознания, он отличается от простейших функций тела, включая мозг.

Это разделение очень важно, поскольку, когда я говорю, что разум влияет на тело, я также имею в виду, что разум влияет на мозг. За примером не нужно далеко ходить. Эффект плацебо, при котором мозг думает, что принимает лекарство, но на самом деле получает сахарную пилюлю или что-то еще, хорошо задокументирован. Прямо как перышко дало возможность Дамбо летать, ваш разум может влиять на тело такими способами, над которыми у вас нет сознательного контроля.

Поскольку мы знаем, что наш разум способен манипулировать Вселенной с помощью силы мысли, реализованной посредством действия наших тел, мы также знаем, что то, во что мы верим, или то, о чем думаем, может влиять на физическую реальность. В самом буквальном смысле это значит, что то, о чем вы думаете, становится реальностью, по крайней мере то, что лежит в рамках возможностей тела и разума. Этот принцип воплотился во многих философиях. Например, подобное притягивает подобное. Если ваши мысли негативные, то у вас получится и негативный результат, и наоборот, но об этом в следующей главе.

Вы могли слышать о книге Ронды Берн «Секрет» (издательство Atria Books/Beyond Words, 2006). Эта книга, на мой вкус, слишком мистическая и раскрученная, но в ней есть важная истина, которая проявлялась множеством способов в прошлом и продолжит проявляться в будущем: люди, которые смогли изменить свои убеждения и контролировать свои мысли с помощью активной самоосознанности, могут воплощать в реальность все, о чем подумают.

Я очень не хочу напускать мистику. Я практик и поэтому верю, что есть практическое объяснение способу работы механизма, но в то же время не стану притворяться, что в нем нет мистических компонентов, которые можно проигнорировать.

Ваши убеждения становятся вашими мыслями,
Ваши мысли становятся вашими словами,
Ваши слова становятся вашими действиями,
Ваши действия становятся вашими привычками,
Ваши привычки становятся вашими ценностями,
Ваши ценности становятся вашей судьбой.

Махатма Ганди

Независимо от того, как работает этот механизм, важно понимать, что образ вашего мышления значительно влияет на реальность, в которой вы живете. Вам даже не нужно читать эту главу, чтобы убедиться в правдивости этого утверждения. Просто оглянитесь вокруг. Подумайте о людях, с которыми встречаетесь каждый день. Замечали ли вы определенные шаблоны мышления, которые приводят к определенным результатам? Знаете ли вы успешных людей, которые имеют негативное отношение к жизни и которым не хватает личного убеждения и веры в себя и других? Видели ли вы людей, которые постоянно являются жертвами обстоятельств, но не из-за проявления внешних сил, несмотря на то что они постоянно об этом утверждают? Даже если вы взглянете на собственную жизнь, как часто мысль, которой вы опасались больше всего, каким-то образом воплощалась в реальность?

Если вы действительно хотите изменить направление своей жизни и управлять ею, нужно обуздать силу своего разума, силу мысли. Независимо от того, убедил ли я вас в том, что связь между телом и разумом существует, что ваши образ мышления и убеждения могут иметь положительное или отрицательное влияние на вашу жизнь, в следующих нескольких главах вы получите практические советы, как изменить образ мышления, чтобы расти как личность.

УПРАЖНЕНИЯ

- Поищите связи между телом и разумом. Постарайтесь найти примеры этих связей в собственной жизни, когда ваши мысли положительно или отрицательно влияли на реальность.
- Каким был ваш образ мышления, когда вы достигли первого крупного успеха?
- Каким был ваш образ мышления, когда вы столкнулись с первым крупным поражением?

Глава 66

Правильное настроение: перезагружаемся

Позвольте мне задать вопрос: как бы вы классифицировали свои мысли — как положительные или как отрицательные? Ответ на этот вопрос должен лежать за рамками ярлыков «оптимист» и «пессимист». Многие оптимисты, которые внешне выражают надежду на лучшее, внутри скрывают все свои негативные мысли и эмоции, сводящие на нет их усилия.

Оказывается, существуют научные свидетельства, поддерживающие идею, что позитивное мышление, которое является чем-то большим, чем простой оптимизм, может улучшить здоровье, увеличить продолжительность жизни и принести много пользы. И что, возможно, наиболее важно — негативное мышление может иметь полностью противоположный эффект. Оно способно навредить вам и препятствовать вашим усилиям преуспеть в жизни (<http://simpleprogrammer.com/ss-negative-thinking>).

Эта глава посвящена правильному образу мыслей. Мы узнаем, что именно значит «иметь положительный настрой», почему это так важно для вашего благополучия, и научимся развивать мощный положительный настрой.

Что такое позитив

Я уверен, что вы знаете, что значит иметь положительный настрой, но эту фразу употребляют так часто, что она начинает терять смысл. Если ваш настрой, как правило,

негативный (признаем, это характерно для большинства из нас), не повредит напомнить себе, что именно значит «быть позитивным» и почему это так важно.

Многие отрицают идею позитивного мышления, поскольку убеждены, что нереалистичный оптимизм может быть разрушителен. Часто в ответ на предложение заполнить голову образами радуг, единорогов и пляжей, я слышу: «Я реалист».

Но я считаю, что позитивное мышление не является противоположностью реализму. Позитивное мышление — это высшая форма реализма, это вера в то, что у вас есть сила изменять реальность, что вы не жертва обстоятельств.

Основа позитивного мышления лежит в убеждении, что вы сильнее обстоятельств. Эта точка зрения заключается в том, что мы верим, что нас ждет только хорошее, поскольку независимо от ситуации у вас есть силы изменить свое будущее. Это высочайшее убеждение в том, что человеческие достижения — великая сила. Это вера в то, что вы каким-то образом можете получить доступ к этой силе, в то, что сила дремлет внутри вас (но от этого она не менее реальная).

Позитивный настрой — результат накопления положительных мыслей, которые с течением времени меняют вас изнутри. Когда у вас позитивный настрой, вы не живете в выдуманном мире, вместо этого вы живете в оптимальном мире, где видите лучшее будущее из возможных и который стремитесь воплотить в реальность.

На более практическом уровне позитивное мышление заключается в том, чтобы выбирать хорошие мысли вместо плохих. Каждая ситуация, с которой вы сталкиваетесь в жизни, открыта для ваших интерпретаций. Ситуации не бывают хорошими или плохими. Вы сами решаете, хорошая она или плохая. Человек с позитивным образом мышления интерпретирует большинство ситуаций как хорошие не потому, что они объективно такие, а потому, что он понимает, что может выбрать интерпретацию сам.

Послушайте историю, которая мне всегда нравилась. Она проиллюстрирует эту точку зрения лучше, чем я.

Жил-был фермер. Однажды его единственная лошадь вырвалась из загона и убежала. Соседи фермера, прослышав об этом, пришли осмотреть загон. Все они сказали: «Какое несчастье!» Фермер ответил: «Как вы поняли, что это плохо?»

Спустя неделю лошадь вернулась, приведя с собой целое стадо диких лошадей. Фермер и его сын быстро согнали их в загон. Соседи, прослышав об этом, пришли посмо-

треть на это своими глазами. Они встали перед загоном, заполненным лошадьми, и сказали: «Какое счастье!» Фермер ответил: «Как вы поняли, что это хорошо?»

Несколько недель спустя сын фермера сломал ногу, когда его сбросила дикая лошадь, которую он пытался приручить. Через несколько дней началось заражение, вызвавшее лихорадку. Соседи, прослышав о беде, пришли проведать его. Все они сказали: «Какое несчастье!» Фермер ответил: «Как вы поняли, что это плохо?»

В то же время в Китае началась война между двумя враждующими военачальниками. Нуждаясь в солдатах, капитан пришел в деревню, чтобы завербовать молодых людей и отправить их воевать. Когда капитан пришел к сыну фермера, он увидел, что у того сломана нога и его лихорадит. Зная, что он не сможет воевать, капитан оставил его дома. Через несколько дней лихорадка прекратилась. Соседи, прослышав, что сына фермера не забрали на войну и что тот поправился, пришли навестить его. Один из них сказал: «Какое счастье!» Фермер ответил: «Как вы поняли, что это хорошо?»

Положительный эффект позитива

Помните, я говорил, что позитивное мышление имеет реальные, ощутимые, научно доказанные эффекты, которые влияют на жизнь? Я не шутил. Приведу список подтвержденных эффектов, которые имеет позитивное мышление. Эти результаты были получены в ходе научных исследований (чтобы узнать больше, перейдите по ссылке <http://simpleprogrammer.com/ss-negative-thinking>):

- развитие дружеских отношений;
- удовлетворение от брака;
- более высокий доход;
- улучшение здоровья;
- повышение продолжительности жизни.

Перечисленные результаты доказаны наукой, и их достаточно, чтобы я убедился в этом. Однако существуют и другие результаты, которые трудно доказать с помощью исследований. Я знаю, что мой настрой напрямую влияет на мою производительность труда. Я измерял продуктивность собственным способом. Я знаю, что, когда у меня положительный настрой, я готов справляться с препятствиями, с которыми сталкиваюсь, а не переживать по поводу их возникновения на моем пути.

Помимо этого, если бы не было другой причины мыслить позитивно, кроме хорошего самочувствия, стоило бы оно затраченных усилий? Не кажется ли вам, что лучше испытывать положительные эмоции вместо отрицательных? Не является ли это целью нашей жизни, ради чего мы берем ипотеку, стремимся к величю, тренируемся играть в футбол, смотрим телевизор или едим поздно вечером? Не хотим ли мы просто быть счастливыми? Если да, то почему мы сражаемся с этим?

Как перезагрузить настрой

Только желания быть позитивным недостаточно. Вы можете отчаянно хотеть иметь положительный настрой и в то же время проклинать себя за безнадежность своего стремления. Помните, как я говорил, что вы не можете так просто сменить свои убеждения? Да, все верно — нельзя легко сменить свои взгляды на мир с негативных на позитивные (хотя в противоположную сторону пойти гораздо проще).

Измените свои мысли

Если вы хотите изменить свой настрой, нужно изменить мысли. Если вы хотите изменить мысли, следует изменить шаблон мышления. Ваш шаблон мышления определяется привычками, и теперь мы снова вернемся к основному способу что-то изменить в жизни — выработать привычку. Но как можно завести привычку мыслить позитивно? Точно так же, как и любую другую, — постоянно повторять действие до тех пор, пока оно не станет выполняться бессознательно.

У вас может не быть сил реагировать на событие позитивно. Очень трудно заставить себя принять тот факт, что перед вами из ниоткуда появилась машина, когда вы отвлеклись, чтобы проверить сообщения на телефоне, и сказать себе, что «это было во благо» и «могло быть и хуже». Вам может даже хотеться закричать и подумать негативно.

Но у вас есть сила создавать положительные мысли по своему желанию, когда угодно. Прямо сейчас прекратите свое занятие и подумайте о чем-то позитивном. Представьте, что мы собрались за столом на День благодарения, и подумайте о хорошем. Это просто. Идея заключается в том, чтобы активно и нацеленно делать это в течение дня. Напоминайте себе о том, что, может, вы и не способны контролировать свои мгновенные реакции, но у вас есть возможность управлять своими мыслями о ситуации.

Чем больше вы тренируете подобный образ мышления, чем больше будете привлекать положительные образы и искать хорошее в плохом, тем скорее это войдет в привычку. Со временем вы все чаще будете реагировать на инцидент или возможную неудачу позитивно. Вы можете натренировать свой мозг рассматривать жизнь с позитивной точки зрения.

Медитация

Признаю, я не так уж и часто медитирую, однако собираюсь уделить время, чтобы выработать эту привычку. Исследования показали, что люди, которые медитируют, чаще испытывают положительные эмоции, поэтому вам стоит попробовать помедитировать, чтобы повисить позитивный шарм.

Больше играйте

Я уверен, что все вы слышали поговорку «Одна работа, никакого безделья, бедняга Джек не знает веселья». Оказывается, что Джек не знает еще и позитива. Лично я могу отследить большинство своих негативных эмоций, которые возникают из-за того, что я забываю отдохнуть. Я обнаружил, что, если трачу время на развлечения, мне гораздо проще быть позитивным. Возможно, я не открыл Америку, но вам стоит подумать об этом еще раз.

Книги

В главе 69 я порекомендую вам отличные книги, которые помогут развить положительное отношение в жизни. Если вы ищете что-то прямо сейчас, обратите внимание на «Силу позитивного мышления» Нормана Винсента Пила (издательство Touchstone; Reprint Edition, 2003).

Ее идея заключается в том, что позитивное мышление не появляется случайно и вы не можете заставить себя мыслить позитивно за ночь. Чтобы начать мыслить позитивно, нужно приложить направленное усилие. Но результат стоит того. Вы не только сами проживете более длинную, здоровую и успешную жизнь, но и сделаете более приятной жизнь окружающих.

УПРАЖНЕНИЯ

- Следите за своими мыслями. Чтобы понять, что происходит в вашей голове, и сконцентрироваться на чем-то, можете даже их записывать. На этой неделе ведите дневник своих мыслей. Каждый раз, когда

есть возможность, записывайте то, о чем думаете, и эмоциональную окраску мыслей. Помечайте все значительное, что с вами происходит в течение дня.

- Изучите дневник мыслей. Какими мыслями он заполнен — позитивными или негативными? Из-за чего появляются негативные мысли? А позитивные?
- Постарайтесь активно управлять своими мыслями и сгенерировать максимальное количество позитивных суждений. Когда с вами что-то происходит, уделите время, чтобы понять, что Вселенная не настроена против вас, она скорее двойственна, — это поможет вам перестать принимать ситуацию близко к сердцу. Далее заставьте себя найти в ситуации что-то положительное. Не пытайтесь просто убрать негативные мысли — заменяйте их позитивными.

Глава 67

Строим позитивный образ «Я»: программируем свой мозг

Иметь счастливые мысли и хороший настрой недостаточно. Конечно, вы станете гораздо успешнее, если смените свой настрой с негативного на позитивный, не говоря уже о здоровье, но чтобы быть действительно успешным, нужно научиться программировать мозг так, чтобы достичь целей.

Люди, неспособные мотивировать себя, должны довольствоваться посредственностью независимо от того, насколько выразительны их другие таланты.

Эндрю Карнеги

Вы должны сражаться с посредственностью, и битва эта начинается с мозга. Ваше мнение о себе имеет удивительную мощь, которая может как ограничивать вас, так и двигать вперед.

В этой главе мы рассмотрим, как можно запрограммировать мозг для создания позитивного образа «Я», который позволит поставить мозг на автопилот, чтобы достигать целей.

Что такое образ «Я»

Образ «Я» — это ваше видение себя, когда вы отбрасываете то, что о вас говорят другие. Вполне возможно, что вы даже не имеете представления о своем настоящем образе «Я», поскольку в большей степени он скрывается в глубинах бессознательного. Вы можете рассказывать себе и другим полуправду о том, что думаете о себе, но обмануть бессознательное нельзя. Глубоко внутри у всех нас есть образ, который является полным отражением представления нашего мозга о нас.

Этот образ очень мощный, поскольку мозг стремится помешать сделать что-то, что нарушает оценку себя. Это создает искусственные ограничения, которые трудно преодолеть только потому, что вы можете не знать об их существовании.

Представьте мальчика, который считает, что он плохо подает в бейсболе. Станет ли он великим питчером? Скорее всего, нет. У него это точно не получится, если он не изменит представление о себе. Его мозг создает психологическое ограничение, которое заставляет его вести себя соответственно собственному представлению о себе.

Возможно, у вас имеются такие же ограничения, о которых вы даже не подозревали; вы можете принимать их как данность — такова жизнь. Вы неуклюжи? Ленивы? Вам не дается математика? Не умеете общаться с людьми? Не можете сконцентрироваться надолго? Возможно, вы застенчивы или сдержанны?

Несмотря на то что эти особенности могут казаться чертами характера, заложенными в вашу ДНК, как ваш рост или цвет глаз, это не так. Конечно, существуют физические характеристики, которые вы не можете изменить, но многие утверждения, которые вы считаете правдой, — это воплощения вашего образа, который вы создавали на основе случайных событий.

Возможно, будучи маленьким, вы спрятались за родителями за обедом и услышали что-нибудь вроде «Маленький Джонни такой застенчивый». До этого момента вы могли и вовсе не проявлять эту черту, но из-за этой ситуации ваш мозг внезапно схватился за идею и внедрил ее в ваш образ.

Ваш образ «Я» трудно изменить

Оказывается, у вас есть возможность изменить собственный образ «Я». Вы уже познакомились с ним, когда прочитали главу 16. Эта концепция предполагает, что если вы будете повторять какое-то действие и вести себя так, как хотите, то в итоге обретете нужную черту характера.

Несмотря на то что эта концепция кажется простой (по правде говоря, она действительно простая), иногда нам трудно поверить, что мы можем изменить те наши черты, которые, по нашему мнению, неотъемлемая часть нас самих.

Похоже, у нас есть некое странное желание, которое заставляет отождествлять себя с набором слабостей и ограничений. Спросите вспыльчивого человека, хотел бы он измениться, и он, скорее всего, скажет «нет». Ваш вопрос прозвучит для него как предложение отдать руку или ногу, поскольку он верит в то, что вспыльчивость — неотъемлемая часть его личности и освобождение от этих кандалов равносильно величайшей измене, которую он когда-либо мог совершить против себя. Да, бессознательная часть вашего мозга настолько сильна.

Но правда заключается в том, что вы не должны отождествлять себя с чертами своего характера, будь то социальная неприспособленность или вспыльчивость. Эти характеристики являются частью вас не больше, чем одежда, которую вы надеваете. Одежда тоже может иметь весомое влияние на ваше самовосприятие. Вы могли заметить, что чувствуете и ведете себя по-разному, когда одеты в шорты и вьетнамки и когда одеты в костюм.

Изменить образ «Я» не так трудно. Сложность в том, чтобы поверить, что это возможно, и не бояться пройти через это. Если вы в состоянии принять факт, что способны изменить некоторые ваши основные убеждения о себе, то сможете менять собственный образ по вашему желанию.

Представьте, что вы могли бы стать тем, кем захотите. Представьте, что вы смогли из застенчивого, неприспособленного человека стать всеобщим любимцем, очаровывая и ослепляя других. Представьте, что вы смогли стать лидером, каким всегда мечтали быть, или преуспеть в спорте.

Все это возможно — я знаю это по себе, поскольку изменял собственный образ много раз. Когда был моложе, всегда считал себя мужланом. Я бы не назвал себя ботаном, поскольку, несмотря на то что считал себя умным, никогда не старался учиться и не проявлял интереса к образованию. Кроме того, я был социально неприспособлен и очень застенчив — вплоть до того, что боялся позвонить по телефону незнакомцу.

Однако что-то произошло со мной, когда я был на втором курсе. Я не могу сказать, что именно, поскольку и сам не знаю. Это могла быть удача или наоборот, но это заставило меня подумать о том, что я могу сам решать, кем мне быть, и затем просто становиться таким человеком.

Трансформация не была мгновенной, но она проходила быстро. Я выбросил свою старую одежду и прикупил новый гардероб, подходящий той личности, которой

я хотел стать. Я начал заниматься тяжелой атлетикой, рестлингом и легкой атлетикой. (Раньше я никогда особо не дружил со спортом, поскольку считал себя неатлетичным.) Я решил, что больше не буду застенчивым, поэтому стал притворяться, что я не застенчив. Я заставил себя попадать в неудобные ситуации. Я постоянно говорил себе, кем теперь являюсь. Я держал в голове картинку своего нового образа.

Удивительно, но это сработало. Я, конечно, стал программистом, но после университета я работал моделью и актером. Я перестал быть застенчивым и обрел полностью противоположную черту характера. Из неспортивного человека я стал тем, кто любит пробежки и занимается в тренажерном зале. И даже сейчас я все еще контролирую свой образ, чтобы он работал на меня.

Перепрограммируем мозг

Как можно целенаправленно перепрограммировать мозг? Как изменить образ (как я это сделал какое-то время назад)? Формула относительно проста. Нужны время и стойкость. Все начинается с выработки картинки вашего нового образа. Ваш мозг имеет удивительную способность искать любые цели, которые вы ставите перед собой. Вам требуется лишь четко видеть эти цели, чтобы мозг смог направить вас по нужному пути.

Представьте идеального себя. Создайте у себя в голове отчетливую картинку, кем вы хотите быть (личность, которую ничто не ограничивает). Представьте, как вы уверенно входите в комнату. Представьте, как бежите и грациозно подпрыгиваете вместо того, чтобы спотыкаться о собственные ноги. Представьте, как вдохновляете других людей или становитесь модником. Не создавайте искусственных ограничений, помимо физических характеристик, которые не могут быть изменены. (Например, если вы будете представлять себя выше ростом, то это вам не поможет.)

Как только в голове сформируется этот образ, начинайте действовать так, будто уже являетесь таким человеком. Говорите и одевайтесь так, будто вы уже тот, кем хотите быть. Не обращайте внимания на реальность. Не обращайте внимания на то, что люди говорят о ваших изменениях. Вместо этого притворяйтесь, будто вы уже достигли цели и ваше поведение — естественная часть вашей личности.

Также вам нужно произносить множество позитивных аффирмаций, которые посеют семена нового образа мышления в глубоких областях бессознательной части мозга. Оказывается, положительные аффирмации — это не фетиш, разносимый

безумными людьми. Ваш мозг начинает верить в то, что вы повторяете много раз. Помните, как мы говорили о том, насколько трудно изменить свои убеждения? Вы можете изменить их, если постоянно доносите до себя одно и то же сообщение.

Советую найти цитаты и изображения, которые будут напоминать о новом моральном состоянии. Заполните день позитивными аффирмациями, которые подтвердят и укрепят ваши новые убеждения. Уделите время визуализациям, в которых вы ведете себя по-новому. Многие атлеты делают то же самое, чтобы улучшить свои результаты. Они прокручивают событие в голове и видят, как преуспевают. Исследования показали, что тренировки такого рода так же полезны, как и настоящие успехи. Я читал историю о профессиональной футбольной команде Seattle Seahawks, которая проводит сессии медитации — каждый игрок визуализирует успех.

Однако важнее следить за тем, что вы говорите. Вы должны верить в то, что говорите о себе. Ваше подсознание все еще ведет себя как впечатлительный ребенок, который слышит ваш голос и верит всему. Если вы повторите утверждение, что вы неуклюжи или забывчивы, много раз, ваше подсознание поверит в это.

УПРАЖНЕНИЯ

- Составьте список своих качеств — хороших и плохих. Постарайтесь подумать не только о том, как воспринимаете себя вы, но и как вас воспринимают другие люди. Этот список может и не быть полностью точным (многие аспекты вашего образа лежат глубоко в подсознании), но он станет отправной точкой.
- Сколько качеств из этого списка вы считаете неизменными? Почему? Подумайте о том, действительно ли они являются постоянными, или же это ограничения, которые вы создали из-за своих убеждений.
- Попробуйте изменить хотя бы одно свое качество, которое считаете отрицательным. Чтобы сделать это, воспользуйтесь советами, приведенными в этой главе. Примените подход «Притворяйся, пока не добьешься» и используйте положительные аффирмации, чтобы укрепить свои новые убеждения.

Глава 68

Любовь и отношения: компьютер не подержит вас за руку

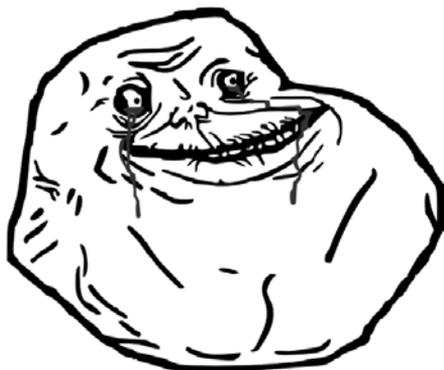
Я сомневался, стоит ли мне включать в книгу эту главу, поскольку я не эксперт по части отношений между людьми, а эта книга не о поиске любви. Но я думаю, что книга не сможет претендовать на звание «руководства к жизни для разработчика», если я хотя бы не упомяну эту тему.

На тему любви и отношений можно говорить много, и все это вряд ли поместится в небольшой главе, поэтому я решил выделить основные проблемы, которые могут волновать разработчиков ПО (неважно, мужчину или женщину).

Почему разработчикам иногда трудно найти свою любовь

Я снова оглянусь на образ стереотипного разработчика, чтобы ответить на этот вопрос. Конечно, я понимаю, что вы можете не соответствовать стереотипу яйце-головаго, социально неприспособленного разработчика, но если это так — хотя бы отчасти, — вам может пригодиться то, о чем я напишу здесь.

В Интернете существует популярный мем, который называется *forever alone* («навеки один»). Он выражает идею того, что вы одиноки и никогда не сможете найти любовь. По моему опыту, многие разработчики, особенно в юные годы, могут соответствовать этому мему.



Навсегда один

К сожалению, самоидентификация с этим мемом может ухудшить проблему. Любовь и отношения работают странным образом. Они похожи на игру в кошки-мышки. В любой момент времени один человек гонится за другим, а второй убегает. До тех пор пока стороны меняются в случайном порядке, проблемы нет. Но если один человек все время пытается догнать другого, второй, как правило, пытается убежать все дальше.

Большинство людей сталкиваются с проблемой — они гонятся за другим слишком усердно. Если вы стараетесь очень сильно, это начинает походить на отчаяние. Отчаяние вызывает отпор, который приводит к удару по самооценке, что вызывает дальнейшее отчаяние. Это жестокий цикл, в нем застревают многие и не знают, как оттуда выбраться.

В подобной ситуации многие не скрывают своих чувств. Они начинают проецировать боль и одиночество на остальную часть мира. «Если бы они только могли прочувствовать мое состояние и понять, как больно мне делают, они бы меня поняли». Вы наверняка видели такие статусы в Facebook, когда люди отчаянно пытаются привлечь внимание и найти сострадание, рассказывая миру, насколько они несчастны и одиноки.

Уверен, вы уже поняли, что такое поведение не поможет вам найти любовь. Когда вы говорите миру, что слабы, люди стремятся избегать вас. Это не самый притягательный атрибут.

Разбираемся в правилах игры

Любовь — это игра. Это именно так. Неважно, насколько сильно вы стараетесь выйти из системы, вы не сможете это сделать. Многие люди думают: «Я не собираюсь играть по чужим правилам. Я просто буду собой и стану открыто демонстрировать свои чувства». Я могу понять вас, но, поскольку вы читаете эту книгу, должен спросить, как это у вас получается.

Не поймите меня неправильно. Я не защищаю нечестность, но вам не стоит быть слишком прямолинейным, если пытаетесь привлечь человека противоположного пола. Я хочу сказать, что вы должны понимать, что играете в игру, и немного продумывать свою стратегию.

Я буду использовать примеры только с мужской точки зрения, поскольку у меня есть только такие. Вы можете подойти к девушке, на которую положили глаз несколько недель назад, и сказать: «Я влюбился в тебя с первого взгляда». Это может показаться романтичным, но вы, скорее всего, получите негативную реакцию. С точки зрения игры в кошки-мышки такая стратегия не самая лучшая.

Не нужно быть психологом, чтобы сказать, что, как правило, нам нужно то, что мы не можем получить и что другие люди находят желанным. Чем более доступным вы покажетесь, тем менее желанным станете. Уверен, что вы уже сталкивались с подобным поведением в школе на игровой площадке. Вы когда-нибудь пробовали бегать за другими детьми, чтобы они с вами поиграли? Жизнь — это всего лишь большая игровая площадка. Если вы хотите, чтобы кто-то убежал, начните за ним гнаться.

Сидеть, ничего не делать и ждать, что ваша любовь сама к вам придет, — тоже не очень хорошая стратегия. Вы можете прождать довольно долго. Решение заключается в том, чтобы излучать уверенность, пытаясь наладить контакт. «Я уверен в себе и в тебе не нуждаюсь, но нахожу тебя интересной и хотел бы узнать тебя получше». (Однако эти слова я не произношу вслух.)

Вам нужно иметь достаточно уверенности в себе, чтобы поверить в то, что вам не нужен другой человек, чтобы быть счастливым. Вам нужно поверить в то, что вы принесете пользу другому человеку, если будете присутствовать в его жизни. Это не значит, что вы должны думать, что вы — дар Божий, вы должны достаточно уважать себя, чтобы показываться только там, где нужны, и быть с теми людьми, которые хотят быть с вами.

Это не значит, что успех гарантирован, — это не так; но у вас будет гораздо больше шансов найти настоящую любовь, если вы будете знать о психологии игры в кош-

ки-мышки, которая, похоже, управляет большинством отношений. Будьте вечно нуждающимся в друзьях — и обнаружите, что у вас нет друзей. Подайте себя на собеседовании так, будто живете впроголодь, — и вам точно откажут.

То есть все, что нужно, — это быть уверенным?

Знаю, знаю, сказать проще, чем сделать. Нелегко внезапно решить быть уверенным. Также довольно трудно имитировать уверенность. Что же в таком случае делать?

Вам стоит начать с предыдущих двух глав и запрограммировать мозг так, чтобы стать тем, кем вы хотите быть. Нет никакой причины, мешающей вам стать уверенным в себе человеком, потребуются лишь время и усердный труд.

Вам также нужно уделить внимание части, посвященной фитнесу, поскольку хорошая физическая форма — отличный способ приобрести уверенность в себе. Я много раз видел, как люди преображались как личности благодаря занятиям спортом.

Подумайте о том, что значит быть уверенным и как выглядит уверенный в себе человек. Уверенные в себе люди — храбрые. Если вы хотите прямо сейчас подойти к кому-то, кто вам понравился, придется продемонстрировать уверенность в себе. В некоторых кругах эта идея называется правилом трех секунд. Суть в том, что, если вы увидели кого-то, к кому хотели бы подойти, у вас есть три секунды, чтобы это сделать, в противном случае ваше стеснение покажет недостаток уверенности и все, скорее всего, закончится плохо. Признаю, этому правилу не так просто следовать, но что вы теряете? Это приводит нас к следующей и последней идее этой главы.

Игра чисел

Люди странные. Им нравится все что угодно. Вам потребуется провести совсем немного времени в поисковике, чтобы найти действительно странные результаты и понять, что это так. Почему я об этом говорю? Неважно, насколько вы странный, неважно, какие недостатки у вас есть, даже если у вас неидеальная улыбка и пресс без кубиков, скорее всего, найдется человек, которому вы понравитесь. В этом огромном мире множество ваших вторых половинок, таких же странных, как и вы (хотя, может, и нет).

Это значит, что отношения — игра чисел. Слишком многие люди делают ошибку, выбирая одного человека и возводя его на пьедестал, одержимые идеей идеальной

девушки или парня, которые сделают его наконец счастливым. Предполагать, что такой человек всего один, не только глупо, но и недалевидно. Ваши шансы значительно повысятся, если вы расширите географию поиска.

Мы поговорим об этом подробнее в главе 70, но не бойтесь провала. Пусть от вас откажутся. Это не проблема. Назовите самое худшее, что может случиться. Вам нужно быть похожим на коммивояжера, перед которым закроеется сотня дверей, прежде чем он продаст один товар.

Помимо этого, все эти отказы приведут вас к тому единственному человеку, который хочет быть с вами, что гораздо лучше, чем быть с кем-то, кто не хочет рядом с вами находиться. А разве это не самое главное?

УПРАЖНЕНИЯ

- Подумайте о том, как вы можете излучать уверенность. Взгляните со стороны на то, как вы беседуете с другими людьми, и на свои странички в соцсетях. Ваши слова демонстрируют уверенность или неуверенность?
- Какие нефизические атрибуты вы находите привлекательными? А что вы считаете отталкивающим?
- Даете ли вы себе достаточно шансов найти настоящую любовь? Попробуйте познакомиться с кем-нибудь, даже если получите отказ (узнаете, каково это). Как только вы поймете, что это не так страшно, сможете знакомиться с большей уверенностью, поскольку перестанете бояться последствий.
- Предпримите реальные шаги по повышению уверенности в себе, начав фитнес-программу (или займитесь чем-то, что заставит почувствовать себя лучше).

Глава 69

Мой личный список книг для успеха

Я прочитал множество книг, которые повлияли на мои убеждения и поведение. Я стараюсь выбирать книги, которые каким-то образом улучшат мою жизнь, или слушать их аудиоверсии по чуть-чуть каждый день.

Начиная карьеру, я тратил много времени на чтение книг, посвященных разработке ПО. Теперь я читаю и для души.

Я завел привычку — спрашиваю у известных или успешных людей, с которыми встречаюсь, какую книгу они бы порекомендовали прочитать каждому человеку. В итоге я узнал множество эффективных книг, которые изменили мою жизнь.

В этой главе я приведу список лучших книг, которые повлияли на меня больше всего — в работе и в личной жизни.

Книги о самопомощи и вдохновении

«Война за креатив» Стивена Прессфилда

Начну со своей самой любимой книги. В ней затрагивается тема разочарования, связанного с карьерой, и объясняется, почему так трудно выполнять свою работу.

Прессфилд определяет мистическую силу, с которой мы все сталкиваемся, когда садимся и пытаемся сделать что-то осмысленное. Он говорит, что эта сила — сопротивление, это тайный разрушитель всех наших попыток перейти на высший уровень бытия.

Уже просто распознав этого врага внутри себя, мы можем начать контролировать его. Если у вас проблемы с прокрастинацией или поиском мотивации, необходимой для того, чтобы идти вперед и делать то, что должно быть сделано, для вас эта книга будет полезной.

«Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» Дейла Карнеги

Эта книга также оказала на меня огромное влияние. Она изменила мои взгляды на многие вопросы и помогла достичь успеха в общении с людьми. До того как я прочитал эту книгу, был убежден, что отрицательное подкрепление помогает изменять поведение других. Я навязывал свои стандарты дисциплины другим людям. Я верил, что, когда кто-то ошибается, важно сказать ему об этом; что лучший способ мотивирования — угроза наказанием.

После прочтения этой книги я понял, что отрицательное подкрепление было практически бесполезным, а единственный способ заставить людей делать то, что вам нужно, — заставить их хотеть сделать это.

Я свято верю, что эту книгу должен прочитать каждый. Я возвращался к ней минимум дюжину раз — и всякий раз находил новые откровения.

«Думай и богатей» Наполеона Хилла

Когда я сел читать эту книгу в первый раз, то быстро отложил ее (она меня не впечатлила). Во второй раз я осилил чуть больше, но все равно книга показалась мне слишком безумной. Наконец, после того, как я побеседовал со многими успешными людьми, которые рекомендовали мне эту книгу и добились успеха благодаря ей, я решил снова взяться за чтение.

Эта книга немного странная. В основном в ней говорится, что, если вы верите во что-то и придерживаетесь своего убеждения несмотря ни на что, оно воплотится в реальность. Должен вас предупредить: такой подход ненаучен. Книга даже не пытается дать вразумительное объяснение, почему этот принцип работает. Хотя я сам видел, как он работает, да и другие люди тоже могли бы поклясться.

В этой книге описано множество важных концепций, которые помогут научиться изменять собственные убеждения, что значительно повлияет на вашу жизнь.

«Психокибернетика» Максвелла Мольца

Эта книга напоминает «Думай и богатей», являясь ее научной версией. «Психокибернетику» написал пластический хирург, который обнаружил, что, когда он менял лица людей, он менял и их личности. Он провел исследования образов «Я» и обнаружил, что этот образ может менять жизнь в лучшую или худшую сторону.

В книге описываются принципы работы разума и его влияния на тело, а также предлагаются способы изменения настроения, внутреннего «Я» и убеждений.

«Сила позитивного мышления» Нормана Винсента Пила

Будьте готовы к тому, что эта книга немного религиозна, но ее общий посыл мощен. Я готов лично подписаться под ее основной идеей, что позитивное мышление может оказать огромное влияние на жизнь. Если вы пытаетесь думать позитивно, эта книга поможет достичь цели.

«Атлант расправил плечи» Айн Рэнд

Эту книгу вы либо полюбите, либо возненавидите, но в любом случае она заставит вас задуматься. Эта фантастическая книга (в ней 1200 страниц) поднимает серьезные вопросы о жизни, экономике и работе.

Книги по разработке ПО

«Совершенный код» Стива Макконнелла

Эта книга полностью изменила мой стиль написания кода. После того как я прочитал ее в первый раз, я почувствовал, будто сам придумал эти принципы написания хорошего кода. Примеры даны в основном на языке C++, но главные идеи могут быть перенесены на любой язык.

Эта книга — полное руководство по написанию хорошего кода и его структурированию на самом низком уровне. В то время как многие книги, посвященные

разработке ПО, ориентированы на высокоуровневый дизайн, «Совершенный код» концентрируется на таких деталях, как имена переменных и структурирование кода внутри алгоритма.

Если бы у меня была фирма по разработке ПО, я обязал бы прочитать эту книгу всех разработчиков, которых нанимал бы.

«Чистый код. Создание, анализ и рефакторинг» Роберта Мартина

Как я уже говорил, книга «Совершенный код» научила меня писать хороший код, а «Чистый код» очистила эти знания и помогла мне понять, как их использовать для создания и дизайна базы кода.

Книгу рекомендую к прочтению любому разработчику ПО. Концепции, изложенные в ней, помогут стать лучшим разработчиком и понять, почему «простое» и «понятное» лучше «умного».

«Паттерны проектирования» Эрика Фримана, Элизабет Робсон, Берта Бэйтса и Кэти Сиерры

То, что я рекомендую данную книгу вместо классических «Паттернов программирования», может показаться немного странным, но эта книга помогает быстро понять паттерны разработки. В ней паттерны объясняются гораздо лучше. Если вы хотите почитать про паттерны, рекомендую эту книгу.

Инвестиции

«Как стать миллионером, продавая недвижимость» Гэри Келлера

Если бы мне пришлось выбирать лучшую книгу по инвестициям в недвижимость, я бы порекомендовал эту. В ней объясняется, почему инвестиции в недвижимость — хорошая идея и как на этом разбогатеть, а также приводится план действий. В книге много таблиц, которые показывают, как именно возвращаются инвестиции в долгосрочной перспективе.

«Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки

Еще одна книга, которая изменила мои взгляды на финансы. Она изменила мою точку зрения на то, как «работают» деньги, и показала, что означает вкалывать на кого-то другого. После прочтения я четко понял, насколько важно создавать активы и снижать расходы. Единственный недостаток — книга не говорит, как именно это сделать. Однако в ней — как и во всей серии «Богатый папа» — содержится множество ценных советов.

«Торговля опционами: мифы, реалии и стратегии, которые действительно работают» Керри Гивена

Многие книги по финансам обещают безумный процент возврата инвестиций и делают возмутительные заявления, но не эта. В ней представлены факты, которые помогут понять, как организована торговля опционами, а также стратегии, которые вы можете применить, чтобы заработать деньги, и возможные риски. Я настоятельно рекомендую прочесть эту книгу, если вы хотите начать торговать опционами или стремитесь лучше понять основные принципы торговли.

Глава 70

Встречаем неудачи во всеоружии

Упади семь раз, встань восемь.

Японская пословица

Мы приближаемся к концу книги, и я хочу дать последний совет, который, как мне кажется, принесет вам больше пользы, чем остальная часть книги. Вы можете развить абсолютно все навыки, которые сделают вас успешным, но, если вам не хватает одного важного навыка — настойчивости, — все они ничего не будут стоить, поскольку при первых признаках возникновения проблемы вы сдадитесь (а ведь мы время от времени сталкиваемся с проблемами).

С другой стороны, вы можете не обладать многочисленными навыками и глубокими финансовыми познаниями, но, если по натуре вы стойкий человек, я уверен, вы сможете найти свой путь.

Для вас как разработчика настойчивость очень важна, поскольку вы столкнетесь с большим числом трудностей в жизни и карьере. Разрабатывать ПО — нелегкая задача, вызов, но ведь поэтому вы начали этим заниматься.

В этой главе мы поговорим о том, почему так важно встречать неудачи, будучи уверенным в себе.

Почему мы так боимся неудач

Иногда кажется, что страх неудачи — это врожденный инстинкт большинства людей. Мы предпочитаем делать то, что умеем, и избегаем того, что может выявить нашу некомпетентность. Я вижу это даже в своей трехлетней дочери. Жена учит ее читать, и у дочки хорошо получается, но можно точно определить, когда она читает слово, в котором не уверена, — она произносит его очень мягко. Слова, которые она знает, дочка выкрикивает с уверенностью. Дайте ей трудное слово или какое-нибудь другое задание, которое не совсем соответствует ее способностям, и вместо того, чтобы попробовать, она сразу сдается: «Мам, прочти ты».

Этот же феномен наблюдается у большинства взрослых. Столкнувшись с трудностями или перспективой отказа, они постараются избежать этой ситуации. Такая реакция имеет смысл, когда вам предлагают подраться со стокилограммовой гориллой или вышибалой из ночного клуба, однако нелепа, когда нужно выступить перед аудиторией или выучить новый язык программирования — неудача не причинит реального вреда.

Мне кажется, многие боятся неудач, потому что стараются защитить свое эго. Возможно, мы опасаемся потерпеть поражение, поскольку принимаем все близко к сердцу; мы думаем, что фиаско — это отражение того, чего мы стоим.

Я думаю, что страх задеть эго можно исправить, поняв природу нашего провала. Мы стремимся думать (и нас этому учат), что неудача — это что-то плохое. Мы не рассматриваем неудачи в позитивном свете, а думаем, что это конец. Само слово «неудача» подразумевает тупик, а не временное препятствие на дороге к успеху. Мы рисуем в голове остров, куда ссылают всех, кто потерпел поражение.

Несмотря на то что мы знаем, что неудача — это не конец, мы чувствуем, что это так. Мы воспринимаем все слишком серьезно и оцениваем неудачи слишком высоко. Поскольку нас не обучали рассматривать поражение как путь к успеху (в большинстве случаев — единственный путь), мы избегаем неудач любой ценой. Но неудачи временны. Это что-то, что иногда случается с вами и что вы не можете контролировать.

Первым шагом по преодолению страха неудачи является осознание того, что неудача — это не конец. Жизнь сложна, вас будут сбивать с ног, но только вы можете решить, хотите ли подняться. Только вы можете решить, за что сражаться, а за что — нет. Только вы можете ощутить радость от преодоления преград, от достижения поставленной цели.

Вы когда-нибудь играли в действительно сложную видеоигру? Помните то облегчение, когда вы побеждали главного злодея? Вы могли потерпеть неудачу бесчисленное количество раз, но как хорошо себя чувствовали, когда наконец преуспевали? Сравните это ощущение с ощущением, когда вы играли в такую же по сложности видеоигру, но ввели чит-код, который дал вам бесконечные жизни или сделал неуязвимым. Было ли вам весело? Почувствовали ли вы радость от достижения цели?

Продолжая пример с видеоигрой, что бы случилось, если бы вы от расстройства отбросили джойстик в первый раз, когда ваш герой погиб? Разве не ощущение того, что вы потерпели неудачу много раз, а затем преуспели, сделало процесс игры приятным? Если это так, то почему вы считаете неудачу чем-то постоянным? Вы же не думаете, что у вас получится взять в руки джойстик и пройти игру идеально, не попав в ловушку и не поджарившись от фаербола? Так почему же вы думаете, что у вас получится прожить жизнь и не столкнуться с неудачами?

Неудача — путь к успеху

Вместо того чтобы бояться неудач, примите их. Неудача — необходимый шаг к успеху. Тем немногим стоящим вещам, которые вы делаете или которых достигаете, всегда сопутствуют хотя бы небольшие промахи.

Проблема заключается в том, что мы рассматриваем неудачу как негативное явление. Когда вы в школе получали двойку за контрольную, это был почти конец света. Вас не научили думать, что неудача чему-то вас научит, что вы приблизитесь к цели. Но все должно быть не так. Я не говорю, что не нужно готовиться к экзаменам, чтобы чему-то научиться и закалить характер. Я хочу сказать, что неудачи, как правило, являются ориентирами, приближающими нас к успеху.

Когда вы терпите фиаско, вы учитесь на горьком опыте и, надеюсь, растете. Наш мозг обучен работать таким образом. Если вы когда-нибудь пытались научиться жонглировать, играть в бейсбол или заниматься любым видом спорта, требующим координации, вы заранее знали, что потерпите неудачу много раз, прежде чем у вас получится.

Помню, как в первый раз учился жонглировать. Я подбросил три шарика, и все они упали на землю. Я мог бы расстроиться, но был настойчив. И знал, что другие научились жонглировать, значит, я тоже смогу. После сотен или даже тысяч попыток я наконец преуспел. Я не управлял процессом. Все, что мне нужно было делать, — продолжать пытаться и не бояться разочарований.

Учитесь принимать неудачи

Из этой книги вы обязательно должны усвоить следующее: учитесь принимать неудачи спокойно, встречайте их во всеоружии. Просто преодолеть страх провала недостаточно — вы должны искать неудачи. Чтобы вырасти, нужно ставить себя в ситуации, выбивающие вас из зоны комфорта. Мы часто костенеем, поскольку перестаем делать вещи, которые трудны. Мы находим удобное местечко, запираем дверь своей хижины, опускаем ставни и переживаем бурю, никогда не выходя наружу. Однако иногда не страшно промокнуть под дождем. Время от времени ставьте себя в неудобные ситуации, которые заставят вас расти как личность.

Как научиться принимать неудачи? Как убедить себя отправиться в это беспокойное путешествие? Путь начинается с того, что вы принимаете неудачи как часть вашей жизни. Вы столкнетесь с множеством трудностей — и половину из них нельзя избежать. Вы не сможете делать все идеально с первого раза. Вы будете совершать ошибки.

Поэтому осознайте, что ошибаться — это нормально. Как только вы поймете, что в неудаче нет ничего страшного, что важнее ваша реакция на нее, вы преодолеете свой страх.

Ранее мы уже говорили, что вы не должны бояться выглядеть глупо, то же самое я могу сказать и о неудачах. Главное — не сдаваться: позвольте неудачам двигать вас вперед к успеху. И страх потерпеть поражение потеряет свою власть над вами.

В конце главы приведу высказывание о неудачах, взятое из книги Наполеона Хилла «Думай и богатей»:

«Большинство великих людей достигли величайших успехов за шаг до величайшего поражения».

УПРАЖНЕНИЯ

- Насколько сильно сдерживает вас страх поражения? Подумайте о том, чем бы вы хотели заниматься, но не можете, потому что опасаетесь, что с первого раза не получится.
- Постарайтесь сделать что-нибудь, чего раньше избегали из-за страха поражения. Многие заранее предполагают, что потерпят неудачу, и действуют впосилы. Вы же приложите максимум усилий, и если не удастся — ощутите неудачу сполна.

Глава 71

Напутственные слова

Ну вот и все. Мы добрались до конца книги. Я говорю «мы», поскольку надеюсь, что чтение книги было для вас так же увлекательно, как и процесс ее создания — для меня. Когда я только начал писать, у меня не было ни малейшего представления, насколько это трудно. Я знал, что хочу преподнести другим несколько важных уроков, которые усвоил за время работы разработчиком. Эти уроки охватывают не только написание хорошего кода и продвижение по карьерной лестнице, но и то, что позволит вам стать лучше.

Я не гений. Я даже не похож на старика, который выдает вам мудрость с высоты прожитых лет, поэтому не принимайте мои слова на веру. Я делюсь с вами своим опытом и теми качествами, которые сделали меня успешным на данном этапе жизни. Надеюсь, вы найдете полезными некоторые из глав, хотя можете не согласиться с каждой буквой — и это нормально.

В этом и заключается смысл книги: не стоит принимать на веру слова любого человека. Ни у кого нет монополии на правду. Реальность в большей степени состоит из ваших представлений. Это не значит, что вы можете проигнорировать прописные истины и отправиться по своим делам, но это означает, что вы сами можете решить, какую жизнь хотите прожить. Если вы сможете изучить базовые принципы, которые управляют успехом, финансами, фитнесом и вашим психологическим состоянием, вы сможете использовать эти принципы, чтобы изменить реальность.

Надеюсь, что после прочтения книги вы пришли к заключению, что узкая и прямая дорожка, по которой вам указывали идти (то есть получать хорошие оценки, ста-

раться не попадать в неприятности, поступить в колледж, найти работу и отрубить на ней 50 лет в надежде на пенсию), — не единственная. Конечно, вы можете выбрать и ее, но, если вы читаете эту книгу, я предполагаю, что вы думаете, что жизнь — это нечто большее, чем работа с 9 до 6, которую вы начинаете тихо ненавидеть.

Надеюсь, эта книга помогла понять, что перед вами открыт целый мир — возможности управлять собственной карьерой, строить личный бренд, влиять на жизнь других людей.

Надеюсь, эта книга научила вас новым способам усвоения информации и вселила в вас уверенность в том, что нужно стремиться к большему — изучать что-то не просто ради изучения, но и для того, чтобы обучать других людей, которым принесут пользу ваши знания.

Надеюсь, эта книга вдохновит вас стать более продуктивным, тщательнее управлять своим временем, а также увидеть ценность тяжелого труда и активных действий — даже если вам иногда не хватает мотивации продолжать.

Надеюсь, эта книга побудит заботиться о своем здоровье и заниматься фитнесом. Буду рад, если книга помогла вам понять: несмотря на то что вы разработчик, это не значит, что вы не можете выглядеть как атлет, если того хотите.

Наконец, я надеюсь, что эта книга помогла вам понять, насколько мощным инструментом является ваш мозг — вы можете либо рвануть вперед, либо уничтожить себя еще до того, как у вас появится возможность применить полученные знания. Надеюсь, вы поняли: у вас есть сила стать тем, кем вы хотите быть, или изменить себя с помощью позитивного мышления.

Да, это высокие цели для любой книги, особенно для книги, которая должна быть связана с разработкой ПО (но если я улучшил вашу жизнь хотя бы чуть-чуть, я буду считать эту книгу успешной).

Перед тем как вы закроете книгу, попрошу вас о небольшом одолжении. Если это руководство показалось вам полезным, пожалуйста, поделитесь им. Я говорю это не для того, чтобы поднять продажи книги, хотя я определенно в этом заинтересован. Я решил написать ее не для того, чтобы получить выгоду (я мог бы провести 500 часов, потраченные на ее написание, по-другому, причем с большей выгодой для себя), а потому, что уверен: все должны помогать друг другу.

Спасибо, что уделили время этой книге, я искренне надеюсь, что она принесет вам пользу.

ПРИЛОЖЕНИЯ



Приложение 1

Если вы можете писать код, вы сможете разобраться с финансами

Давайте начистоту: большинство разработчиков не особо разбираются в финансах. Когда я начал свою карьеру в мире разработки ПО, у меня не было ни малейшего представления, как работает фондовый рынок (помимо того, что на нем продают и покупают акции). Я не понимал, зачем банки выдают ипотечные кредиты. Я не знал, что такое опцион или производные ценные бумаги. И у меня было расплывчатое представление о том, как страховые компании зарабатывают деньги.

Я не знаю, почему не освоил эти вопросы; думаю, потому, что этому не учат в школе. Я начал свой путь с того, что хотел иметь собственный дом, и мне пришлось получать образование в финансовых вопросах самостоятельно. Финансовые знания принесли мне столько пользы, что я хочу поделиться ими с вами. Хотя некоторые понятия из мира экономики довольно сложны, большинство на самом деле не представляют трудности — просто никто не стремится разобраться в них.

Из приложения 2 вы узнаете, по каким законам живет мир экономики, что на самом деле происходит, когда вы торгуете акциями, как банки зарабатывают на ипотечных кредитах и где они берут на это деньги. Но перед тем как рассмотреть эти вопросы, важно получить базовое понимание того, как работают деньги.

В этом приложении я рассмотрю основы системы финансов и помогу вам понять, какое значение имеет доллар в ваших руках и как он к вам попал. Эти базовые

знания позволят поговорить на более сложные темы и изменить представление о том, что такое деньги и как они работают. Если вы хорошо разбираетесь в экономике, не ждите откровений. Но если вы похожи на меня (по крайней мере на меня в прошлом), то удивитесь, насколько реальное положение вещей отличается от ваших представлений, и никогда не сможете смотреть на мир теми же глазами.

Что такое деньги

Начнем с самого простого (и самого важного) вопроса — что такое деньги? Долларовая купюра представляет собой нечто большее, чем 99-центовый чизбургер в McDonalds (хотя аналогия с чизбургером недалеко от правды, поскольку деньги представляют собой вспомогательный инструмент).

До того как придумали валюты, люди менялись друг с другом, чтобы получить что-то необходимое. Я могу поменять двух своих коров на пять твоих коз. У меня есть немного пшеницы, но мне бы пригодился небольшой кусок кожи. Проблема с обменом заключается в том, что вам приходится искать кого-то, у кого есть то, что вам нужно, и кто хочет получить что-то, что есть у вас. Иногда такую комбинацию найти трудно, особенно если у вас экзотический вкус.

Гораздо проще иметь промежуточный объект, который будет иметь смысл для всех. Тогда вы сможете обмениваться со всеми, не особо волнуясь о том, что ваши нужды не совпадают. Деньги являются таким промежуточным объектом. Они представляют собой будущую выгоду. Сама по себе долларовая бумажка не имеет стоимости, ценной ее делает тот факт, что я могу обменять ее на чизбургер.

Виды денег

Для того чтобы деньги имели ценность, нужно произвести их ограниченное количество. Ранние монетарные системы были основаны на товаре, то есть на чем-то ценном и ограниченном в количестве. Тогда деньги имели самостоятельную ценность, помимо того что использовались как инструмент обмена. Деньги изготавливались из ценных и редких материалов вроде золота или серебра, это гарантировало, что сами деньги были редкими и имели ценность.

Чтобы лучше понять эту концепцию, вспомните рассказы о заключенных, которые используют в качестве валюты сигареты. Это идеальный пример монетарной системы, основанной на товарах. Сигареты имеют собственную ценность, но их можно использовать как инструмент обмена внутри замкнутой системы.

Проблема такой системы заключается в том, что она не очень хорошо расширяется. Товарные деньги трудно расширить, поскольку вам нужно произвести больше товара, чтобы увеличить количество доступных денег. Монетарная система Соединенных Штатов ранее была основана на товаре, когда долларовая купюра подкреплялась золотом (такие деньги назывались обеспеченными). В те времена, когда доллар был подкреплен золотом, долларовая купюра была эквивалентом представляемого ею количества золота. Это значило, что для того, чтобы напечатать больше долларовых купюр, нужно было добыть больше золота.

В итоге Соединенные Штаты отказались от золотого стандарта и перешли к так называемым бумажным деньгам. Бумажные деньги — это деньги, которые выпускает правительство и которые не связаны напрямую с определенным товаром. В отличие от товарных денег бумажные не имеют реальной ценности; это просто бумага или любой другой материал, из которого они сделаны. Бумажные деньги имеют воспринимаемую ценность, поскольку люди верят в то, что они имеют некоторую ценность. Стоимость бумажных денег определяется двумя факторами: их количеством и состоянием экономики выпустившего их государства.

Инфляция и дефляция

Вы можете подумать, что бумажные деньги довольно причудливые. Их ценность может меняться в зависимости от восприятия — и поскольку они не привязаны ни к какому осязаемому объекту, можно легко манипулировать их ценностью.

Оказалось, что бумажные особенно восприимчивы к инфляции и дефляции. Инфляция — это ситуация, когда стоимость денег становится меньше по отношению к тому, что на них можно купить. Когда мы проходим через период высокой инфляции, ваш пухлый бумажник может остаться таким же с точки зрения простых чисел, но его реальная стоимость снижается, поскольку все подорожало.

Дефляция прямо противоположна инфляции. Когда случается дефляция, деньги становятся более мощными. Совершенно внезапно вы можете купить больше за ту же сумму. Дефляцию можно распознать по снижению цены. В периоды дефляции стоимость вещей не падает, это деньги начинают стоить больше.

Знаете ли вы, что инфляция и дефляция влияют на ипотеку? Количество денег, которое вы должны, также является субъектом инфляции и дефляции. Мы уже говорили об этом в главе 52, но позвольте привести пример, как инфляция влияет на любые долги. Представим, что вы взяли в ипотеку \$100 000 и наступил период высокой инфляции. В конце этого периода независимо от того, выплатили вы часть

ипотеки или нет, вы будете должны меньше денег. Да, ваш ипотечный баланс все еще может быть равен \$100 000, но, поскольку доллар стал слабее, эта сумма стала меньшим долгом.

Запутались? Не волнуйтесь, вы поймете эту концепцию, когда мы вернемся к чизбургерам. Предположим, чизбургер стоил \$1, когда вы взяли кредит. По сути, вы заняли 100 000 чизбургеров. После периода высокой инфляции доллар стал слабее, поэтому цены выросли и тот однодолларовый чизбургер теперь стоит \$2. Кажется, что ценность чизбургера изменилась, но чизбургер — это все еще чизбургер. Он все еще имеет столько же калорий и так же вкусен, как и в момент взятия кредита. Но посмотрите, что случилось с количеством чизбургеров, которые вы одолжили. Вы уже должны не \$100 000, а 50 000. Инфляция уменьшила ваш долг.

К сожалению, в другую сторону эта концепция тоже работает. Предположим, наступил период высокой дефляции. Вы будете радоваться тому, что можете купить восхитительные чизбургеры всего за 50 центов, до тех пор пока не поймете, что теперь вы должны \$200 000 вместо 100 000. Дефляция увеличивает ваш долг.

Чему учит этот пример? Если у вас есть долг, инфляция уменьшает его, а дефляция увеличивает. Если у вас есть счет в банке или кто-то должен вам денег, инфляция делает ваши деньги менее ценными, а дефляция — более ценными. В периоды высокой инфляции лучше инвестировать и брать в долг, поскольку деньги на банковском счету потеряют свою ценность, а долги снизятся с ростом инфляции. Во время дефляции нужно делать все наоборот — избавляться от долгов и класть деньги в банк, поскольку они вырастут в цене, а вам не нужно для этого ничего делать.

Центральные банки

К этому моменту должно стать очевидным, что большая инфляция или дефляция — это плохо для любой монетарной системы. Значительные колебания могут испугать людей и вызвать действия, нежелательные для экономики, — вроде чрезмерных займов или вкладов.

Денежным валютам нужна особая забота, чтобы предотвратить инфляцию и дефляцию или хотя бы не дать им разрастись. Именно в этом задача центрального банка.

В Соединенных Штатах центральным банком является Федеральный резерв. Перед ним стоит задача обслуживать валюту США. В распоряжении Федерального резерва набор инструментов, которые можно использовать, чтобы сглаживать колебания инфляции и дефляции, стимулировать или замедлять экономику.

Вы, возможно, слышали, как Федеральный резерв и другие центральные банки манипулируют валютой и экономикой. Большинство центральных банков могут выпустить больше денег. Печатание денег имеет абсолютно предсказуемый эффект — вызывает инфляцию. Если денег в обороте много, они теряют свою стоимость.

Некоторые экономики создали себе огромные проблемы, напечатав слишком много денег. На ум приходят Мексика и Япония, но многие страны пытались решить проблемы, напечатав больше денег. Это лишь временная мера.

Центральные банки могут снижать количество денег в обороте, продавая государственные ценные бумаги. Их можно обменять на деньги, которые изымаются из оборота. Если вы скажете, что это вызовет дефляцию, то будете абсолютно правы.

На этом полномочия центрального банка не заканчиваются. Центральные банки могут управлять резервными требованиями (правила, регулирующие процент депозитов, которые банк должен хранить в резерве). Увеличьте резервные требования — и банки не смогут выдавать много денег в кредит. Снизьте их — и они смогут. Чем больше денег банк дает в долг, тем меньше они стоят — происходит инфляция. Это работает и в обратную сторону.

Также вы могли слышать, что центральные банки снижают ставку рефинансирования. Эта ставка не влияет непосредственно на ставки по кредиту, но управляет тем, какой процент платят банки, когда одалживают деньги. Это регулирует количество денег в обороте, делая их дороже или дешевле.

А как насчет обычных банков?

Не хочу вас пугать, но в экономике циркулирует гораздо больше денег, чем реально существует. Если вы, я и все остальные захотим пойти в банк и снять все свои деньги с вкладов, экономическая система рухнет. В банках недостаточно денег, чтобы раздать всем их вклады, поэтому не стоит всем одновременно отпрапляться в банк.

Банки принимают вклады и выдают кредиты, основываясь на объеме вкладов. Центральные банки управляют количеством денег, которые банк обязан держать в резерве, и это основной фактор, определяющий, сколько денег банк сможет одолжить. Как правило, если вы положите на свой счет \$100, банк одолжит кому-нибудь 90 из них.

Вся банковская система основывается на идее, что всем не понадобятся деньги одновременно. Банки зарабатывают на том, что принимают ваши деньги и одалживают их другим людям, запрашивая с них больший процент, чем тот, который платят вам.

Как вы можете представить, этот бизнес довольно рискованный, поскольку нельзя предсказать, когда крупные вкладчики запросят большую часть своих денег назад.

По этой причине банки имеют внутрибанковские сети, где могут одалживать друг другу деньги по мере необходимости. Банки также одалживают деньги у правительства, но обычно платят за это более высокий процент.

Знаете ли вы, что MasterCard и Visa — это не компании, которым вы направляете платежи по кредитной карте, а банки? Именно так. Банки занимаются любыми займами — от ипотеки до кредита на машину и даже кредитных карт.

Меня всегда смущало, что банки одалживают все свои деньги. Неужели они говорят своим служащим, что те должны ждать 30 лет, пока не будут выплачены ипотеки? Оказывается, в США банки продают большую часть выдаваемых ипотечных кредитов двум компаниям — Fannie Mae и Freddie Mac. Они гарантируют покупку любого кредита, если он соответствует определенному набору устанавливаемых ими требований. (Именно поэтому нужно преодолеть столько препятствий, чтобы получить ипотечный кредит.) Банки могут создать кредит, а затем продать его одной из этих компаний, чтобы получить назад свои деньги и некоторый процент. Это позволяет им продолжать выдавать кредиты, не раздавая все свои наличные.

Основы финансов

Теперь, когда вы имеете представление об основных понятиях, определяющих, как работают экономика и деньги, вы сможете понять все, что построено на их основе, а главное — как это влияет на вас. Практически все финансовые вопросы основаны на риске, проценте возврата и ликвидности. Сколько вы сможете заработать на своих деньгах? Насколько рискованными будут инвестиции?

Существует множество рынков и экономик, которые основаны на этих факторах. Одни люди зарабатывают на торговле бондами, которые имеют низкий риск, низкие процент возврата и ликвидность. Другие инвестируют в акции, которые имеют высокий риск, высокие процент возврата и ликвидность. Я предпочитаю инвестировать в недвижимость.

УПРАЖНЕНИЯ

Чтобы лучше понять, как работают деньги и как на них влияет инфляция, сделайте следующее.

- Найдите цену на белый хлеб десять лет назад и подсчитайте, сколько хлеба вы могли купить за свою нынешнюю зарплату.
- Теперь посчитайте, сколько хлеба вы можете купить сегодня.
- Предполагая, что стоимость белого хлеба не изменилась с течением времени, оцените, как поменялась стоимость вашей зарплаты. Как изменилось количество хлеба, которое вы можете купить?

Приложение 2

Как работает фондовый рынок

Надеюсь, что теперь вы понимаете необходимость инвестировать. Просто собирать деньги недостаточно, если только вы не хотите жить экономно и ждать долгое время. Вам нужно заставить работать свои деньги, чтобы они приносили еще больше денег.

Одно из самых популярных мест для инвестиций — фондовый рынок. Я предпочитаю инвестировать в недвижимость, но для большинства людей фондовый рынок — более простой способ, поскольку акции, бонды, взаимные фонды, опционы и фьючерсные контракты более ликвидны, чем недвижимость.

Независимо от того, во что вы решите инвестировать, важно понимать, как работает фондовый рынок. Вам, как разработчику, будет проще понять сложности фондового рынка, поскольку большая их часть основана на математике и компьютерах, особенно сегодня. У вас может быть даже явное преимущество в инвестициях и торговле, поскольку ваши способности анализировать сложные данные выше средних и вы можете понять алгоритмы, по которым проводится торговля.

В этом приложении я рассмотрю основы фондового рынка. Если вы когда-либо покупали или продавали акции, вам может показаться знакомым то, что я сейчас расскажу, но я копну глубже и объясню, как именно работает фондовый рынок —

почему существуют цена заявки и запрашиваемая цена за каждую акцию и что происходит за кулисами, когда вы продаете акции.

ЛОВУШКА: ПОЧЕМУ В ЭТОЙ КНИГЕ ЕСТЬ ПРИЛОЖЕНИЕ, ПОСВЯЩЕННОЕ ФОНДОВОМУ РЫНКУ

Вы можете задаваться вопросом, почему я включаю в эту книгу приложение, посвященное фондовому рынку. Справедливый вопрос. Можно найти информацию о принципах работы фондового рынка где-нибудь еще, но станете ли вы это делать? Понимаете ли вы, насколько важно узнать, как работает эта сложная финансовая система? Не поймите меня неправильно. Это не значит, что я сомневаюсь в ваших знаниях, но я обнаружил, что немногие люди знают, что именно происходит за кулисами, а это мне кажется важным. Плюс если вы хотите добраться до того места, где ваш мозг программиста может получить преимущество над мозгом среднестатистического обывателя, — вам нужно понять основы.

Назначение фондового рынка

Чтобы понять фондовый рынок, нужно понять, в чем его назначение. Фондовый рынок существует для того, чтобы инвесторам было проще покупать и продавать акции, но что такое акция?

Акция представляет собой процент владения компанией. Чтобы компанию можно было выставить на общественные торги, она должна быть акционерным обществом. Этот статус позволяет компании стать самостоятельным юридическим лицом. Корпорация может владеть недвижимостью и другой собственностью, создавать законные соглашения, брать кредиты, быть истцом и ответчиком в суде. В каждой стране существуют законы, относящиеся к корпоративным образованиям.

Зачем бизнесу становится корпорацией и продавать свои акции на фондовом рынке? Самая главная причина — увеличение капитала. Когда корпорация продает свои акции на фондовом рынке, который также называется биржей, этот процесс называется первичным открытым размещением акций (initial public offering, IPO). Во время IPO корпорация может продать определенный процент самой себя, чтобы получить деньги. Если корпорация делит себя на миллион акций и продает каждую из них за \$10, эта корпорация в ходе IPO получит 10 миллионов долларов.

Эти деньги будут использованы для дальнейшего роста бизнеса — найма новых сотрудников, приобретения оборудования или даже для покупки других компаний. А самое лучшее — деньги не нужно отдавать назад. Корпорацией теперь владеют акционеры, которые принимают решения. Контрольный пакет акций (большая часть выпущенных акций) позволяет управлять корпорацией.



Бизнес продает акции, чтобы получить капитал

Теперь вернемся к фондовому рынку. Если бы не существовало открытого рынка для торговли акциями компаний, было бы трудно покупать и продавать акции. Кроме того, было бы сложно определить их стоимость. Фондовый рынок делает акции ликвидными, поскольку их можно легко продать и купить. Этим они отличаются от недвижимости, для торговли которой требуется гораздо больше усилий.

Что происходит, когда вы торгуете акциями

Если вы когда-нибудь торговали акциями на фондовом рынке, то, возможно, знакомы с основами его функционирования. Каждая акция имеет свою цену, которая со временем изменяется. Вы можете продавать или покупать акции по текущей цене. Но фондовый рынок на самом деле немного сложнее.

Оказывается, отдельные акции не имеют определенной цены. Каждая акция, размещенная на бирже, имеет цену заявки и запрашиваемую цену. Цена заявки — это цена, по которой вы можете продать акцию. По сути, это цена, которую предлагают за акцию другие. Запрашиваемая цена — это цена, по которой вы можете купить акцию. Фактически это цена, которую другие просят за свою акцию.

Существует разница между ценой заявки и запрашиваемой ценой. Она называется спредом. На спред влияет множество факторов, но самый весомый — ликвидность акции. Более ликвидные акции имеют меньший спред, а менее ликвидные — больший. Ликвидность акции определяется в основном объемами ее торгов. Чем больше людей торгуют акциями, тем более ликвидными эти акции являются.

Разберем, как знание разницы между ценой заявки и запрашиваемой ценой на акцию может принести вам прибыль. Если вы купите акцию и немедленно ее про-

дадите, вы гарантированно потеряете немного денег. Пока вы покупаете акции, вы несете потери, равные величине спреда. Если вы купили акции за \$20, а спред был равен \$1, это значит, что на этот момент вы можете продать акции по \$19. В этом заключается причина, почему инвестировать в фондовый рынок нужно с умом — вы начинаете с убытков.

Вам может быть интересно, как устанавливаются цены на акции и что определяет их ликвидность. Ответ на этот вопрос могут дать маркетмейкеры. Это трейдеры, которые создают ликвидность на фондовом рынке и всегда готовы купить или продать определенные акции. На большинстве бирж существуют маркетмейкеры для каждого вида акций. Они устанавливают цену заявки и запрашиваемую цену на акции и зарабатывают деньги, оставляя себе разницу между ними.

Если я продаю акцию по \$19 и в то же время покупаю такую же акцию по \$20, \$1 разницы отправляется маркетмейкеру. Вы не продаете акции другим трейдерам; вместо этого все проходит через маркетмейкеров, которые устанавливают цены на акции и поддерживают торговлю.

Без маркетмейкеров пострадала бы ликвидность фондового рынка. Если бы каждый пытался продать определенную акцию и никто не хотел бы ее покупать, вам было бы трудно сбыть свои акции. Пришлось бы значительно снижать цену, чтобы найти покупателя, или долго ждать. На современном рынке большинство торговых операций происходят мгновенно благодаря маркетмейкерам.

Как зарабатывать на фондовом рынке

Вам может быть интересно, как же зарабатывать на фондовом рынке. Покупать дешево и продавать дорого, верно? Что же, в принципе, так и есть, но все же чуточку сложнее. Большая часть фондового рынка основана на спекуляциях. Инвесторы спекулируют на том, что цена на акции пойдет вверх или вниз. Очевидно, что, если вы покупаете акции и цена на них идет вверх, вы зарабатываете деньги (если продадите их до тех пор, пока цена снова не пойдет вниз), но вы также можете заработать, когда цена на акции идет вниз, с помощью процесса, который называется продажей без покрытия.

Когда вы продаете акцию без покрытия, вы одалживаете акции и продаете их. Это ставит вас в так называемую короткую позицию. Вам в итоге придется покрыть эту позицию, выкупив акции, которые вы одолжили. Если вы выкупили эти акции по цене более низкой, чем та, за которую их продали, вы зарабатываете деньги.

Предположим, я одолжил у вас iPad. И продал его за \$500. (Я такой хороший друг!) Несколько дней спустя вы просите свой iPad назад, поэтому я покупаю другой iPad на замену вашему за \$450. В результате этой операции я получаю \$50. Продажа без покрытия работает точно так же.

Вы можете заработать, просто имея на руках определенные акции. За некоторые акции выплачиваются так называемые дивиденды (прибыль, которой компания делится со своими акционерами вместо того, чтобы инвестировать ее в компанию). Обычно дивиденды платят только крупные организации. Дивиденды — довольно безопасный способ заработать на акциях, но процент возврата будет не так высок. Чем ниже риск, тем ниже потенциальный процент возврата.



Процесс продажи без покрытия

Индексы, взаимные фонды, индексные фонды

Продавать акции довольно просто, но инвестиции в фондовый рынок не ограничиваются торговлей акциями. Вам также нужно измерять производительность фондового рынка целиком, чтобы вы могли понять текущие тренды.

Индексы служат для измерения ценности определенных акций фондового рынка. На рынке Соединенных Штатов самым распространенным является индекс Dow Jones Industrial Average. Индекс Доу — Джонса показывает общую цену акций 30 самых крупных частных компаний США. Вы можете получить общее представление о том, куда движется рынок — вверх или вниз, — взглянув на индекс Доу — Джонса.

Множество других индексов наподобие S&P 500 также могут показать общее направление рынка. Некоторые индексы зависят от отрасли.

Покупка акций крупных индексов в равных долях — хорошая стратегия инвестиций в фондовый рынок, поскольку с течением времени большинство крупных индексов приносят среднюю прибыль, равную 10 % от стоимости. Но, к сожалению, нельзя просто так взять и купить индекс. Здесь вступают в дело взаимные и индексные фонды.

Взаимный фонд — специальная программа, которая финансируется инвесторами и управляется профессиональным трейдером, покупающим различные акции на рынке. Взаимные фонды придерживаются разных стратегий инвестирования, но большинство тратят значительную часть денег на покупку акций крупных индексов, чтобы снизить общий риск.

Взаимный фонд позволяет вам как инвестору иметь диверсифицированное портфолио за небольшую сумму. С помощью взаимных фондов вы сможете объединить свои деньги с множеством других инвесторов.

До 1993 года, по крайней мере в США, взаимные фонды были единственным вариантом объединения средств и покупки акций индексов вроде S&P 500 или Доу — Джонса, но теперь индексные фонды (exchange traded fund, ETF) дают индивидуальным инвесторам преимущества, похожие на преимущества взаимного фонда. Индексные фонды похожи на индексы, чьи акции вы тоже можете покупать и продавать. ETF — объект торговли, как и любые другие акции фондового рынка, и, по сути, представляет собой инвестиционный фонд, который держит акции или другие активы, отражающие стоимость индекса. Существуют даже индексные фонды, отражающие стоимость золота, поэтому вы можете продавать золото на фондовом рынке, причем не имея металла на руках.

УПРАЖНЕНИЕ

Найдите в Интернете цены на популярные акции, которые вас интересуют. Обратите внимание на цену заявки и запрашиваемую цену. Определите размер спреда. Сравните акции компаний разного размера. Попробуйте определить тренды.

Приложение 3

Что посеешь, то и пожнешь: ОСНОВЫ ДИЕТЫ И ПИТАНИЯ

Чтобы быть здоровым и находиться в хорошей физической форме, нужно не так уж и много — делать упражнения или следовать фитнес-программе. Но ничто не оказывает такого влияния на здоровье, как правильное питание.

Неважно, хотите ли вы сбросить вес или нарастить мышечную массу, правильное питание — самый эффективный инструмент. Рассматривайте это как написание кода. У вас могут быть всевозможные инструменты и методологии, но вы никогда не создадите приложение, если не будете писать код.

В этом приложении рассмотрим основы правильного питания и кратко пройдемся по основным компонентам еды.

Базовые компоненты продуктов питания

Перед тем как детально рассмотреть здоровые диеты и правильное питание, вам нужно понять, из каких базовых компонентов состоит пища.

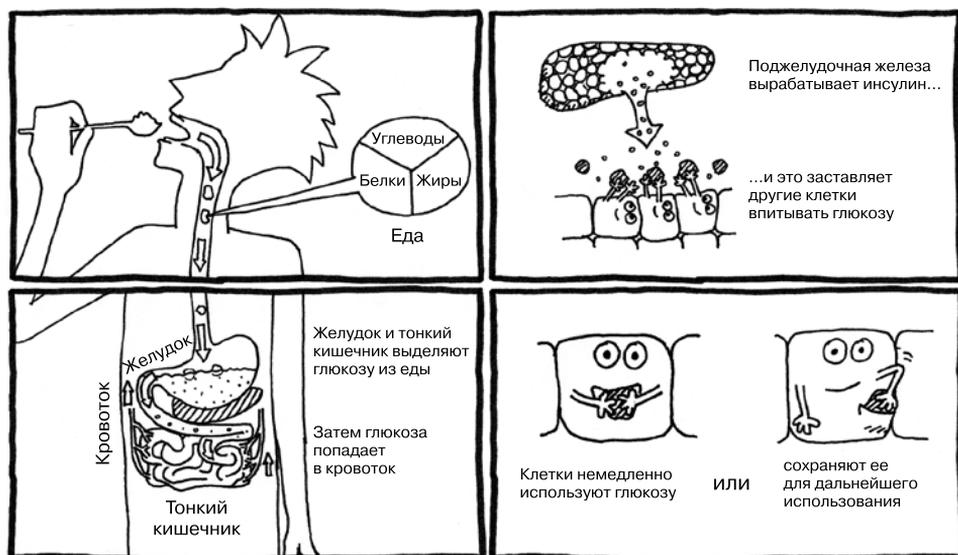
Все, что вы едите, расщепляется на углеводы, жиры и белки. Тело задействует каждый из этих трех компонентов по-разному, но основной источник энергии —

углеводы. Мозг использует в качестве питания обычный сахар, который называется глюкозой.

Когда вы едите, пищеварительная система выделяет из продуктов глюкозу, которая поглощается желудком и тонким кишечником, а затем выпускается в кровоток. После этого поджелудочная железа начинает вырабатывать гормон инсулин. Он позволяет организму использовать глюкозу немедленно и складировать для последующего применения.

У диабетиков проблемы с выработкой инсулина или чувствительностью к нему. Организм человека, болеющего диабетом I типа, не может самостоятельно производить инсулин, поэтому его нужно вводить искусственно. У диабетиков II типа снижена чувствительность к инсулину, поэтому им нужны большие его дозы.

Без инсулина уровень сахара в крови повысится слишком сильно — и риск умереть возрастает. Именно поэтому диабетикам важно отслеживать уровень сахара в крови.



Как организм расщепляет продукты

Тело использует белки для того, чтобы восстанавливать мышцы, ускорять некоторые химические реакции и получать энергию. Но, как и углеводы, белки нужно расщепить. Белки разделяются на аминокислоты, которые являются основой для множества химических реакций. Однако белки могут быть преобразованы

в глюкозу в ходе глюконеогенеза. Этот процесс не очень эффективен, поэтому, когда тело использует в качестве топлива белки, оно требует больше калорий (это хорошо для вас, если вы пытаетесь сбросить вес).

Жиры расщепляются на жирные кислоты (клетки запасают их для будущего использования). Жиры также могут выступать топливом, когда из них выделяется глицерол, который может быть преобразован в глюкозу.

Жиры — наиболее концентрированная форма энергии. В одном грамме белков и углеводов 4 калории, в грамме жира — 9.

Нашему телу нужны также незаменимые жирные кислоты (омега-3 и омега-6). Они не синтезируются организмом, поэтому должны поступать с пищей.

Что еще нужно телу

Несмотря на то что углеводы, белки и жиры — основные компоненты большинства продуктов, которые вы едите, организму нужны не только они. Речь о витаминах. Эти небольшие молекулы незаменимы при проведении некоторых химических реакций. Существует 13 витаминов, которые организм не может вырабатывать сам, поэтому должен получать их извне (в большинстве случаев — из еды, если рацион достаточно богат).

Уверен, вы слышали о цинге, которая вызывается недостатком витамина С. Витамин С нужен для образования коллагена (основного компонента соединительной ткани, которая входит в состав всех органов). Как правило, цингой болеют моряки, поскольку их рацион состоит в основном из колбасных изделий и сушеных зерен, когда заканчиваются фрукты и овощи.

В дополнение к витаминам нужны волокна (для процесса пищеварения). Волокна — это те части растительных продуктов, которые организм не может переварить или абсорбировать. Волокна бывают растворимыми или нерастворимыми. Растворимые растворяются в воде и помогают снизить уровень холестерина и глюкозы в крови. Нерастворимые волокна критически важны для пищеварения.

Не стоит забывать и о минералах, например, соль нужна для поддержания определенного уровня жидкости в клетках. Кальций и железо необходимы для правильного функционирования организма.

И последний необходимый компонент — вода. 60 % тела состоит из воды. Вы не сможете долго прожить без воды — максимум пять дней, но я бы не советовал проводить такие эксперименты.

Все начинается с диеты

Неважно, с какой целью вы занимаетесь спортом. Диета, возможно, основной компонент вашей программы по приведению себя в хорошую физическую форму. Сжигание жира, наращивание мышечной массы, выполнение упражнений полностью зависят от того, какое топливо вы даете своему телу, но большинство людей делают акцент на питании, а не на упражнениях.

Вы можете усердно заниматься физкультурой, но, если не придерживаетесь правильного питания, вся эта тяжелая работа впустую. Я видел людей, которые способны были пробежать марафон, но не могли избавиться от лишнего веса, поскольку не понимали, насколько важно правильное питание.

Вы можете проводить часы в тренажерном зале, поднимая грузы или покоряя на беговой дорожке километр за километром, но без подходящего стиля питания никогда не увидите результата. Важно понять: то, что вы едите, влияет на производительность вашего организма.

Калории — самый важный фактор, влияющий на занятия спортом. Употребляйте больше калорий, чем сжигаете, — и наберете вес; ешьте меньше — и снизите его.

Второй по важности фактор — соотношение типа калорий. Различное соотношение жиров, углеводов и белков по-разному влияет на ваше тело. Если вы не будете употреблять достаточно белков, организм начнет разрушать существующие белки — мышцы, — чтобы получить необходимые аминокислоты. Если вы будете употреблять слишком много углеводов (особенно простых сахаров), телу придется усердно работать, чтобы снизить уровень сахара в крови.

Наконец, на организм влияют источники еды. Важно не только то, что вы едите, но и откуда еда берется. Пища, подвергаясь длительной обработке, будет содержать много простых сахаров и консервантов, что снизит ее питательные качества. Не все углеводы одинаково полезны. Существует огромная разница между сладкой картошкой и пачкой обработанного белого сахара, несмотря на то что оба этих продукта являются углеводами. (Об этих различиях поговорим в приложении 4.)

УПРАЖНЕНИЕ

Несколько дней подсчитывайте количество потребляемых калорий, а также соотношение белков, углеводов и жиров.

Приложение 4

Здоровое питание

Независимо от того, какие перед вами стоят цели, здоровое питание поможет вам их достичь. К сожалению, дать определение понятию «здоровое питание» не так просто, как вы думаете. Оказывается, существует множество разных мнений на тему того, какое питание правильное.

Не так давно нам говорили, что жиры и диетический холестерин — это плохо, яичница на завтрак — тоже плохо. Но сегодня мы знаем, что это не так. Рекомендации употреблять много углеводов и мало жиров считаются некорректными. Многие продукты, которые считались нездоровыми, на самом деле не приносят вреда, если есть их в умеренных количествах.

Вместо того чтобы путать вас спорами на тему здорового питания, лучше дам парочку полезных советов, а также назову признаки, по которым одни продукты относят к здоровым, а другие — нет.

По большей части еда — это еда

Оказывается, мы уделяем слишком много внимания выбору продуктов. Организму все равно, откуда он получает углеводы, белки и жиры, до тех пор пока все в норме. Я не говорю, что одни продукты лучше других. Я хочу сказать, что вам не нужно думать о том, здоровая ли это пища. Вместо этого следует прикинуть соотношение макроэлементов и количества калорий.

Макроэлементы — это углеводы, жиры и белки, а о количестве калорий мы уже поговорили в главе 58. Источники макроэлементов и калорий не так важны, как их количество.

Вы можете отнестись к этому скептически — я знаю, это кажется слишком простым, но профессор в области питания Марк Хауб (Mark Haub) провел эксперимент, который может показаться интересным (<http://simpleprogrammer.com/ss-twinkie>). В рамках этого эксперимента он съедал одно бисквитное пирожное Twinkie каждые три часа вместо того, чтобы есть обычную еду. Также он ел и другие продукты — чипсы, печенье, особенно Oreos.

Однако Марк ограничил свою диету 1800 калориями в день. Несмотря на такое питание, он тщательно контролировал количество получаемых калорий. Для жизнедеятельности ему требовалось 2600 калорий в день, поэтому создавался дефицит в 800 калорий. Спустя два месяца Марк потерял 12 кг. Он не только сбросил вес, уровень плохого холестерина снизился на 20 %, а уровень хорошего холестерина повысился на 20 %.

Честно говоря, каждый день он пил протеиновый коктейль и ел немного овощей, но 2/3 рациона составляла вредная еда. Очевидно, такая пища не считается здоровой, но для правильного питания главным фактором является количество еды. А для изменения тела — наращивания мышц или потери жира при сохранении мышечной массы — также важно соотношение получаемых макроэлементов.

«Погодите, разве это не противоречие? Разве вы только что не сказали, что самое главное — это калории?» Для того чтобы потерять или набрать вес — да, но если вы хотите нарастить мышечную массу или избавиться от жировых отложений, нужно думать еще и о том, что именно вы едите (а не только о том, сколько).

Неужели можно есть вредную, но вкусную пищу?

Возможно, вы думаете, что сможете повторить пример Марка и питаться только нездоровой пищей. Я бы не рекомендовал это делать. И не потому, что такая еда вредна. Просто вы будете голодать. Это произойдет вот почему: не у всех продуктов одинакова калорийность. Обычно продукты, содержащие много жиров и сахара (их мы называем вредными), слишком калорийны. Чтобы получить много калорий, не нужно есть много пирожных, но, с другой стороны, вы можете съесть много брокколи и едва получить калории.

Неважно, здоровее ли одни продукты других, важно только количество еды. Вы, скорее всего, получите больше калорий, если будете есть нездоровую пищу, только потому, что она вкуснее и калорийнее. Поскольку важнее следить за весом, нежели за полезностью или вредностью продуктов, гораздо логичнее сконцентрироваться на том, чтобы снижать вес любыми средствами, вместо того чтобы чрезмерно заботиться о том, полезные ли продукты у вас на столе.

Все зависит только от вас. Если вы пытаетесь сбросить вес и употреблять 1800 калорий в день, как это делал Марк, вы можете есть либо три раза в день здоровую пищу, либо одну порцию картошки с сыром («всего» 2140 калорий). Выбор за вами. Я предпочитаю здоровую еду, поскольку мне не нравится постоянно испытывать чувство голода.

Что значит выражение «здоровая еда»

Хотите научиться определять калорийность еды и ее питательную ценность, которая выражается не только калориями? Я могу вам помочь.

Как я говорил раньше, мы точно не знаем, какие продукты являются здоровыми, поэтому нужно сконцентрироваться на калорийности и делать предположения насчет остального. Имея это в виду, здоровой (или хотя бы не очень калорийной) едой можно назвать фрукты и овощи. Большинство содержит много волокон и воды. Помните, что калории волокон обычно не считаются, поскольку наш организм не может их переварить? Вода, конечно же, также не содержит калорий.

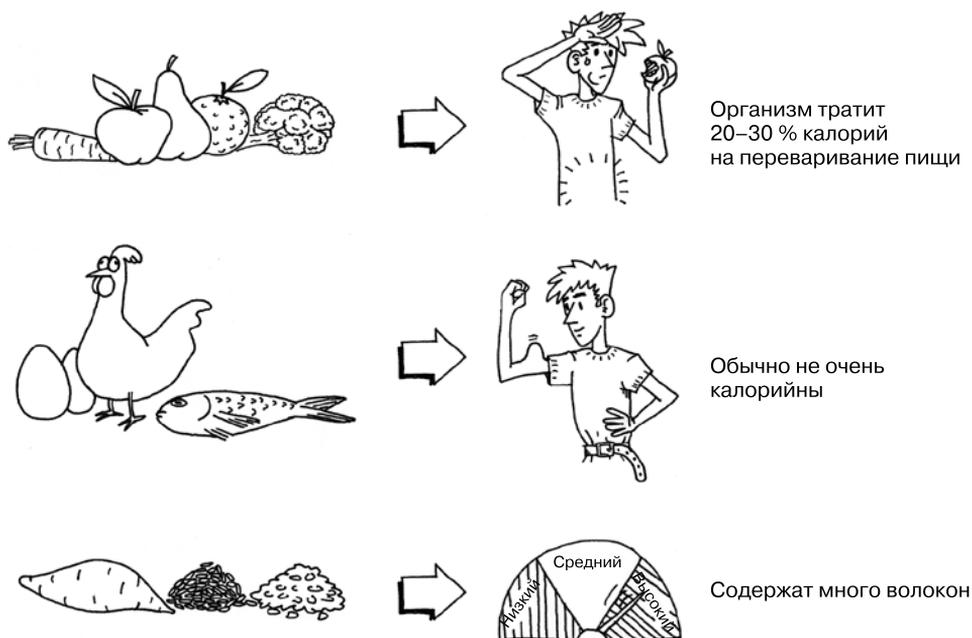
Для переваривания некоторых овощей организму нужно потратить калории — это называется термическим эффектом. Белки, как правило, имеют самый высокий термический эффект — для переваривания они требуют 20–30 % калорий, содержащихся в них. Это также позволяет считать белки здоровой едой.

Пища, богатая белками, не очень калорийна (если только не содержит большое количество жира). Именно поэтому куриная грудка считается здоровее, чем мраморный стейк — вкусный, но калорийный. Независимо от калорийности все белки требуют энергии для их переваривания и преобразования в полезные калории.

Белки также необходимы для поддержания мышц. Помните, что вашему телу нужно определенное количество аминокислот, чтобы создавать и восстанавливать мышечную ткань? Поэтому, если вы пытаетесь сбросить вес и хотите сохранить мышцы, нужно есть больше белков. То же справедливо и при наборе мышечной массы. Если хотите набрать мышечную массу, поможет высокопротеиновая диета.

В каких продуктах содержатся белки? В основном в мясе, яйцах и молоке, хотя существуют и вегетарианские источники белков — бобы, чечевица, тофу и неживотное молоко. Самые лучшие источники постных белков при диете — куриная грудка, индюшати́на, рыба и яичные белки.

Далее поговорим об углеводах. Сложными называют углеводы, которые организму нелегко расщепить. Продукты-источники таких углеводов обычно содержат волокна и имеют высокий термический эффект (сладкий картофель, коричневый рис и овсянка). Продукты, содержащие обработанный сахар, не так хороши, поскольку простые сахара легко попадают в кровоток. Такие продукты, как правило, более калорийны.



Разные продукты имеют разную калорийность

Нам также нужны жиры. Одни жиры считаются здоровыми, другие — нет. Долгое время нам говорили, что насыщенные жиры — это зло, но масштабное исследование, в котором участвовало 350 000 человек, опубликованное в 2010 году в журнале *American Journal of Clinical Nutrition*, не показало связи между насыщенными жирами и болезнями сердца и инсультами (<http://simpleprogrammer.com/ss-saturated-fat>).

Ненасыщенные жиры могут помочь снизить уровень плохого холестерина и триглицерида. Содержатся в жирной рыбе и орехах.

Так какие продукты можно назвать здоровой едой? Мясо курицы, овощи, фрукты, сладкий картофель, коричневый рис, яйца, овсянку, орехи и рыбу. Опять же эти продукты ненамного здоровее других, но менее калорийны и при этом дают необходимые питательные элементы.

УПРАЖНЕНИЯ

- Сравните калории порции любого зеленого овоща (например, брокколи) и калории порции обработанной еды из ресторана быстрого питания. Теперь сравните объем здоровой и нездоровой еды. Какое из этих блюд будет более сытным при одинаковом количестве калорий?
- В следующий раз, когда будете выбирать продукты, подумайте о том, хотите ли вы съесть небольшой кусочек чего-то вкусного или большую тарелку чего-то не очень вкусного, но полезного.

Джон Сонмез
Путь программиста
Серия «Библиотека специалиста»
Перевел с английского *Е. Зазноба*

Заведующий редакцией	<i>О. Сивченко</i>
Ведущий редактор	<i>Н. Гринчик</i>
Литературный редактор	<i>О. Андросик</i>
Художник	<i>Д. Семенова</i>
Корректоры	<i>Т. Курьянович, Е. Павлович</i>
Верстка	<i>А. Барцевич</i>

ООО «Питер Пресс», 192102, Санкт-Петербург, ул. Андреевская (д. Волкова), 3, литер А, пом. 7Н.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 034-2014, 58.11.12 —

Книги печатные профессиональные, технические и научные.

Подписано в печать 23.10.15. Формат 70×100/16. Бумага писчая. Усл. п. л. 36,120. Тираж 1000. Заказ 0000.

Отпечатано в ОАО «Первая Образцовая типография». Филиал «Чеховский Печатный Двор».

142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, 1.

Сайт: www.chpk.ru. E-mail: marketing@chpk.ru

Факс: 8(496) 726-54-10, телефон: (495) 988-63-87

ВАША УНИКАЛЬНАЯ КНИГА

Хотите издать свою книгу? Она станет идеальным подарком для партнеров и друзей, отличным инструментом для продвижения вашего бренда, презентом для памятных событий! Мы сможем осуществить ваши любые, даже самые смелые и сложные, идеи и проекты.

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- издать вашу книгу
- издание книги для использования в маркетинговых активностях
- книги как корпоративные подарки
- рекламу в книгах
- издание корпоративной библиотеки

Почему надо выбрать именно нас:

Издательству «Питер» более 20 лет. Наш опыт – гарантия высокого качества.

Мы предлагаем:

- услуги по обработке и доработке вашего текста
- современный дизайн от профессионалов
- высокий уровень полиграфического исполнения
- продажу вашей книги во всех книжных магазинах страны

Обеспечим продвижение вашей книги:

- рекламой в профильных СМИ и местах продаж
- рецензиями в ведущих книжных изданиях
- интернет-поддержкой рекламной кампании

Мы имеем собственную сеть дистрибуции по всей России, а также на Украине и в Беларуси. Сотрудничаем с крупнейшими книжными магазинами.

Издательство «Питер» является постоянным участником многих конференций и семинаров, которые предоставляют широкую возможность реализации книг.

Мы обязательно проследим, чтобы ваша книга постоянно имелась в наличии в магазинах и была выложена на самых видных местах.

Обеспечим индивидуальный подход к каждому клиенту, эксклюзивный дизайн, любой тираж.

Кроме того, предлагаем вам выпустить электронную книгу. Мы разместим ее в крупнейших интернет-магазинах. Книга будет сверстана в формате ePub или PDF – самых популярных и надежных форматах на сегодняшний день.

Свяжитесь с нами прямо сейчас:

Санкт-Петербург – Анна Титова, (812) 703-73-73, titova@piter.com
Москва – Сергей Клебанов, (495) 234-38-15, klebanov@piter.com