



Smart Reading

Ценные идеи из лучших книг



Мэг Джей

Важные годы

Почему не стоит откладывать жизнь
на потом



Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw
www.allmedialaw.ru

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Важные годы. Почему
не стоит откладывать
жизнь на потом. Мэг Джей**
Серия «Smart Reading.
Ценные идеи из лучших книг»

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55704537*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги Мэг Джей «Важные годы. Почему не стоит откладывать жизнь на потом». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

О книге

Говорят, сегодня тридцатилетний человек – то же, что раньше двадцатилетний. Как будто возраст 20–30 лет не имеет значения. Как будто эти годы жизни можно провести беззаботно, исследуя мир и не принимая на себя ответственности. Доктор Мэг Джей, клинический психолог, считает это утверждение опасной

и вредной дезинформацией. Умение действовать в условиях неопределенности все еще формируется к 30 годам. До 35 лет в жизни человека происходит 80 % судьбоносных событий. Опираясь на психотерапевтическую работу с двадцатилетними клиентами, автор рассказывает, как полноценно использовать капитал идентичности – преуспеть в карьере, личных, семейных отношениях и достичь максимальной самореализации. Идти в ногу со временем – это единственная продуктивная стратегия, способная принести человеку счастье.

Зачем читать

- Снизить уровень социальной тревоги и подавленности, связанной с отсутствием устойчивых отношений.
- Обрести стратегические цели, которые будут определять вашу жизнь в возрасте до сорока и старше.
- Осознать, почему откладывание брака и рождения детей усиливает эмоциональную нагрузку на семью.

Об авторе

Мэг Джей – американский клинический психолог, автор книг в жанре «самопомощи». Преподает психологию в Университете штата Вирджиния, ведет частную практику. В центре ее научных интересов – развитие человека в возрасте от двадцати до тридцати лет. В своих книгах она соединяет результаты научных исследований с анонимными историями, которые слышит от клиентов в своем кабинете за закрытыми дверями. Ее TED-выступление «Почему 30 – это не новые 20» набрало более 2,5 миллионов просмотров в интернете.

Содержание

Вступление	6
Глава 1. Капитал идентичности и работа	8
1.1. Капитал идентичности	8
1.2. Работа	10
Глава 2. Слабые связи	11
2.1. Сила слабых связей	11
2.2. Эффект Бенджамина Франклина	13
Глава 3. Как сделать выбор	15
3.1. Океан возможностей	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Краткое содержание книги: Важные годы. Почему не стоит откладывать жизнь на потом. Мэг Джей

Оригинальное название:

The Defining Decade: Why Your Twenties Matter

Автор:

Мэг Джей

Тема:

Психология

Правовую поддержку обеспечивает юридическая
фирма AllMediaLaw

www.allmedialaw.ru

Вступление

В двадцатилетнем возрасте мы вступаем в дивный новый мир взрослых, где все совсем не так, как в школе или университете. Мы начинаем работать, создавать отношения, строить свою личность, пробуем и ошибаемся, но двигаемся дальше. Ищем свой путь между вариантами «Я слишком рано остепенился» и «Я слишком поздно начал».

Психолог Мэг Джей – одна из немногих ученых, которые готовы говорить с молодыми людьми об их молодости и о том, что ждет их во взрослой жизни. О том, как наиболее эффективно пользоваться молодым возрастом, чтобы после сорока лет не страдать от одиночества и отсутствия работы.

Восемьдесят процентов судьбоносных событий происходят в жизни человека до тридцати пяти лет: мы находим хорошую работу, начинаем зарабатывать, завязываем серьезные отношения, вступаем в брак и заводим детей. И очень важно правильно распорядиться этим временем. От того, сколько и как вы инвестируете свои силы в эти годы, будет зависеть ваша дальнейшая жизнь.

Жизнь в возрасте от двадцати до тридцати очень увлекательна, но одновременно и сложна. В наших университетах преподают античную философию, но не учат, как найти работу или строить отношения с будущим спутником жизни. Книга Мэг Джей «Важные годы» поможет не уходить от жиз-

ни, а умело ею управлять:

- Выбрать свое дело из множества возможностей, которые предлагает мир;
- Не бояться просить помощи, завязывать знакомства и строить профессиональные отношения;
- Выбрать партнера и создать гармоничную семью;
- Поможет распознать важные этапы в жизни;
- Обрести внутреннюю уверенность и опыт.

Глава 1. Капитал идентичности и работа

1.1. Капитал идентичности

Эрик Саломонсен был белокурый немецким мальчиком, мать воспитывала его одна. Эрику исполнилось три года, когда его мать вышла замуж за местного педиатра. Мать и отчим воспитывали его в иудейской традиции. В синагоге мальчика дразнили за то, что он белокурый, а в школе – за то, что он еврей.

После окончания школы Эрик хотел стать художником. Он путешествовал по Европе, занимался искусством, ночевал под мостами. В двадцать пять он вернулся в Германию, преподавал живопись и изучал педагогику Монтеessori. Женился и создал семью. В тридцать с лишним он с семьей переехал в США и стал известным психоаналитиком и специалистом по психологии развития. Преподавал в Гарварде, Йеле и Беркли. Написал несколько книг и получил Пулицеровскую премию. Взял псевдоним Эрик Эриксон – Эрик, сын самого себя. Человек, который сделал себя сам.

Что делал Эриксон помимо того, что путешествовал и спал под мостами? В двадцать пять преподавал живопись и

изучал педагогику. В двадцать шесть заинтересовался психоанализом и познакомился с некоторыми влиятельными людьми. К тридцати годам получил диплом по психоанализу и начал карьеру психоаналитика, писателя и теоретика. Он переживал кризис идентичности, но вместе с тем накапливал то, что социологи называют «капиталом идентичности».

Капитал идентичности – совокупность личностных активов, запас индивидуальных ресурсов, которые мы накапливаем с течением времени. Это наши инвестиции в самих себя. То, что мы делаем достаточно хорошо или достаточно долго, чтобы оно стало частью нас:

- образование, опыт работы, экзаменационные баллы;
- наша манера говорить, как мы решаем вопросы;
- как мы выглядим, как относимся к другим людям.

Капитал идентичности – то, как мы создаем себя шаг за шагом. Молодые люди, которые способны не только исследовать этот мир, но и брать на себя определенные обязательства, создают более сильную идентичность. У них выше самооценка, они настойчивее добиваются поставленных целей, реалистичнее воспринимают окружающий мир. Такой путь к идентичности приводит к получению ряда положительных результатов:

- более отчетливое ощущение собственного «я»;
- более высокая удовлетворенность жизнью;
- повышенная способность справляться со стрессом;
- сопротивление конформизму.

1.2. Работа

В какой-то период большинство двадцати-, тридцатилетних остается без работы. В итоге они либо находят занятие, которое не соответствует их квалификации, либо работают на условиях частичной занятости. Это становится временным решением проблемы: позволяет оплачивать счета, пока мы учимся в магистратуре.

Экономисты и социологи сходятся во мнении, что работа в возрасте от двадцати до тридцати имеет чрезвычайно большое влияние на карьерный рост в долгосрочной перспективе. Те, кто начал делать карьеру достаточно поздно, так и не смогут преодолеть пропасть, отделяющую их от тех, кто стал продвигаться по карьерной лестнице раньше. Кризис среднего возраста наступает в момент осознания того, что выбор, сделанный в двадцать – тридцать лет, изменить невозможно. В итоге человек рискует впасть в депрессию или спиться.

Но, учитывая состояние современной экономики, мало кому удастся дожить до тридцати лет, не занимаясь работой, не соответствующей уровню квалификации. **Совет молодым людям старше двадцати: старайтесь выбрать то занятие, которое позволит накопить максимальный капитал идентичности.**

Глава 2. Слабые связи

2.1. Сила слабых связей

За десять лет до появления Facebook социолог и профессор Стэнфордского университета Марк Грановеттер провел исследование не виртуальных, а реальных социальных сетей. Он хотел выяснить, как такие сети усиливают социальную мобильность, а также как люди открывают перед нами благоприятные возможности. Грановеттер провел опрос среди жителей пригорода Бостона, недавно сменивших работу, и выяснил, что наиболее ценными с точки зрения ее поиска стали знакомые, с которыми участники опроса виделись редко или время от времени.

По мнению Грановеттера, не все взаимоотношения равны. Одни связи могут быть слабыми, другие сильными.

- Сильные связи – наша семья, близкие друзья, с которыми мы постоянно поддерживаем связь. Слабость сильных связей в том, что наши близкие друзья сдерживают наше развитие. Сильные связи удобны и хорошо нам знакомы, но, кроме поддержки, им нечего предложить. Люди, с которыми у нас формируются тесные отношения, слишком похожи друг на друга. И порой вся тесная компания останавливается на одном уровне развития. Наши близкие друзья располага-

ют той же информацией о работе и отношениях, что и мы сами.

- Слабые связи – это люди, с которыми мы так или иначе встречаемся, поддерживаем контакты, но не знакомы достаточно близко. Коллеги, соседи, знакомые, старые, но давно потерянные друзья. Это и бывшие работодатели, преподаватели, другие люди, не ставшие нашими близким друзьями.

Люди, с которыми мы поддерживаем такие контакты, не принадлежат к замкнутому кластеру наших близких друзей, они открывают нам доступ к чему-то новому. У них есть опыт, которого у нас нет. Членов сплоченной группы объединяют представления друг о друге и окружающем мире. Общение с ними может ограничивать то, кого и что мы знаем, с кем общаемся и как мы мыслим.

Слабые связи стимулируют нас общаться с другими людьми с позиции несходства и использовать расширенные языковые коды: мы говорим более обстоятельно, законченно и продуманно и формулируем наши идеи гораздо четче. Таким образом, **слабые связи активизируют, а порой даже форсируют продуманный процесс развития и изменений.**

2.2. Эффект Бенджамина Франклина

В конце XVIII века Бенджамин Франклин занимался политикой и пытался завоевать расположение одного из своих коллег-законодателей. Услышав, что в его библиотеке есть редкая и интересная книга, Франклин высказал просьбу одолжить ее для чтения. Коллега прислал книгу немедленно. Франклин вернул ее через неделю с благодарностями. В следующий раз, когда они встретились, коллега заговорил с Франклином, чего прежде никогда не делал. В дальнейшем он неизменно оказывал Франклину различные услуги, и они стали друзьями.

Старинное изречение гласит: **«Тот, кто однажды сделал вам добро, охотнее снова поможет вам, чем тот, кому вы сами помогли».** Если мы оказываем кому-то услугу, то начинаем верить, что этот человек нам симпатичен. Одна услуга со временем порождает и другую, а мелкие услуги могут повлечь за собою более серьезные.

Как добиться самой первой услуги? Важно уметь просить оказать услугу. Франклин выработал правильную стратегию: он изучил информацию о человеке, расположения которого хотел добиться, определил круг его интересов. Сам показал себя умным человеком, смог пробудить интерес к себе. И обратился с четко сформулированной просьбой: позволить ему воспользоваться книгой.

Когда вы просите людей, с которыми у вас слабые связи, дать вам рекомендации, высказать свои предложения и т. д., проведите необходимую подготовительную работу, осознайте, что вам действительно нужно и к чему вы стремитесь. А затем вежливо попросите об этом.

Глава 3. Как сделать выбор

3.1. Океан возможностей

В двадцать пять лет Иэн почувствовал себя потерявшимся в огромном океане возможностей. Он нигде не видел землю и не знал, куда плыть. На сеансе терапии он признался, что устал, потерял надежду и просто пытается удержаться на плаву, чтобы выжить. Он просто ждет, что из тумана появится лодка и спасет его.

Утверждение «Моя жизнь в моих руках» может вызывать ужас и панику. Незнание того, что вы хотите сделать с вашей жизнью – защитный механизм против страха, что на самом деле никто не сможет спасти вас и вы должны сами что-то со всем этим делать. Страх – отказ признать, что возможности не безграничны, и способ сделать вид, будто настоящее не имеет значения.

Вместо того чтобы взять на себя ответственность, Иэн надеялся, что появится кто-то, кто укажет ему направление. Метафора океана позволяла Иэну делать вид, что жизни, которую он действительно хотел бы иметь, просто не существует. Он не анализировал свое прошлое и не думал, что ждет его впереди, общался с такими же не определившимися ребятами. Тогда автор книги, Мэг Джей, предложила ему «от-

правиться за джемом» – сделать выбор.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.