



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.