

Алексей Тукмаков

12+



# АРХИТЕКТОР СУДЬБЫ

Как создать вдохновляющий проект жизни

# **Алексей Васильевич Тукмаков** **Архитектор судьбы. Как** **создать вдохновляющий** **проект жизни**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=63954012](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63954012)*

*SelfPub; 2024*

*ISBN 978-5-532-90666-2*

## **Аннотация**

Алексей Тукмаков – профессиональный философ и психолог, автор нескольких книг по саморазвитию. Это книга о том, как провести ревизию замыслов и желаний, отличить аутентичные цели от внушенных, разобраться в собственных мотивах, создать вдохновляющий и реалистичный проект жизни, избавиться от лишних амбиций, чтобы выбранные цели быстрее достичь. Книга для тех, кто не удовлетворен социально-заданными ориентирами и хочет построить жизнь в согласии с глубинными стремлениями души.

# Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Обыкновенная стандартная жизнь	9
Как живет типичный обыватель	9
Стратегии успешных неудачников	27
Навязанный ритм жизни	32
Средний капитал времени обычного человека	35
Сбросить жизненный балласт	45
Как люди захламляют свою жизнь	49
Почему трудно менять жизнь?	66
Глава 2. Анатомия аутентичной цели	75
Аутентичная цель – результат, к которому человек реально движется	75
Этапы формирования аутентичной цели	81
Конец ознакомительного фрагмента.	82

# Алексей Тукмаков

## Архитектор судьбы. Как создать вдохновляющий проект жизни

### Предисловие

*Жизнь надо прожить так, чтобы не было  
мучительно больно за бесцельно прожитые годы  
(Н. Островский «Как закалялась сталь»)*

Эта книга о том, как разумно и мудро распорядиться временем своей жизни, понять возможные для нас пути в этом мире и выбрать путь себе по сердцу.

Многие люди однажды начинают чувствовать неудовлетворенность жизнью. Вроде бы «все, что нужно», у человека есть: семья, работа, жилье, вещи, друзья, какие-то развлечения... И, несмотря на это, чего-то очень важного не хватает. Иногда люди говорят, что они «живут не своей жизнью». Ощущение это появляется обычно в 35-40 лет, этот период часто называют кризисом среднего возраста.

Под влиянием неудовлетворенности, человек может что-

то поменять в своей жизни. Изменения могут быть по мелочам, как «косметический ремонт», или по крупному: развод, перемена профессии, переезд в другой город. Иногда люди идут к психологу, чтобы вернуть утраченное ощущение душевного комфорта. Иногда уходят в религию, или заводят какое-нибудь хобби. Иногда, после неудачных попыток что-то изменить в жизни, начинают пит

Система образования и СМИ программируют людей таким образом, чтобы сделать из них послушных потребителей, которые будут лить воду на жернова экономики и производить потомство. Жизненные ориентиры большинства людей сформированы социумом, а не самим человеком. Они усвоены в результате внушения, вместо того, чтобы быть результатом собственной внутренней активности.

Именно поэтому, тратя жизнь на достижение внушенных целей, люди испытывают лишь кратковременное удовлетворение, когда их достигнут. Воспринимая окружающий мир и самих себя через призму усвоенных социальных стереотипов, они не могут «заглянуть в свое сердце» и понять, что нужно им для обретения гармонии и счастья.

Большинство людей «плывут по течению». Они не ставят перед собой долгосрочных целей, не создают творчески перспективу своего будущего. Вместо этого они реагируют на потребности и стимулы текущего момента (нужны деньги на еду, начальник дал задание, друзья попросили помочь). Можно сказать, они живут исключительно сегодняш-

ним днем. Они не умеют работать на перспективу, вкладывать долговременные усилия в проекты, не приносящие немедленной отдачи. Поэтому достигаемые ими результаты не отличаются масштабностью, и не дают возможности испытывать чувство гордости<sup>1</sup>.

Некоторые люди придумывают себе цели, записывают и начинают мечтать об их достижении. Обычно это происходит на всяческих тренингах. Однако жизнь этих людей в большинстве случаев остается прежней. Причин несколько.

1) Придуманые на тренинге цели воспроизводят усвоенные социальные стереотипы (дорогие машины, квартиры, вещи, успех...), они не соответствуют глубинным потребностям души.

2) Такие цели входят в противоречие с реальной жизненной практикой человека. Другими словами, для деятельности по достижению цели может не найтись места в жизни (времени, денег, поддержки окружения).

3) Человек не способен долго удерживать цель в фокусе внимания, и вскоре переключается на другие занятия.

4) Цель не переводится в проект. Она остается декларацией, вызывающей приятные эмоции, когда человек о ней фантазирует. Реалистичные планы по достижению цели и оценка необходимых ресурсов не производится.

Поэтому в большинстве случаев благие намерения из-

---

<sup>1</sup> Гордый – исполненный чувства своего достоинства, сознающий свое превосходство (словарь Ушакова).

менить жизнь так и остаются фантазиями. От составления списка целей ничего не меняется. Многие «имеют» цели и при этом не все к ним движутся. Целеустремленность не равна целеобладанию.

Кризис среднего возраста, неудовлетворенность, ощущение «не своей жизни», – это закономерные следствия жизни по навязанному сценарию. В основе сценария лежат родительские и социальные программы, управляющие человеком без его сознательного контроля. Человек вообще не осознает, что эти программы есть, что они влияют на его решения и, в конечном счете, определяют его судьбу.

Что же делать?

Как освободиться от влияния заложенного в нас сценария, и преодолеть навязанную судьбу?

Как стать автором, творцом своей жизни, хозяином своей судьбы?

В этом, я уверен, вам поможет моя книга.

Это книга о том, как построить жизнь, согласующуюся с глубинными устремлениями вашего сердца.

В ней вы найдете информацию, которая позволит вам по-новому взглянуть на свою жизнь, и, возможно, поставить под сомнение то, что раньше казалось само собой разумеющейся «истиной».

В ней вы найдете упражнения, выполняя которые, вы создадите образ своего будущего. Вдохновляющего и привлекательного будущего, в котором вы захотите оказаться, при-

чем этот образ будущего будет реалистичным. Вам захочется воплотить его в реальность, и у вас будут все возможности для этого.

Желаю вам интересного, увлекательного чтения, и конкретных, практических изменений к лучшему, которые вы обязательно совершите.

# **Глава 1. Обыкновенная стандартная жизнь**

## **Как живет типичный обыватель**

Прежде, чем создавать проект жизни, ставить какие-либо цели и достигать их, стоит разобраться в том, как живет большинство людей в современном обществе. В российском обществе начала XXI века, другого общества лично я, к сожалению, не знаю. При этом мне кажется, если рассматривать какие-то другие культуры в других странах, картина окажется во многом очень сходной.

Чтобы показать, как в большинстве своем живут люди, я использую несколько метафор.

### **Двигается туда, куда его направляют**

Человек и его жизнь чем-то похожи на шарик, который в далеком детстве запустили катиться по какой-то поверхности. Шарик взяли, поставили в определенное место и щелкнули по нему. Задали ему направление и энергию движения, все это в физике именуется «импульсом». И шарик покатился.

Давайте представим себя таким вот катящимся шариком.

Наше положение на поверхности все время меняется, меняются наши координаты. Если вокруг есть какие-то элементы пейзажа, они проносятся мимо, так что мы постоянно видим что-то новое. И мы радуемся, что постоянно прогрессируем и движемся вперед.

Поверхность кое-где имеет неровности, и, перекатываясь через такую неровность, шарик слегка меняет направление. И мы радуемся, что в нашей жизни наступили перемены, которые, как нам кажется, произвели мы сами.

На самом же деле, и начальное направление, и скорость движения, и возможные перемены траектории, нам заданы. Заданы изначально тем, кто толкнул шарик (родители и система образования) и формой поверхности (внешние обстоятельства и социальные условия). К сожалению, шарик (то есть мы с вами) этого в большинстве случаев не осознает. Ему кажется, что он сам выбирает, куда ему катиться.

Смысл этой метафоры в том, что, как правило, люди преследуют в своей жизни и часто достигают не своих аутентичных (подлинных) целей, которые сформировались в результате внутренней активности человека. Напротив, они стремятся к тому, что им внушено и навязано родителями, школой, средствами массовой информации.

Или, как вариант, компенсируют то, что не дополучили в детстве. Вот хрестоматийный пример. В детстве ребенок ощущал недостаток родительского внимания и любви. И, уже будучи взрослым, ищет замену этой любви. При этом он

может ставить себе совершенно разные цели: от выйти замуж или жениться по «безумной любви» до большого числа половых партнеров. Человеку кажется, что он всего этого хочет, что ему это нужно, и сделает его счастливым. При этом, его цели определяются опытом детства. Там, в детстве, не хватало любви, и во взрослом состоянии человек старается это компенсировать.

### **Топчется на месте**

Следующая метафора, точнее, развитие метафоры шарика, – это образ броуновского движения. Когда шариков много и они друг с другом сталкиваются, в результате чего меняют свои траектории. Потом снова сталкиваются с другими шариками, опять меняют траектории, толкают другие шарики...

Если представить себя шариком, то нам покажется, что мы находимся в гуще жизни, на что-то или на кого-то влияем, перед нами открываются какие-то новые возможности, мы как-то на них реагируем...

А если посмотреть на это все сверху, со стороны, мы увидим полнейший хаос. И, что самое главное, все шарики, в конечном итоге, топчутся на очень замкнутом пространстве, движутся по какой-то небольшой площадке. Прямо, вправо, влево, назад и так далее. Поступательного движения вперед на какую-то заметную дистанцию не происходит. Чтобы шарик смог двигаться куда-то вперед и вдаль, ему нужно сна-

чала выйти из этой толчеи.

## **Плывет по течению**

«Плыть по течению» – это фразеологизм. Различные фразеологические словари сходятся в том, что он означает «занимать пассивную жизненную позицию, подчиняться сложившимся обстоятельствам».

Давайте посмотрим, что означают эти слова, «плыть по течению», с точки зрения психологии, а не фразеологии.

На мой взгляд, привычка «плыть по течению» означает отсутствие у человека долгосрочных целей в качестве жизненных ориентиров. Долгосрочных – это значит, требующих для реализации от 2 лет и более.

Функцию жизненных ориентиров для такого человека выполняют:

- устоявшиеся привычки (часто вредные);
- влияние окружения;
- влияние рекламы.

Окружение и реклама действуют как толчки, заставляющие человека двигаться в ту или иную сторону. Кто-то что-то предложил – человек «загорелся» и сделал. А если никто не скажет, что делать, не направит куда-то, – «пловец по течению» останется пассивным.

Такой человек не задумывается о будущем и, как говорят, «живет одним днем». Точнее, о будущем он думает много, при этом его «думы» сводятся к несбыточным фантазиям и

мечтам, и не имеют ничего общего с взвешенным и реалистичным планированием.

## **Ждет чудесных перемен**

Как правило, «плывущего по течению» человека многое не устраивает в жизни. При этом он не прилагает реальных усилий, направленных на ее улучшение. Вместо этого, «пловец по течению», осознанно или нет, ожидает чуда. Он надеется, что в его жизни произойдет некое событие, после чего все волшебным образом переменится, без его участия. Ждет принца на белом коне или у моря погоды.

«Пловцы по течению» часто посещают разного рода тренинги и мотивационные сборища, в надежде получить «волшебный пендель». После которого их уровень энергии зашкалит до заоблачных высот, и они реализуют всё, чего хотят, на одном дыхании, быстро, и, по сути, автоматически. То есть без приложения долговременных усилий и напряжения воли.

Они ищут быстрых результатов и выбирают пути наименьшего сопротивления. Мысль о долгих занятиях чем-то без мгновенной отдачи вгоняет их в тоску. Например, мысль об изучении иностранного языка, на которое может потребоваться 2-3 года, при основательном подходе. Зато их привлекают методики типа «25-го кадра», обещающие быстрые результаты без каких-либо стараний. И книжки типа «ешь всё, что хочешь, и худей». Такие люди, по сути, занимаются по-

иском «волшебной таблетки», которая позволит преодолеть все сложности без личных долговременных усилий. Они часто становятся добычей всяческих шарлатанов, обещающих легкое и быстрое избавление от проблем.

## **Сохраняет status quo**

«Пловец по течению» сохраняет status quo. Это устойчивое выражение из латыни XIV века, означающее «текущее или существующее положение дел».

Он меняет одну работу на другую, примерно такую же. Просто бухгалтер, зам. главного бухгалтера, главный бухгалтер... Должности разные, деятельность одна – дебет с кредитом сводить. И не важно, что работа давно осточертела, от цифр тошнит, а от скуки хочется лезть на стену. Главное ведь платят...

Он меняет половых партнеров: один, другой, десятый... Разные имена, разные лица, а стратегия отношений одна и та же: познакомились – покувыркались в койке – при появлении первых противоречий – разбежались в поисках «новой любви»...

Он пересаживается с одной машины на другую. Разные марки, цвета, шильдики на капоте. А суть – одна и та же. Час на дорогу утром, час вечером, в дорожных пробках со средней скоростью 10 км./ч., дыша выхлопными газами...

Он каждый год куда-нибудь ездит. Разные названия стран, разные типы лиц и речь местного населения... А суть опять

же одна: отель, пляж, экскурсии в режиме «галопом по Европам»...

Образно говоря, переукрашиваются декорации и меняются актеры, а сценарий остается прежним, и спектакль играется тот же. Из месяца в месяц, из года в год...

Перемен в жизни «пловца по течению» не происходит. Качественных перемен. Другими словами – движения вперед, развития и роста.

Если бы такой человек поменял профессию на ту, которая его вдохновляет и вызывает энтузиазм, или открыл бы свою бухгалтерскую фирму... Если бы он перестал бегать от юбки к юбке, и обзавелся семьей... Если бы он завел автомобиль с личным водителем, или стал регулярно пользоваться такси, а во время стояния в пробках занимался самообразованием, читая что-то полезное... Если бы вместо очередного отельно-пляжного отдыха отправился в поход или сплав на байдарках...

Это было бы новое. Это были бы качественные перемены, развитие, рост. А так – всё одно и то же. «Суета сует, всё суета. Что было, то и будет, и что делалось, то и будет делаться, и нет ничего нового под солнцем», – это сказал пророк Экклезиаст из Библии, примерно 2,5 тысячи лет назад. Очевидно, такие, «плывущие по течению», люди, существовали везде и во все времена.

**Скучает, и пытается заглушить скуку**

Закономерным итогом такой пассивной жизни является скука.

И, в попытке ее заглушить, «пловец по течению» смотрит бесконечные фильмы и сериалы. Кстати, они популярны именно потому, что очень много таких людей. Отождествляясь с героями фильмов и сопереживая им, человек воображает себя совсем не тем, кем он является на самом деле. Такой же эффект дают развлекательное чтение и компьютерные игры. А кто-то одурманивает себя алкоголем, и в состоянии опьянения тоже ощущает себя совсем другим.

А на деле он – амёба...

### **Автоматически реагирует на стимулы**

Большинство людей живут, реагируя автоматически. Их поведение определяется внешними стимулами, и является, по сути, безальтернативным ответом на них. Противоположность автоматическому реагированию – инициатива и собственные сознательные решения, являющиеся результатом внутренней активности.

Самый простой пример автоматического реагирования: зазвонил телефон – мы сразу хватаемся за трубку. Стимул – реакция.

Пример осознанного подхода – это когда телефон зазвонил, а мы при этом занимаемся важным делом и, несмотря на звонок, решаем продолжать им заниматься. Тем делом, которое мы считаем самым нужным и полезным для нас в

данный момент. Когда мы закончили дело, открываем телефон, видим пропущенный вызов и номер абонента. Понимаем, кто нам звонил, предполагаем, по каким вопросам мог этот человек звонить, и решаем, будем ли мы прямо сейчас ему перезванивать, или позвоним позже. Возможно, отправляем sms о том, что «сейчас я с тобой не могу говорить, перезвоню тебе тогда-то и тогда-то». И в назначенное время звоним.

Таким образом, стимул (телефонный звонок) не вызывает у человека автоматической реакции (поднять трубку). Он реагирует тогда и таким образом, как сам решил в результате осмысления происходящего, то есть, в результате своей внутренней активности. Именно внутренняя активность определяет его поведение, а не внешний стимул. Это стиль жизни, противоположный автоматическому реагированию, иногда его обозначают словом «проактивность».

### **Стремится к внушенным целям...**

Большинство людей выбирают себе цели, реагируя на внушения средств массовой информации и своего окружения. СМИ крутят рекламу, повторяя многие десятки и сотни раз призывы что-то купить или что-то сделать. И в результате этих многократных повторений, человек постепенно свыкается с внушаемой ему мыслью, и начинает считать ее своей. И, основываясь на этой мысли, формирует для себя цель.

То же самое касается окружения. Наши родители, род-

ственники, друзья часто повторяют нам по много раз какое-то мнение, то, что они считают правильным. И мы, как в случае с рекламой, в конце концов, свыкаемся с навязываемой мыслью, начинаем считать ее своей, и действуем согласно этой мысли.

### **... или не имеет целей вообще**

У подавляющего большинства людей отсутствует видение желаемого будущего и собственные, взвешенные, обдуманые и сознательно выбранные из нескольких доступных вариантов, долгосрочные цели.

Во многих книгах по тайм-менеджменту приводится такой пример. В известном американском университете среди студентов выпускного курса провели опрос: у кого из них есть цели в жизни. Оказалось, что цели, более-менее сформулированные «в голове», были только у 20% студентов. И только у 3% эти цели были записаны. А примерно через 20 лет опросили ту же группу людей, и оказалось, что бывшие студенты, у которых цели при окончании учебы были записаны, имели гораздо более высокий уровень дохода (приблизительно в 20 раз), чем те, у кого целей не было совсем. То есть эти 3% студентов оказались существенно более успешными в финансовом плане. Просто потому, что они свои цели записали. А раз записали, значит, могли их удерживать в фокусе внимания и им следовать, не отклоняясь, или не отклоняясь слишком сильно и надолго от выбранного курса.

В противоположность таким целеустремленным людям, большинство постоянно отклоняется. То есть поддается влияниям рекламы, окружения, мимолетных внутренних импульсов. Они поддаются этому влиянию, и, если даже пытаются следовать какому-то выбранному пути, очень скоро отклоняются в сторону. Потом отклоняются еще раз, и еще. В результате они все равно где-то оказываются, получают какой-то результат. И часто, обманывая себя, говорят, что «мы именно этого и хотели», «мы именно сюда плыли и, наконец-то, приплыли».

Надо ли говорить, что это самообман. Это все равно, что пустить стрелу из лука наугад, и там, куда стрела попала, нарисовать мишень.

### **Зациклен на потреблении...**

Если рассматривать цели большинства людей, то за ними можно увидеть два ключевых мотива: потребление и самоутверждение.

Средства массовой информации программируют людей на потребление, чтобы создавать платежеспособный спрос в интересах тех, кто заказывает рекламу.

Технологии создания такого спроса очень разнообразны. Самое общее правило: берется то, что хотят продать, и образ этого предмета связывается с тем, что для человека значимо. Допустим, если человек ощущает в жизни недостаток любви и избыток одиночества, значит можно придумать рекламный

ролик на 30 секунд, где молодой человек купил машину, и ему сразу встретилась красивая девушка, которая ему улыбается и проявляет к нему расположение. То есть, эта реклама, по сути, внушает зрителю: «Купи вот эту машину, и тогда обретешь любовь».

Это, в упрощенном виде, один из самых распространенных приемов любой рекламы. Эта связь между покупкой автомобиля и обретением любви, конечно же, надуманная. Можно купить любую машину, и остаться таким же одиноким и несчастным, каким был до покупки. Потому что чувство любви и близости зависят отнюдь не от транспортного средства, которое находится в собственности у человека.

### **... и на самоутверждении**

Потребление часто является средством подчеркнуть свой статус. А такая потребность возникает, когда у человека есть сложности с самооценкой.

Возможно, он не ощущает собственной самооценности из-за воспитания, которое получил. Например, в детстве его постоянно ругали по мало-мальскому поводу, а чаще без повода, просто надо же родителям на ком-то сорвать злость, на ком-то безответном. Ему вдалбливали, какое он «ничтожество», «моральный урод» и «зачем я тебя вообще родила».

Возможно, качества и способности, которые у него развиты и которыми он пользуется, и результаты, которых он достиг, применяя эти способности, не согласуются с его систе-

мой ценностей, с системой критериев, по которым он оценивает сам себя.

Например, человек может быть хорошим стоматологом. Ему все об этом говорят. Но это его не радует и не делает счастливым, потому что давным-давно в детстве он очень любил рисовать и хотел стать художником. К сожалению, ему в голову вбили идею, что, «если быть художником, то денег не заработаешь, а деньги надо зарабатывать». И он стал стоматологом, которым всегда хорошо платят, потому что зубы всегда у кого-то болят. Результат: деньги есть, а удовлетворенность своей работой, а главное – самим собой, отсутствует. И в итоге человек оценивает себя низко, потому что стоматология, в которой он успешен, для него ценности не имеет, а живописью, которая для него имеет значимость и ценность, он не занимается.

Чтобы скомпенсировать неприятные ощущения от низкой самооценки, человек может покупать дорогие «статусные» вещи, машины, брендовую одежду. Говорят, что это все как-то влияет на настроение... Пожалуй, влияет, но не слишком надолго.

Человек, который испытывает сложности с самооценкой, может стать пылесосом-шопоголиком, мечтой всех продавцов и магазинов. Потому что ему можно продать все, что угодно, если убедить, что это повысит его статус, а по сути – самооценку.

Чтобы компенсировать низкую самооценку, которая воз-

никает из-за несоответствия образа жизни и представления о себе внутренним критериям человека, люди часто совершают поступки, направленные на самоутверждение. Занимаются каким-то экстремальным спортом, делают карьеру, которая, по большому счету, не слишком им нужна. На все это тратится время, силы, здоровье, – другими словами, сама жизнь. Человек испытывает сильный стресс, реализуя эти ненужные, по сути, цели, рано изнашивается и умирает. А не нужны эти цели потому, что ему не самоутверждаться надо, а осознать свои подлинные ценности и критерии, и привести в соответствие с ними свою жизнь.

### **Транжирует время, здоровье и деньги**

Три самых важных ресурса, которыми распоряжается каждый взрослый человек, это здоровье, время и деньги.

О деньгах рядовой обыватель думает достаточно часто, много и долго. Во-первых, потому, что они нужны для приобретения вещей. А во-вторых, из-за того, что зарабатывание денег требует усилий. Кажется, что люди очень ценят деньги. При этом, большинство их транжирует, тратит неразумно и впустую, подчиняясь мимолетным импульсам, спровоцированным рекламой или специальной выкладкой товара в магазине (это называется «мерчендайзинг»). Люди редко ведут учет расходов, хотя для этого создано множество различных компьютерных программ. Большинству это кажется скучным занятием. В итоге деньги «утекают сквозь пальцы»,

непонятно куда.

О здоровье рядовой обыватель задумывается лишь тогда, когда у него что-то заболит. В этом случае он бежит к врачу, глотает назначенные таблетки, а «выздоровев», забывает о здоровье до следующей болезни. Некоторые обыватели пытаются вести здоровый образ жизни: записываются в спортзалы, садятся на диеты... Однако на то, чтобы сделать практику здорового образа жизни комплексной (здоровое питание, умеренные физические нагрузки, правильное водопотребление, регулярные обследования), и довести ее до автоматизма, сделать привычкой, – их чаще всего не хватает. А хватает на месяц-два, после чего обыватель возвращается к прежнему образу жизни.

О времени, которое является самым ценным ресурсом, потому что, в отличие от потраченных денег и даже пошатнувшегося здоровья, вернуть потерянное время невозможно, – обыватель не задумывается совсем. Он живет так, словно в его распоряжении неограниченное количество времени. Хотя среднестатистическая продолжительность в жизни в России составляет 68 лет для мужчин и 78 лет – для женщин<sup>2</sup>.

## **Бойтся сложностей, пускает дела на самотек**

---

<sup>2</sup> «Ожидаемая продолжительность жизни при рождении». Регламентная таблица. Данные Росстата на 2017 год. Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/demo26.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo26.xlsx).

Большинство людей, как правило, боятся трудностей и сложностей. Боятся сделать то, чего давно хотят, что позволит им раскрыть свой потенциал, реализовать то, к чему лежит сердце. Боятся сделать то, что необходимо сделать, чтобы обеспечить благополучие себе и своим близким. Боятся – и не делают.

Вместо того, чтобы признать наличие проблемы и найти путь к решению, люди прячут голову в песок. Разваливающаяся семья, отчужденность в отношении с детьми, угрожающая здоровью вредная привычка, обескровливающие семейный бюджет кредиты, – очень многие делают вид, что «все в порядке» и «как-нибудь наладится». Они пускают дела на самотек, а потом пожинают плоды своей трусости и легкомыслия: разводы, болезни, банкротства.

### **Ищет поводыря**

Многие люди живут по указке поводыря. Более того, они активно ищут поводырей, хотя сами себе в этом ни за что не признаются. Поводырем может стать тот, к кому человек обратился за помощью, например, психолог, священник или предводитель какой-нибудь секты. Человек попадает под влияние «учителей» и «гуру» разных мастей, они хорошо знают, как заманить человека в свои сети.

Поводырь позволяет человеку не думать самому и не совершать выбора, снять с себя груз ответственности за то, как он живет. Поводырь говорит, что правильно, что неправильно-

но, и как надо поступить в том или ином случае. Он принимает решение за человека, а человек некритично следует ему, прямо как овца или баран за пастухом.

Поводыри активно вербуют себе паству, чтобы получить власть и авторитет, деньги и удовлетворение других потребностей. Часто деятельность поводырей недостаточно регламентируется законами, поэтому самые недобросовестные вытворяют со своей паствой все, что им в голову взбредет, без каких-либо санкций со стороны государства.

### **Пребывает в полусне (другими словами – в трансе)**

Авторы некоторых эзотерических книг пишут, что человек спит. Спит даже тогда, когда бодрствует. Конечно, сон во время бодрствования отличается от ночного сна. Это метафора, означающая состояние более или менее глубокого транса.

Когда человек находится в трансе, «это означает, что он как бы отсутствует, находится где-то в другом месте, потерялся в своих мыслях»<sup>3</sup>. В состоянии транса люди произносят внутренние монологи или разыгрывают внутренние диалоги с воображаемым собеседником, фантазируют, мечтают. А контакт с внешним миром, собственным телом и эмоциональной сферой нарушается.

В итоге человек не воспринимает то, что говорит собесед-

---

<sup>3</sup> Боденхамер Б., Холл М. НЛП-Практик: полный сертификационный курс. – СПб., Прайм-Евроснак, 2006. С. 213.

ник, хотя вроде бы слушает. Это очень мешает полноценному общению. Будучи погруженным в себя, он может не заметить, что близкий и дорогой ему человек расстроен, что у него слезы наворачиваются на глаза. А может не заметить мчащийся на красный свет автомобиль с пьяным водителем, и отправиться на тот свет (если он существует, конечно).

Нарушение контакта с эмоциональной сферой приводит к тому, что человек не осознает многих своих эмоций: гнева, злости, раздражения. Он не осведомлен о них, между тем, накапливаясь, эти эмоции, в конце концов, прорываются, и часто обрушиваются на самых близких людей.

### **Плачевный итог**

Если обобщить все вышесказанное, окажется, что большинство людей – жертвы социального программирования и внешних обстоятельств. Отнюдь не сильные, свободные, ответственные архитекторы своей судьбы, выбирающие свой путь по велению сердца.

Печальная картина...

При этом, есть возможность изменить это удручающее положение дел. Начать стоит, как и во всех делах, с понимания.

# Стратегии успешных неудачников

Современная культура навязывает представления об успешности, выгодные с точки зрения функционирования экономики и подчинения человека требованиям государства.

Давайте посмотрим, что это за представления.

## Соответствие банально-массовому стандарту

Так делают все, значит и я должен так делать.

В ходе воспитания в семье и обучения в школе человек усваивает (в психологической литературе говорят «интернализует» или «интернализировать») направленные на него чужие требования. В детстве требования исходят от родителей и учителей. Во взрослом состоянии – от любимых и друзей. Эти требования часто воспринимаются человеком как безусловно правильные, безальтернативные. Делай так – будешь успешным.

Стандартные мерилы успешности:

- обилие денег;
- интенсивная половая жизнь;
- крутизна (статус, власть, позиция в социальной иерархии, влияние).

Все это ощущается человеком как бесспорная ценность. Дело в том, что люди, как правило, окружены себе подобными.

ми, и не имеют возможности познакомиться с альтернативными взглядами на жизнь.

И получается, как в известном советском фильме: «Все побежали, и я побежал».

Метафора такого «успеха»: бескрайнее пространство, 360 градусов, толпа людей, им показали направление и сказали «бежать туда», все помчались, кто бежит быстрее и оторвался от остальных – тот успешные. Только вопрос, а стоит ли бежать именно в этом направлении?

У многих «успешных» мужчин, да и у женщин тоже, бывает ситуация «упакован, а счастья нет»:

– есть жена, хотя в глубине души любит другую;

– есть работа, хотя с детства мечтал быть кем-то другим;

– есть машина, правда нравится другая модель и цвет, эту взял по акции.

Типичный неудачник в успешной маске.

## **Престижное потребление всего, что покруче**

СМИ навязывают модель успешности, выгодную с точки зрения стимуляции потребления.

Покупай «вот это вот» и из толпы безликих «никто», у которых «вот этого» нет, войдешь в когорту «успешных», у которых «это» есть. И тогда все будут тебя любить. Ну, если уж не любить, то, по крайней мере, завидовать. И ты избавишься от тягостного чувства, что на самом деле ты – пустое

место, и тебя просто нет<sup>4</sup>.

Гонка за брендами, гаджетами, аксессуарами, гламуром, – все это оттуда.

Только от того, что «мистер никто» сел в Мерседес, он не станет «мистером кем-то». Он останется собой, а Мерседес не при чем.

### **Известность-популярность у глупой толпы**

Многие не слишком уверенные в себе личности грезят о том, чтобы прославиться. Любым способом. Даже став участником скандала или героем криминальной хроники.

Это опять-таки неосознаваемое стремление избавиться от ощущения безликости, порождаемого скоплением большого количества людей в городах. Если человек пару недель поживет в палатке в лесу, желательно в одиночестве, навязчивое желание прославиться пройдет. Природа исцеляет от глупостей.

### **«Успешное» повторение одного и того же, или специализация**

Имеется в виду повторение привычного с увеличением масштаба. Это – фиктивный успех. Такое представление об успешности разделяют ограниченные и косные люди, выдающиеся в чем-то одном.

---

<sup>4</sup> Да-да, большинства людей как бы «нет», об этом многие эзотерики пишут, в частности, Г. Гурджиев в книге «Жизнь реальна только тогда, когда «Я есть».

Заработал первый миллион – триумф.

10 миллионов – круто, конечно.

100 миллионов – а что тут сложного?

Повторение ведет к рутине. Притупляется и исчезает интерес, чувство триумфа тоже. Наступает скука. Жизненный успех вряд ли совместим с ощущением скуки.

Нужно искать новые контексты для развития и достижений, иначе начнется загнивание. И компенсация – всяческие экстремальные спорты, алкоголизм и гонка за дорогими вещами.

### **Мелкие победы, над которыми нормальный человек посмеется**

Мелкомасштабные, гарантированно достижимые цели, не дающие прироста самоуважения

Результативность есть, но результат не радует.

Стратегия трусов, которые боятся рисковать.

### **«Любовь» окружающих посредственностей**

«Если меня любят друзья, значит все хорошо».

Возможно, дело в другом. Возможно, причина «любви» в том, что вы такое же ничтожество, как люди из вашего окружения. Или даже по каким-то параметрам отстаете от них, так что даете им повод самоутвердиться. Они говорят, какой вы хороший, т.е. льстят, чтобы вы сидели в привычном болоте и не рыпались.

Люди делятся на 2 категории: лузеры и винеры. Лузер может быть «прекрасным человеком». Но только для таких же лузеров. Он удобен и «без острых углов». А на деле – амеба и болотная биомасса.

# Навязанный ритм жизни

Люди живут по заданному графику. Делают всё когда положено, а не когда ощущают внутреннюю потребность. Спят и едят, работают и отдыхают, отмечают праздники.

Зачастую навязанный извне график идет вразрез с внутренним состоянием и потребностями организма. Но люди привыкли насиловать себя. Если насиловать себя не получается (слишком сильное внутреннее сопротивление), они начинают регулировать себя химически: таблетками, алкоголем.

## Сон по расписанию, а не когда хочется спать

Сон только ночью, работа только днем. При этом около 20% людей имеют поздний хронотип (совы). Для них оптимально работать вечером и ночью. Но их вынуждают насиловать себя, чтобы подстроиться под привычки большинства.

Нет условий для дневного сна, по крайней мере в РФ. При этом, во многих странах практикуется послеобеденный сон (сиеста). Например, в Италии, Испании, Греции.

В итоге человек проводит без отдыха 16 и более часов подряд. Накапливается утомление, организм быстро изнашивается.

Иногда, из-за эмоционального напряжения, люди не могут заснуть ночью. Из-за жесткого графика работы и отсутствия

условий для дневного сна, им приходится принимать снотворные препараты, которые могут вызывать привыкание.

### **Питание когда положено, а не когда хочется есть**

Трехразовое. Строго по расписанию. Людей заставляют есть, когда удобно работодателю, а не когда появится чувство голода. Так же, как маленьких детей кормят по расписанию.

В итоге в желудке то пусто, то густо. Механизм регулирования аппетита, основанный на ощущении физиологического голода, нарушается. Человек начинает переедать и жиреет.

### **Работа и отдых вместе со всеми, а не в своем ритме**

8-часовой рабочий день, нет возможности свободного графика. При том что работник часто может выполнить все служебные задачи и обеспечить свои материальные потребности часа за 4.

Рабочая неделя 5 дней, потом 2 выходных подряд. Хотя лучше разделить выходные, например четверг и воскресенье.

Отпуск отгуливается сразу. Хотя лучше разделить на 2-3 части.

Равномерное распределение нагрузок и отдыха способствует сохранению здоровья. Концентрация режимов удобна работодателю: человек быстро изнашивается, нанимают другого, принцип «выжми и выброси».

## **Праздники по календарю, а не когда радость**

Не когда есть праздничное настроение, а когда положено по графику.

Чтобы создать «праздничное» настроение, люди пьют алкоголь.

В праздники принято позволять себе то, чего не позволяют в будни. Хотя, возможно, именно в будни этого хочется, а в праздники нет.

Люди считают что «это нормально». При том, что жизнь по навязанному графику их разрушает.

Такой образ жизни разрушает людей. Они быстро изнашиваются, рано стареют, живут гораздо меньше, чем могли бы.

Человек может выстроить оптимальный для него режим жизни: работа и отдых, питание и сон. В согласии со своими внутренними ощущениями и с ритмом своего организма, а не по заданному графику. Иногда для этого приходится прекратить работать по найму и освоить режим самозанятости.

Перестав плясать под общую дудку, человек ощущает себя свободным.

# Средний капитал времени обычного человека

*Три вещи в жизни не вернуть –  
Возможность, время, сказанное слово...  
(Вячеслав Черноводский. «Три вещи»)*

Время...

Оно неумолимо бежит вперед...

Его нельзя остановить, невозможно накопить, как в научно-фантастическом фильме «Время» (2011), где самый богатый богач накопил целый миллион лет в специальном банке времени...

И вернуть бездарно потраченное время тоже невозможно.

## **Сколько располагаемого времени есть у человека**

А сколько времени есть у нас, у каждого из нас, если считать сегодняшний день «первым днем оставшейся жизни»? Сделаем простой подсчет.

Согласно статистике, в России средняя ожидаемая продолжительность жизни составляет 68 лет для мужчин и 78 лет для женщин<sup>5</sup>. При этом пенсионный возраст составляет

---

<sup>5</sup> Это данные Росстата на 2017 год: 67,5 лет мужчины и 77,6 женщины,

60 лет для мужчин и 55 лет для женщин (по состоянию на 2018 год)<sup>6</sup>.

В сутках 24 часа. Из них 8 часов человек обычно спит. Работающий человек тратит 8 часов в день на работу (5 дней в неделю), а если он живет в крупном городе, то примерно 2 часа на дорогу на работу и с работы (тоже 5 дней в неделю). На быт (еда, гигиена, покупки, уборка) при хорошей организации уходит часа два.

Получается, что:

- в рабочий день человек имеет  $24 - (8 + 8 + 2 + 2) = 4$  часа свободного времени;
- в нерабочий день  $24 - (8 + 2) = 14$  часов свободного времени.

В году примерно:

- 250 рабочих дней;
- 115 нерабочих дней.

Таким образом:

- работающий человек имеет  $250 \times 4 + 115 \times 14 = \mathbf{2610}$  часов;
- пенсионер имеет  $365 \times 14 = \mathbf{5110}$  часов свободного вре-

---

вот ссылка: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/demo26.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo26.xlsx). ВОЗ (Всемирная организация здравоохранения) приводит другие данные по России на 2015 год: 64,7 лет мужчины и 76,3 года женщины, вот ссылка: [http://www.who.int/gho/publications/world\\_health\\_statistics/2016/EN\\_WHS2016\\_AnnexB.pdf?ua=1](http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/2016/EN_WHS2016_AnnexB.pdf?ua=1).

<sup>6</sup> Этот расчет был сделан до пенсионной реформы 2018 года. Теперь пенсионный возраст в РФ зависит от года рождения.

мени в год.

Возьмем воображаемых людей: мужчину и женщину 40 лет. И, с учетом средней продолжительности жизни, посчитаем, сколько у них свободного времени.

У 40-летнего мужчины 20 рабочих лет и 8 лет на пенсии, получается

$20 \times 2610 + 8 \times 5110 = \mathbf{93080}$  часов свободного времени.

У 40-летней женщины 15 рабочих лет и 23 года на пенсии, получается

$15 \times 2610 + 23 \times 5110 = \mathbf{156680}$  часов свободного времени.

Это в среднем для 40-летнего человека. И это, конечно, приблизительный подсчет. При этом, общую картину он отражает.

А на что человек может потратить свое драгоценное и невосполнимое время:

– регулярные тренировки 3 раза в неделю по 1,5 часа в течение 10 лет – **2340 часов**;

– ежедневные прогулки с собакой по 1,5 часа в день в течение 10 лет – **5475 часов**;

– получение второго высшего образования, с учетом аудиторных занятий, зачетов-экзаменов, чтения большого количества учебной литературы – примерно **1500 часов**;

– чтение литературы по специальности, средний объем

книги 400 стр., при скорости чтения 5 стр. в час – 80 часов, чтобы стать экспертом в конкретной области, ряд авторов рекомендуют проработать минимум 100 книг по теме, это **8000 часов**;

– по данным Интернета, на просмотр телевизора у среднестатистического жителя России уходит примерно 98 минут в день<sup>7</sup>, за 10 лет набегает **5962 часа**;

– по данным того же Интернета, на «общение с компьютером» у среднестатистического жителя России уходит примерно 158 минут в день, за 10 лет набегает **9612 часов**...

У нашего воображаемого мужчины 2-е высшее образование, дополненное изучением 100 серьезных книг, плюс тренировки, собака, телевизор и компьютер «съедят» 74989 часов за 28 лет, что ему осталось жить, если верить статистике... то есть 80% свободного времени, чем у него есть. Такая вот не слишком веселая картина.

У воображаемой женщины, которой осталось жить (если верить статистике) 38 лет, всё то же самое «съест» 98378 часов, т.е. примерно 63% имеющегося запаса свободного времени. Чуть более оптимистично выглядит, чем вариант с мужчиной...<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> «How Much Time the World Spends Looking at Screens». Источник: <https://gizmodo.com/how-much-time-the-world-spends-looking-at-screens-visu-1583114030>.

<sup>8</sup> Разница в количестве часов объясняется тем, что мужчина будет ходить на тренировки, выгуливать собаку, смотреть телевизор и «общаться с компьютером» 28 лет, а женщина – 38 лет.

И становится понятным, почему на скамейках у подъездов можно встретить исключительно бабулей, а старичков как-то не встречается... Просто старички уже выработали свой ресурс и благополучно вымерли, а бабули еще вырабатывают.

## **Как прожить несколько жизней: увеличиваем капитал времени**

Теперь давайте посмотрим, как можно увеличить наш временной ресурс. Здесь можно выделить 3 основных подхода:

- ликвидация поглотителей времени (или «хронофагов», как их называют в книгах по тайм-менеджменту);
- увеличение продолжительности жизни с помощью З.О.Ж. (здорового образа жизни);
- использование чужого времени.

Начнем с первого подхода: **ликвидации поглотителей времени**. Поглотители бывают трех видов:

- необходимые;
- с сомнительной полезностью;
- бесполезные.

Говоря о необходимых поглотителях времени, я имею в виду сон и время на перемещения.

Считается, что человек должен спать 8 часов в день. При этом, в некоторых книгах пишут, что достаточно и 6 часов, особенно если ложиться спать рано, в 22.00, т.к. 1 час сна

до полуночи в плане восстановления дает эффект двух часов сна. Можно постепенно сокращать количество сна, менять режим, ложиться спать раньше, и, вполне возможно, организм привыкнет к 6-часовому сну, и ему будет достаточно.

Что касается перемещений, радикальный вариант – переселиться и жить рядом с работой. Чтобы дорога из дома на работу занимала минут 5.

При таком раскладе имеем годовую прибавку фонда свободного времени

$250 \text{ рабочих дней} \times 2 \text{ часа} + 365 \text{ дней} \times 2 \text{ часа} = 1230 \text{ часов}$   
в год.

Для нашего воображаемого мужчины (до его смерти в 68 лет) прибавка фонда свободного времени составит **30440 часов**, т.е. 33% его расчетного временного запаса. Для нашей воображаемой женщины (до ее смерти в 78 лет) прибавка фонда свободного времени составит **35240 часов**, т.е. всего лишь 23% её расчетного временного запаса. Такая разница (33 и 23%) объясняется различной продолжительностью жизни и разным пенсионным возрастом.

В любом случае, оптимизация сна и перемещений позволяет увеличить фонд свободного времени на **30-35 тыс. часов**. Это довольно много.

Что касается поглотителей времени с сомнительной полезностью, я имею в виду выгул собаки и тому подобные мероприятия. Чтобы ликвидировать такие сомнительные по-

глотители времени, совсем не обязательно отказываться от домашнего любимца. Достаточно поручить выгул кому-то другому, возможно, за небольшую плату. Для нашего воображаемого мужчины отказ от выгула собаки позволит сэкономить **15330 часов**, или 16%, а для воображаемой женщины – **20805 часов**, или 13% запаса свободного времени.

Что касается бесполезных поглотителей времени, то это, однозначно, телевизор и отчасти, возможно, компьютер (зависит от того, как его используют). На первый взгляд кажется, что от «бесполезных» поглотителей времени нужно просто отказаться... да не тут-то было. Дело в том, что такие «бесполезные» занятия удовлетворяют ряд потребностей человека, не всегда осознаваемых. Например, компьютерные игры могут удовлетворять потребность в самоутверждении, всяческие социальные сети – в суррогатном общении... Так что отказ от них не слишком прост, как и от курения, например. Зато вознаграждается он огромной прибавкой свободного времени.

Так, отказавшись на 100% от телевизора и на 50% сократив время, проводимое за компьютером, наши герои сэкономят **10768 часов** за 10 лет. А за оставшуюся жизнь воображаемый мужчина сэкономит **30150 часов**, или 32%, а воображаемая женщина – **40918 часов**, или 26% своего запаса свободного времени.

Если теперь сложить всю экономию времени от ликвидации поглотителей, получится **75920 часов** для воображае-

мого мужчины и **96963 часа** для воображаемой женщины. Это 81% и 62% их расчетного запаса свободного времени.

Теперь рассмотрим второй подход: **продление жизни с помощью З.О.Ж.**

Среднестатистические сроки жизни в 68 и 78 лет, о которых я написал – для среднестатистических людей. Которые «умеренно» употребляют алкоголь, любят вкусно покушать и не считают калорий, спортом не занимаются, ежегодных профилактических обследований не проходят... Именно для них эти не слишком радующие циферки.

А для тех, кто заботится о своем здоровье, цифры немножко другие. Приведу несколько имен:

- Амосов Николай Михайлович – 89 лет;
- Микулин Александр Александрович – 90 лет;
- Шаталова Галина Сергеевна – 95 лет;
- Углов Федор Григорьевич – 103 года;
- Герберт М. Шелтон – 90 лет;
- Норман У. Уокер – 99 лет.

Это люди, которые деятельно заботились о сохранении и укреплении своего здоровья, и написали об этом книги. Средняя продолжительность жизни для них получается 94 года.

Я намеренно не пишу, кто эти люди, какие практики они использовали для сохранения здоровья и активности до самого конца жизни. Будет желание – найдете информацию в Интернете, узнаете много интересного.

Самое главное, используя практики З.О.Ж. (здорового образа жизни): разумное питание и потребление воды, физические нагрузки, оптимальный режим сна, методы натуропатии, можно «прокоптить», причем активно, до 94 лет, это средняя цифра по этим конкретно 6 людям, известным практикам и популяризаторам здорового образа жизни.

Допустим, наши герои стали активно практиковать З.О.Ж., и дотянули до «средних 94».

При этом воображаемый мужчина получил прибавку 26 лет x 5110 часов в год = 132860 часов, или 143%, а воображаемая женщина

16 лет x 5110 часов в год = 81760 часов, или 52% расчетного запаса свободного времени.

И, наконец, третий подход: **использование времени других людей.**

Он актуален в бизнесе, научных и социальных проектах, когда создается бизнес-команда, научная школа или общественное движение. Каждый участник вносит свой «вклад времени», причем для него оно является рабочим (будем считать, 8 часов в день). И, разумеется, люди работают с КПД ниже 100%, в лучшем случае, выполняется примерно 60% задач от запланированного объема (так пишут во многих книгах по тайм-менеджменту).

Таким образом, команда из 10 человек в год дает

8 часов x 250 рабочих дней x КПД 60% = 12000 челове-

ко-часов времени.

Если взять нашего воображаемого мужчину, которому осталось 28 лет, и представить, что он для достижения своих целей набрал такую вот команду, она даст ему прибавку времени в 336000 часов, или примерно 360% его собственного расчетного фонда свободного времени. Не так уж и мало... А если команда больше, то и «прибавка» возрастает соразмерно.

Под «командой» подразумеваются люди, которые работают за деньги, по найму. Они отдают один ресурс – время, получают взамен другой ресурс – деньги. Плюс удовлетворение от участия в деле, которое им интересно. И, разумеется, они сами решают, работать им в этой команде или нет.

Если использовать все три подхода: ликвидация хронофатов, продление жизни практиками З.О.Ж. и использование чужого времени, то можно ставить перед собой масштабные, сложные, смелые цели. В науке, социальной деятельности, бизнесе. Ведь только для тех, кто ставит перед собой такие цели, мои рассуждения о борьбе за время имеют смысл. А для тех, кто ограничивается потребительскими целями, они не имеют смысла никакого.

### **Упражнение: «Сколько времени у вас есть?»**

Посчитайте, взяв за пример параграф выше, сколько предполагаемого времени у вас есть.

# Сбросить жизненный балласт

Очень многие, да почти все, авторы книг по тайм-менеджменту и тренеры по целеполаганию, совершают одну и ту же ошибку. Предлагая читателям и участникам тренингов «ставить цели», они как будто исходят из неявного предположения, что человек абсолютно свободен. Как будто у него нет совсем никаких текущих дел, обязательств, увлечений и привычек, требующих времени, отнимающих его ресурсы.

Между тем, ситуация обстоит прямо противоположным образом. На тот момент, когда человек решил осмысленно выбрать цели, его жизнь уже чем-то наполнена. Работой, семейными обязательствами, занятиями, связанными с хобби, и т. д. В его жизни присутствуют значимые люди, которым могут не слишком понравиться некоторые из выбранных целей, они будут сопротивляться, отговаривать, разрушать мотивацию...

В общем, жизнь человека представляет собой сложную систему, включающую разного рода деятельность, людей, и много чего еще. И цели, которые человек выбирает, нужно вписать в эту систему. А вписываются они далеко не всегда легко и просто. Например, человек работает на двух работах, и времени на какие-то «цели» просто не остается, ему ведь отдыхать еще надо. Другой пример: муж хочет заняться альпинизмом, а жена категорически протестует, поскольку, во-

первых, опасно, во-вторых, выльется это увлечение в немалые расходы (на снаряжение, обучение, поездки).

Приведу парочку аналогий. Если сравнить все время, которым мы располагаем, со шкафом, а цели, которые мы хотим выбрать и реализовать, с какими-то вещами, то для того, чтобы достичь всего, чего мы хотим, нужно как-то исхитриться аккуратно уложить все наши вещи-цели в шкаф. А если он уже полон – частично или почти весь? Как впихивать новые вещи?

Или возьмем другую аналогию: есть площадка, участок земли. Мы хотим построить на нем домик, разбить газон, посадить несколько деревьев, сделать грядки, устроить беседку. Это все чудесно, однако участок захламлен грудями мусора, среди которого попадаются огромные куски бетонных блоков, на нем с полтора десятка пеньков, а посередине – застоявшаяся лужа воды, точнее – маленькое болотце. Да вдобавок, прежний владелец участка хотел строить дом, и сделал для него фундамент... как раз на том месте, где мы собираемся посадить деревья.

Что же делать? Освободить пространство!

Вещи из шкафа все вынуть, ненужные выбросить или раздать тем, кому они пригодятся. Оставшиеся уложить компактно, и совсем не обязательно, что именно в этот шкаф, есть же и другие места, правда? (Это тонкий намек на делегирование).

Про участок: мусор вывезти, пеньки выкорчевать, засто-

явшеюся болотце технично осушить (устроить дренаж, засыпать щебнем). Старый фундамент разбить, пригласив бригаду гастарбайтеров с отбойными молотками, образовавшийся мусор тоже вывезти, а яму от фундамента засыпать землей. В завершение всего, участок разровнять.

Обе эти аналогии говорят о том, как обходиться с захлапленным пространством. А как быть с захлапленным временем? Да точно так же! Освобождать от лишнего!

Правда, сначала нужно понять, что же в нашей жизни можно считать лишним. А для этого – провести небольшой анализ. Я расскажу, как это сделать, а для начала сделаю две маленьких, и при этом важных, оговорки.

Во-первых, перед тем, как проводить анализ жизни, хорошо бы сделать хронометраж. Т.е. собрать информацию о том, сколько времени и на что вы тратите. О том, как вести хронометраж, рассказано во многих книгах по тайм-менеджменту. Недели сквозного хронометража (от подъема до «отбоя») будет достаточно.

Во-вторых, хорошо бы также иметь статистику расходов. Для этого нужно ее собрать, хотя бы за месяц. Некоторые люди ведут учет расходов с помощью различных программ и приложений для смартфонов. Такой учет позволяет понимать, на что тратятся деньги.

Почему это важно: хронометраж и учет расходов? Потому что достижение целей требует ресурсов, и ключевыми являются время и деньги. Говорят, за все в жизни приходится

платить, и за достижение целей вы тоже платите: временем и деньгами. С другой стороны, то, что уже присутствует в вашей жизни: дела, люди, хобби, собственность, – могут отнимать время и деньги. А могут и приносить, хоть это бывает реже.

Хронометраж и учет расходов сделают проводимый вами анализ точным. Без них он будет более-менее приблизительным. При этом, лучше иметь приблизительный анализ и понимание того, как устроена наша жизнь, чем совсем никакого. Можно начать с приблизительного варианта, а потом добавить точности, проведя хронометраж и собрав статистику расходов.

# Как люди захламляют свою жизнь

Прежде, чем делать проект жизни, нужно исследовать, как устроена ваша жизнь сейчас. Та самая жизнь, которую вы проживаете изо дня в день.

Итак, переходим к анализу.

Как же она устроена, ваша жизнь?

Для того, чтобы ответить на этот вопрос развернуто и полно, нужно дать точное описание того, что есть (присутствует) в вашей жизни. При этом нужно посмотреть на жизнь с нескольких различных точек зрения. Задать себе несколько вопросов, над которыми обстоятельно подумать. А ответы сформулировать в виде простых и наглядных таблиц.

## Дела, которые надоели

На какие дела вы тратите время?

Это могут быть дела, связанные с работой, дела личного характера. Или же какие-то дела бытового, повседневного характера, если они занимают реальную, осязаемую долю вашего времени.

Допустим, каждодневные походы в магазин. На первый взгляд – мелочь. При этом, если вы ходите в магазин каждый день и тратите 20 минут на дорогу туда, 20 минут назад и 20 минут в магазине, – набегает час. Час – это весьма значимая доля дня.

По результатам обдумывания составьте таблицу из 10 дел. Приблизительно вот такую.

№ п/п	Дела (регулярные действия, процессы)	Эмоции	Сухой остаток	Затраты времени	Влияние на финансы
1					
2					
...					
10					

Какие дела включать в таблицу?

Во-первых, это должны быть регулярные дела. Допустим, вы делаете это раз в неделю обязательно, а то и чаще.

Во-вторых, включайте в таблицу времяемкие дела. За ориентир предлагаю взять 3 часа времени в неделю.

В-третьих, включайте значимые дела. Например, вы считаете, что должны их делать (проводить время с семьей, с родителями, с детьми), даже если вы тратите на это менее 3 часов в неделю. Или же эти дела вызывают заметную эмоциональную реакцию, они могут быть вам интересны и приятны (игра в преферанс с друзьями), или же наоборот вызывать отвращение (как уборка квартиры для некоторых).

В таблице, в графе «Эмоции» укажите, какую эмоциональную реакцию эта деятельность у вас вызывает.

В графе «Сухой остаток», напишите, какой итоговый результат это дело вам дает, почему вы считаете его важным.

В графе «Затраты времени» укажите, сколько вашего вре-

мени каждое из этих дел у вас занимает, сколько часов в неделю. Если у вас есть данные хронометража, вы сможете указать время с точностью до нескольких минут, если же нет – укажите для начала приблизительно.

В графе «Влияние на финансы» укажите, как это дело отражается на состоянии вашего кошелька. Приносит оно деньги (ставим циферку с плюсиком) или, наоборот, отнимает (перед циферкой ставим минус). Опять же, если у вас есть статистика расходов, вы сможете определить влияние дела на финансы с точностью до нескольких рублей. Если же учет расходов вы пока не ведете, напишите для начала примерную цифру.

Если регулярных, времяемких, и значимых дел у вас больше 10, значит, сделайте в таблице дополнительные строки.

И, наконец, проранжируйте (упорядочите) дела по времяемкости: в первой строке таблицы – самое времяемкое дело, дальше – по убыванию. Таблицу удобно составить в программе MS Excel, тогда ранжирование можно проводить автоматически.

## **Люди, которые осточертели**

На каких людей вы тратите время?

Подумайте о том, какие люди присутствуют в вашей жизни? Назовите 7-10 самых значимых для вас людей.

Подумайте о каждом человеке. Вспомните, как вы с ним общаетесь, что при этом происходит? Какие темы вы обсуж-

даете? Какие результаты, получаете от общения? Они могут быть эмоционального характера, материального или какого-то еще. Какие ваши потребности каждый из этих людей удовлетворяет? Какие потребности этих людей удовлетворяете вы?

А дальше снова составляем табличку.

№ п/п	Кто	Содержание отношений, эмоции	Сухой остаток	Затраты времени	Влияние на финансы
1					
2					
...					
10					

В графе «Кто» укажите имя человека.

В графе «Содержание отношений, эмоции» напишите о том, как вы общаетесь, что делаете вместе, о чем говорите, и какие эмоции при этом испытываете.

В графе «Сухой остаток» укажите результат от общения с этим человеком. Он может быть эмоциональным, материальным, информационным, каким угодно. Он может быть как положительным, так и отрицательным, т.е. вы либо приобретаете что-то, либо теряете, либо происходит обмен. Напишите об этом.

Графы «Затраты времени» и «Влияние на финансы» заполните так же, как в табличке «Дела».

А теперь, проранжируйте людей в таблице в порядке убывания временемкости. Самые временемкие люди впереди списка. Дальше – по убыванию.

## **Места, которые приелись**

**В каких местах вы проводите время?**

Подумайте о местах, где вы часто бываете. Сюда могут входить ваш дом (квартира), ваша работа, офис, ваше транспортное средство. Допустим, если 2 или 3 часа в день проводите в машине, то ее тоже можно рассматривать, как одно из мест. К местам относятся тренажерный зал, если вы в нем занимаетесь, рестораны, куда вы ходите с друзьями. Если вы тратите 2 часа в день на дорогу в общественном транспорте, то общественный транспорт – это одно из ваших мест. А если вы часто ходите пешком, то местом будет улица (это может быть как покрытый зеленью парк, так и пыльная загазованная дорога).

Подумайте о том, какую эмоциональную реакцию вызывает у вас каждое место. Хотелось бы вам проводить в нем больше времени? Или, наоборот, сократить его до минимума, или совсем исключить это место из своей жизни?

**Вспомните минимум 5 мест.**

**И составьте очередную табличку.**

№ п/п	Место	Эмоция	Затраты времени	Влияние на финансы
1				
2				
...				
5				

В графе «Место» укажите места, где вы бываете. Возможно, у вас есть несколько разных мест, относящихся к одному типу. Например, у вашей компании друзей есть 3-4 любимых ресторана, куда вы ходите. Объедините их и обозначьте как одно место (назовите его «рестораны», или «кабаки»).

В графе «Эмоция» напишите вашу эмоциональную реакцию на пребывание в этом месте. Можете указать, хотелось бы вам бывать там чаще или реже.

Графы «Затраты времени» и «Влияние на финансы» заполните так же, как в табличке «Дела».

В заключение, проранжируйте места по времяемкости: в первой строке таблицы – места, где вы проводите больше всего времени, дальше – по убыванию.

## **Привычки, почти все вредные**

Какие ключевые привычки определяют вашу жизнь?

Каждый человек обладает сотнями привычек, которые настолько «естественны», что мы их даже не замечаем. Допустим, когда мы чистим зубы, мы используем множество при-

вычных для нас способов поведения, когда мы открываем тюбик, выдавливаем пасту на зубную щетку, закрываем тюбик, кладем его на место. Когда мы чистим зубы, потом полощем рот водой, мы совершаем десятки привычных действий. И это можно рассматривать как одну привычку – чистить зубы. Или как комплекс отдельных «микропривычек» – все зависит от масштаба рассмотрения и наших задач.

При этом некоторые привычки оказывают на нашу жизнь весьма существенное влияние. Можно даже сказать, влияние драматического характера. Допустим, если человек имеет какую-то вредную привычку, любит курить, употребляет алкоголь, то это как раз относится к таким привычкам драматического характера, которые могут привести к серьезным негативным последствиям – болезни, ранней смерти. Да и денег на «реализацию» они тоже требуют.

Бывают привычки позитивного характера. Например, привычка бегать по утрам. Если она у вас есть, если она в вашей жизни укоренена, то она оказывает свой положительный эффект. Она придает вам тонус, укрепляет ваше тело, поддерживает физическую форму и здоровье.

Определите 10 ключевых привычек, оказывающих самое сильное влияние на вашу жизнь. Подумайте о позитивных и негативных эффектах, которые дают эти привычки.

И составьте еще одну таблицу.

№ п/п	Привычка	Эмоция	Эффект (плюс/минус)	Затраты времени	Влияние на финансы
1					
2					
...					
10					

В графе «Привычка» укажите ваши ключевые привычки. Всего 10 штук.

В графе «Эмоция» напишите, что вы чувствуете при выполнении привычного поведения.

В графе «Эффект» напишите, что хорошего и полезного дает вам эта привычка. Например, регулярные занятия спортом позволяют поддерживать физическую форму, чувствовать себя бодрым, укрепляют здоровье. Если же привычка дает негативный эффект, напишите, чем эта привычка для вас вредна. Например, употребление алкоголя подрывает здоровье, ослабляет волю, нарушает концентрацию внимания, в будущем может привести к неизлечимым болезням (цирроз печени, например).

Графы «Затраты времени» и «Влияние на финансы» заполните как в прошлых таблицах.

Проранжируйте ваши привычки по времяемкости.

## **Обязательства, от которых хочется убежать**

Какие обязательства вам приходится исполнять?

Обязательства – это чужие потребности, которые мы удо-

влетворяем.

Допустим, если у вас есть дети, вы обязаны их содержать, заботиться о них. Покупать им одежду, игрушки (на это уходят деньги), воспитывать и учить уму-разуму (на это уходит время и энергия). Или платить алименты, если семейная жизнь «не получилась» и окончилась разводом. Если у нас есть родители, вы тоже обязаны поддерживать их материально – это обязательство предусмотрено Семейным кодексом РФ.

Некоторые люди принимают на себя добровольные обязательства. Например, раз в месяц (или раз в неделю) работают волонтером в благотворительной организации, раздают еду бездомным или ухаживают за чужими детьми-инвалидами.

Случается, что эти «добровольные обязательства» оказываются потаканием чужим порокам себе в ущерб. Например, «лучшая подруга» с регулярностью часового механизма (каждый вечер) звонит вам, и использует ваши уши для слива эмоциональных помоев, по полтора часа за раз рассказывая о своих неудачах на личном и карьерном фронте. И вы почему-то считаете себя обязанными слушать этот негатив, думая, что поддерживаете подругу. Правда, после таких разговоров поддержка оказывается нужна вам самим, потому что вы чувствуете себя как выжатый лимон. Что неудивительно, ведь подруга высосала из нас всю энергию своими жалобами. В оккультной литературе такая коммуникация называется «энергетический вампиризм».

Чаще всего, вы не можете без негативных последствий для себя от своих обязательств отказаться. Например, в случае алиментов, будут проблемы с законом. В случае с волонтерством – может возникнуть чувство вины. А отказ выслушивать полуторачасовые излияния «лучшей подружки» может обернуться скандалом.

При этом, выполнение обязательств всегда требует затрат ресурсов: финансовых (как с алиментами), временных (волонтерство) или эмоциональных (как в случае с подружкой).

Несмотря на это, люди обычно продолжают выполнять такие обязательства, потому что всегда получают некий положительный эффект. Как правило, он сводится к самоодобрению, в той или иной форме. Например, в случае с алиментами это может быть мысли: «Я хороший отец, забочусь о ребенке». В случае с волонтерством: «Я добрый человек, бескорыстно помогаю людям». В случае с «лучшей подружкой»: «Я отзывчивая, всегда готова оказать моральную поддержку».

Подумайте, пожалуйста, и назовите 10 обязательств, которые вы реально обязаны (в силу закона, например) или почему-либо считаете нужным выполнять. Имеются в виду такие обязательства, за которые вы не получаете платы. Т.е. обязательства перед работодателем (в рамках трудового договора), перед клиентами (если вы – фрилансер), здесь не учитываются.

Подумайте о том, какой положительный эффект вы по-

лучаете от выполнения каждого обязательства. И какие издержки в связи с этим у вас возникают: временные, финансовые, эмоциональные.

И заполните очередную табличку.

№ п/п	Обязательство	Эффект / позитивные эмоции	Затраты времени	Влияние на финансы	Прочие издержки
1					
2					
...					
10					

В графе «Обязательства» укажите название обязательства (алименты, волонтерство, выслушивание подруги).

В графе «Эффект / позитивные эмоции» напишите, что хорошего приносит вам выполнение данного обязательства. Может быть, это конкретные мысли о себе, которые возникают после выполнения обязательства. Напишите, что вы чувствуете в связи с выполнением этого обязательства.

Графы «Затраты времени» и «Влияние на финансы» заполните как в прошлых таблицах.

В графе «Прочие издержки» укажите эмоциональные и любые другие потери, связанные с выполнением обязательства.

Теперь проранжируйте ваши обязательства по времени.

## **Роли, которые заставляют играть**

Какие социальные роли вы выполняете?

Социальная роль – это совокупность действий, которые должен выполнять человек с определенным социальным статусом. Это модель поведения, заданная позицией (статусом) человека в социуме. Это поведение, которое ожидается от человека, занимающего определенный статус.

Каждый человек выполняет достаточно большое количество социальных ролей. На работе это может быть роль сотрудника или роль начальника. Дома это могут быть роли мужа или жены, отца или матери, сына или дочери, в зависимости от того, с какими родственниками вы общаетесь. Это может быть роль друга или приятеля в неформальном общении.

Если у вас есть какое-то хобби, то вы можете тоже выполнять соответствующую роль. Допустим, вы увлекаетесь живописью, и, когда вы ею занимаетесь, то выполняете социальную роль, которую можно назвать ролью художника.

Вспомните 10 социальных ролей, которые вы регулярно выполняете. Подумайте о каждой роли. Какие конкретно действия в этой роли вы совершаете? Как вы относитесь к этой роли? Устраивает ли она вас?

По итогам размышлений составьте табличку.

№ п/п	Роль	Действия	Эмоции	Сухой остаток	Затраты времени	Влияние на финансы
1						
2						
...						
10						

В графе «Роль» укажите название роли. Директор, сын, муж, друг, душа компании, футболист любительской команды...

В графе «Действия» укажите 3-5 ключевых действий, характеризующих каждую роль.

В графе «Эмоции» укажите чувства, которые вы испытываете, выполняя эту роль.

В графе «Сухой остаток» напишите итоговый результат, который вы получаете от выполнения данной роли.

Графы «Затраты времени» и «Влияние на финансы» заполните как в прошлых таблицах.

В заключение, проранжируйте роли по времяемкости: в первой строке таблицы – роли, на выполнение которых уходит больше всего времени, дальше – по убыванию.

## **Вещи, которые не очень нужны**

Какова ваша самая ценная собственность?

Теперь подумайте о собственности, которую вы больше всего цените, которой больше всего дорожите.

Сюда относятся, прежде всего, вещи. Допустим, ваш лю-

бимый автомобиль. Или ноутбук. Сюда может относиться жилье: квартира или дом. Сюда могут относиться деньги и доли в уставных капиталах, если вы являетесь учредителем бизнеса.

Особо нужно сказать о животных. По действующему закону, домашние животные рассматриваются как имущество. При этом очень часто хозяева относятся к своим домашним питомцам как к членам семьи, практически как к людям. Это называется «антропоморфизм». Поэтому, если у вас есть домашний питомец, вы можете включить его либо в таблицу «Собственность», либо в таблицу «Люди», по вашему усмотрению.

Подумайте о том, какие издержки, связанные с обладанием каждым объектом собственности, вы несете. Издержки могут быть временными, финансовыми и эмоциональными. С временными и финансовыми все понятно. Допустим, если у вас есть машина, вы тратитесь на ремонт, на бензин. Это и будут издержки. Если вы включили в табличку «собственность» вашу собачку, то вы тратите полтора часа в день на то, чтобы ее выгуливать. Это тоже издержки.

Помимо издержек, собственность приносит положительный эффект от обладания ею. Иначе она превращается в обузу или хлам, занимающий место. Подумайте о положительных эффектах (финансовых, эмоциональных, и любых других), которые приносит ваша самая ценная собственность.

А дальше снова – табличка.

№ п/п	Собственность	Эмоции	Эффект	Затраты времени	Влияние на финансы	Прочие издержки
1						
2						
...						
10						

В графе «Собственность» напишите 10 самых ценных и дорогих для вас объектов собственности.

В графе «Эмоции» укажите свои переживания, связанные с этим объектом собственности. Например, чувство триумфа от обладания роскошным автомобилем. Тревога при мысли о том, что этот самый автомобиль поцарапают. Нежные чувства к любимому песику. Тревога за здоровье собачки.

В графе «Эффект» укажите, что хорошего дает вам обладание этой собственностью. Это может касаться финансов социального статуса, – чего угодно.

В графе «Затраты времени» укажите, издержки времени, связанные с этим объектом собственности. Например, на ремонт автомобиля (если вы делаете его самостоятельно), или на выгул собаки.

В графе «Влияние на финансы» укажите, приносит ли собственность доход (как, например, квартира, сдаваемая внаем), или же требует затрат (как машина).

В графе «Прочие издержки» напишите сложности, создаваемые наличием этого объекта собственности. Сюда могут

относиться, например, конфликты, порождаемые обладанием объектом собственности.

Теперь проранжируйте вашу собственность по временемности.

## **Итог: во что же вы превратили свою жизнь?**

Теперь мы завершим первоначальный анализ нашей жизни.

Прежде всего, на основе семи табличек, составьте одну. Вот такую.

№ п/п	Элемент жизни	Эмоции	Эффект / сухой остаток	Затраты времени	Влияние на финансы	Прочие издержки
1						
2						
...						

В графу «Элемент жизни» выпишите из всех семи табличек то, на что уходит ваше время: «Дела», «Люди», «Места», «Привычки», «Обязательства», «Роли», «Вещи». Обратите внимание, что данные в табличках могут дублироваться. Например, в таблице «Дела» вы напишите про свою работу, а в таблице «Роли» – о социальной роли сотрудника, которую вы на работе исполняете. В итоговой таблице дублирование нужно устранить.

В следующие графы «Эмоции», «Эффект / сухой оста-

ток», «Затраты времени», «Влияние на финансы» и «Прочие издержки», – перепишите то, что написано в семи таблицах.

Если вы составляли таблицы в MS Excel, то сейчас можете построить наглядный график, показывающий, на что вы тратите свое время. Если вы записывали затраты времени «навскидку», то и график получится приблизительным. И не факт, что он будет точно отражать, то, что на деле происходит с вашим временем. То же самое касается финансовых затрат.

Чтобы повысить точность, я еще раз советую обратиться к техникам хронометража и учета расходов. Желательно вести непрерывный хронометраж, чтобы получить точную картину того, как вы тратите свое время, сколько его уходит на каждый элемент вашей жизни.

А потом исправьте данные в табличках. Возможно, итоговая картина поменяется радикально, и вы сильно удивитесь.

# Почему трудно менять жизнь?

## Жизнь сопротивляется изменениям

То, что мы описали семью таблицами – это система под названием «Наша жизнь». Конечно, это упрощенная модель. Как любая система, она состоит из элементов, и связей между ними. В системе нашей жизни элементами выступают регулярные дела, люди, вещи, обязательства, – все то, что мы описали в таблицах. Эта система включает нас самих, с нашими привычками. И все эти элементы связаны друг с другом. И именно поэтому систему «Наша жизнь» довольно непросто изменить.

Любая система стремится к стабильности, и обладает свойством инертности. Например, маятник, который висит в нижней точке. Мы можем отвести его от точки равновесия, а он все равно туда вернется, в эту точку. Или другой пример: фирма. Если она работает привычным и устоявшимся способом много лет, и вдруг вводятся какие-то новые правила, то поначалу сотрудники протестуют. И начальству приходится это сопротивление преодолевать, чтобы эти новые правила прижились, укоренились, и вся работа, в конце концов, пошла по-новому.

Так же и с жизнью. Если попытаться волевым усилием провести изменение какого-то одного элемента, то, вероятнее всего, после того, как волевое напряжение ослабнет и

усилия перестанут прикладываться, все вернется в прежнее состояние. В этом проявляется свойство инертности. Говорят, что система сопротивляется изменениям. Любая система.

Почему существует эта инертность в нашей жизни? Причин тут несколько.

Во-первых, вся эта система: «Дела», «Люди», «Роли», «Места», «Вещи», «Обязательства» и «Привычки», – удовлетворяет наши многочисленные потребности. Некоторые из этих потребностей мы осознаем, а некоторая их часть находится вне нашего осознания. Однако потребности существуют, и нам приходится их удовлетворять. Что мы и делаем, выстроив систему жизни, которой мы живем.

Наши потребности – это первый стабилизирующий фактор. А поскольку часть этих потребностей мы не осознаем, при попытке изменить волевым усилием какой-то один элемент системы, эти неосознаваемые потребности перестают удовлетворяться. Человек начинает испытывать нарастающую неудовлетворенность, и весьма скоро возвращается к прежнему.

Например, курильщик, у него есть привычка к курению. Привычка испытывать удовольствие от поступления никотина в организм, физиологическая потребность в никотине. Это – осознаваемая потребность. Решив отказаться от курения, человек может заменить сигарету никотиновым пластырем.

При этом с курением связана масса дополнительных потребностей, которые удовлетворяются. Допустим, для подростка это может быть потребность ощущать себя взрослым. Курение часто является поводом для общения, вспомните разговоры в курилке. Некоторым курение помогает расслабиться, снизить психологическое напряжение. И так далее. Все эти потребности, иногда их называют «вторичными выгодами» не осознаются.

И для того, чтобы помочь человеку избавиться от привычки к курению, нужно все эти вторичные выгоды, то есть неосознаваемые потребности, выявить, и найти какие-то альтернативные способы их удовлетворения. Подросток может найти другое основание ощущать себя взрослым. Например, устроиться на работу и начать самостоятельно зарабатывать. Разговоры в курилке можно заменить, например, участием в интересном для человека тематическом чате. Расслабляться можно с помощью аутогенной тренировки, ее можно быстро освоить.

И тогда привычку «курение» можно из системы «наша жизнь» безболезненно изъять. Физиологическая зависимость от никотина проходит быстро, особенно если воспользоваться помощью врачей. И привычка к курению, скорее всего, не вернется, потому что все потребности, которые с помощью этой привычки удовлетворялись, теперь удовлетворяются какими-то другими способами.

Помимо наших потребностей, есть второй стабилизиру-

ющий фактор: это потребности других людей, которые, так или иначе, удовлетворяем мы. Они описаны в табличке «Обязательства». Частично описаны, на деле их гораздо больше.

И вот когда мы пытаемся измениться, стать лучше, достичь каких-то выдающихся результатов, наши «друзья» вместо того, чтобы поддерживать нас и вдохновлять, иронически гмыкают или даже отпускают саркастические замечания. Говорят, что у нас не получится, и доходчиво аргументируют, почему. В общем, прилагают массу усилий к тому, чтобы разрушить нашу мотивацию к изменениям, и заставить нас оставаться такими, какими они привыкли нас видеть. Самые близкие люди часто занимаются тем, что стараются выбить у нас почву из под ног и оторвать нам крылья.

Зачем они это делают? Чтобы сохранить собственное чувство удовлетворенности и комфорта, которое нарушится при наших изменениях.

И даже если речь идет о полезных изменениях, например, перестать пить или курить, «друзья» начинают высмеивать: «Кто не курит и не пьет, тот здоровеньким помрет». По сути, такие «друзья» – не более чем собутыльники, а собутыльнику нужен другой собутыльник, чтобы не пить в одиночку. И, возможно, они втихаря самоутверждаются за наш счет, смакуя наши недостатки. Ведь если мы эти недостатки устраним, повод для самоутверждения исчезнет, а потребность в нем останется. Вопрос: зачем нужны такие «друзья»?

В общем, именно потребности объединяют людей в системы типа «семья» или «компания». И именно потребности, точнее, неосознаваемая их часть, делает нашу жизнь инертной, а изменение ее – делом не слишком простым.

### **Упражнение «Изменение жизни»**

Это упражнение требует 2 недели на выполнение. Первая неделя – генерация идей, вторая – реализация проекта.

Возьмите итоговую табличку из прошлого упражнения.

Удалите все столбцы, кроме первого «Элемент жизни». Добавьте два новых столбика: «Удовлетворенность» и «Идеи улучшения». Получиться вот что.

№ п/п	Элемент жизни	Удовлетворенность	Идеи улучшения
1			
2			
...			

Распечатайте таблицу на принтере, причем так, чтобы в последней графе осталось как можно больше места для записей.

Теперь перечитайте, медленно и вдумчиво, каждую строку таблички, каждый элемент вашей жизни. Сфокусируйтесь на нем, подумайте о нем, о конкретике и деталях. Например, если элементом жизни является какой-то человек, подумай-

те о содержании ваших отношений с ним. Как вы общаетесь? Какие дела вместе делаете? Как проводите время? Какой информацией обмениваетесь? Что друг другу даете?

А теперь почувствуйте, насколько вы этим элементом жизни удовлетворены? Если речь идет о человеке, насколько удовлетворены отношениями с ним? Если речь идет о каком-то месте, какова степень удовлетворения, удовольствия, комфорта, которое вы получаете от нахождения в этом месте?

Оценивайте по 10-бальной шкале, ориентируясь на свои внутренние ощущения. Поставьте оценку в баллах от 0 до 10 в столбце «Удовлетворенность».

Следующую неделю носите распечатанную таблицу с собой. И каждые 3 часа выделяйте 10 минут на то, чтобы ее вдумчиво перечитать. Можете поставить напоминалку на мобильный телефон. Прочитывая «элемент жизни» из таблицы, проговаривайте про себя вопрос: «Как я могу это улучшить?» И переходите к следующему элементу. Когда прочитаете всю таблицу, уберите ее, и займитесь своими делами.

У вас будут появляться идеи о том, как улучшить свою жизнь, по каждому элементу из таблицы. Записывайте их, для этого стоит завести специальный блокнот.

В течение недели, днем, каждые три часа возвращайтесь к таблице, и перечитывайте ее. А когда будут появляться идеи об улучшении жизни, записывайте их, либо в таблицу, либо

в блокнот. А вечером, может быть перед сном, перечитайте все идеи, которые к тому времени у вас накопились. Перечитайте их внимательно и вдумчиво.

Это очень важный момент! Перед сном перечитывайте, со вниманием и без спешки, идеи, которые вы сгенерировали. Идеи улучшения, а не таблицу. Если вы будете это делать, то у вас начнут появляться новые идеи, такие, о которых вы раньше не думали. Сначала табличка будет заполнена мыслями, которые вы привычно прокручиваете в голове, но ничего в связи с ними не делаете. Когда вы свои замыслы выпишете на бумагу, а перед сном внимательно перечитаете, мозг начнет создавать новые идеи улучшения жизни.

Прежде, до записи своих замыслов, вы использовали свой мозг для того, чтобы удержать их в памяти, повторяя снова и снова. А когда идеи окажутся на бумаге, не нужно будет «прокручивать» их в голове, они никуда не потеряются, поскольку вы их записали. Мозг освободится, разгрузится, и начнет генерировать новые идеи. Эти новые идеи, возможно, окажутся неожиданными для вас, вызовут энтузиазм, чувство драйва, и желание их реализовать.

И так поступайте семь дней:

- днем несколько раз перечитывайте таблицу, описывающую вашу жизнь;
- записывайте идеи улучшения;
- перед сном перечитывайте их.

В конце недели (на 7-й день) еще раз перечитайте все

идеи, которые вы придумали. вы удивитесь тому, сколько возможностей вы открыли для улучшения своей жизни. Выберите 3 элемента жизни, которые вы улучшите в ближайшую неделю.

1) Первый элемент тот, который вы можете за ближайшую неделю улучшить по максимуму, т.е. реализовать все, или почти все придуманные идеи.

2) Второй элемент тот, который вам больше всего хочется улучшить, даже если сделать за неделю вы можете не слишком много.

3) Третий элемент тот, в результате улучшения которого возрастут ваши возможности.

Это приблизительные критерии выбора, вы можете выбрать то, к чему лежит ваше сердце.

Теперь составьте очередную табличку.

№ п/п	Элемент жизни	Удовлетворенность 1	Меры по улучшению	Удовлетворенность 2
1			1. _____ 2. _____ 3. _____	
2			1. _____ 2. _____ 3. _____	
3			1. _____ 2. _____ 3. _____	
		$\Sigma_1$		$\Sigma_2$

В графу «Элемент жизни» запишите 3 элемента, которые

вы выбрали для проработки. В графу «Удовлетворенность 1» перепишите оценки из прошлой таблицы. В графе «Меры по улучшению» запишите для каждого элемента жизни 3-5 конкретных действий, которые вы совершите в ближайшую неделю для его улучшения.

У вас получится план улучшения вашей жизни. А в следующую неделю просто сделайте все то, что написано в третьем столбике «Меры по улучшению».

В конце недели оцените текущую удовлетворенность этими тремя элементами жизни, по 10-бальной шкале, опираясь на внутренние ощущения.

Теперь вы можете посчитать суммы удовлетворенностей до и после изменений (1 и 2), и оценить рост вашей удовлетворенности (от этих трех элементов жизни) по формуле:

$$(2 - 1) / 1$$

Упражнение имеет две цели.

Во-первых, запустить процесс генерирования новых идей по улучшению жизни.

Во вторых, ощутить, как ваша жизнь сопротивляется изменениям.

Смысл этого упражнения не в том, чтобы радикально улучшить жизнь. Это невозможно сделать за одну неделю.

## Глава 2. Анатомия аутентичной цели

### Аутентичная цель – результат, к которому человек реально движется

Что такое цель?

Существует множество определений этого термина.

Толковый словарь Ушакова определяет цель как «то, к чему стремятся, что намечено достигнуть, намерение, которое должно осуществить». Толковый словарь Ожегова: «Предмет стремления, то, что надо, желательно осуществить».

Литература по тайм-менеджменту говорит о том, каким критериям должна отвечать цель. Так, Александр Горбачев называет 4 критерия: конкретность, измеримость, дата, реальность<sup>9</sup>. Часто цитируемый везде, где только можно акроним S.M.A.R.T. означает, что цель должна быть:

- конкретной (specific);
- измеримой (measurable);
- достижимой (attainable);
- актуальной (relevant);

---

<sup>9</sup> Горбачев А.Г. Тайм-менеджмент. Время руководителя: 24+2. – М.: Издательский дом «ДМК-пресс», 2007. С. 31-35.

– ограниченной во времени (time-bound).

Много внимания вопросам достижения целей уделяет НЛП. В НЛП разработана своя система критериев, которым должна соответствовать правильно сформулированная цель (она называется «спецификация цели»), и модель Т.О.Т.Е., объясняющая, как люди достигают целей...

Лично мне наиболее удачным представляется следующее определение:

Цель – это конкретный результат, достижение которого возможно и желательно, на реализацию которого человек готов тратить ресурсы (усилия), и для достижения которого он фактически совершает реальные действия в течение продолжительного времени.

### **Как отличить цель от не-цели, ключевые моменты**

Это определение можно разделить на несколько ключевых элементов, или принципов:

- конкретность результата;
- возможность результата;
- желательность результата;
- готовность потратить ресурсы;
- фактическое совершение действий, направленных на достижение результата.

Принцип «конкретности результата» сразу же отмечает абстракции типа «стать совершенным», «построить идеальное общество» и тому подобные. Все эти абстракции мы мо-

жем сказать, произнести языком, так же как слова «горячее мороженое» или «сухая вода». Однако в физической реальности им ничего не соответствует, и не будет соответствовать, сколько бы мы о них не фантазировали. До тех пор, пока мы не перейдем от абстрактных фантазий к конкретным критериям.

Чтобы перейти от фантазий к реальности, нужно конкретизировать абстракцию. Например, вместо «хочу стать лучше» – «хочу спокойно реагировать на критику» или «хочу делать пробежку каждое утро».

Принцип «возможности результата» сразу же отменяет такие фантазии, как «полететь к звездам» или «стать президентом... какой-нибудь страны». Хотя помечтать можно, конечно, однако в физической реальности ничего от этих мечтаний не изменится.

Часто результат теоретически возможен, а практически – недостижим. Например, «стать миллиардером», – теоретически может каждый человек, а практически ими становятся единицы. Так же, как вообще известными людьми: писателями, актерами, спортсменами.

Принцип «желательности результата» отмечает то, что нам кто-то навязывает вопреки нашему протесту. Когда нам говорят, что «мы должны быть вот такими-то» или «обязаны делать вот то-то и то-то», мы можем дать слабинку и согласиться, на словах. Однако внутренний протест будет мешать нам двигаться к такой навязанной цели, и мы будем «про-

крастинировать», или откладывает на потом, или же злобно саботировать...

Принцип «готовности потратить ресурсы» показывает, насколько сильно человек заинтересован в достижении цели. Если мужчина «хочет заниматься альпинизмом», уже 5 лет хочет, и сотню раз посмотрел все фильмы о восхождении на Эверест, – это одно. Если же он почувствовал желание заниматься, пару раз сходил на скалодром, попробовал каково это, а потом купил комплект необходимого снаряжения, выложив кругленькую сумму, и уже месяц занимается курсах скалолазов, – это совсем другая песня. Этот второй мужчина явно заинтересован в занятиях альпинизмом, а первый – просто диванный фантазер.

### **Если не движешься – цели нет**

И, наконец, принцип «фактических действий», – он самый важный. Многие люди хотят сбросить вес. Большинство из них только хотят, и ничего больше не делают. Некоторые садятся на диету, потом бросают. Некоторые записываются в тренажерный зал, сходят пару раз, и все. Некоторые практикуют диету и спорт более-менее регулярно, и даже сбрасывают 5-10 кг., однако потом возвращаются к прежнему образу жизни, и снова набирают вес, и все на этом заканчивается.

А есть такие, кто выбрал или придумал для себя диету, стал ходить по беговой дорожке 1-2 часа в день (дорожку можно купить, и она будет дома), даже провел несколько кур-

сов голодания, сбросил 40 кг. Победа! Потом набрал обратно 30. Потом взялся за ум и сбросил 10. Потом затормозил... Такие вот качели.

Замедление процесса, застой, откат назад. Это все нормальные рабочие моменты, когда идешь к трудной цели, когда борешься с самим собой, с привычками, которые десятилетиями вырабатывались. И только такой человек, я считаю, имеет цель. Только у него есть реальная цель, а не голословная декларация. Только у того, кто движется к цели более-менее постоянно, с отклонениями, застоями, откатами, – и все же идет вперед.

Только такого человека, идущего к цели, можно назвать целеустремленным.

Многие мечтают, фантазируют, воображают. Многие прописывают цели, расписывают планы, клеют коллажи типа «карта мечты». И считают, что у них «есть цели», даже много целей. Ну, может быть. Пусть думают, что хотят, это их жизнь.

А по мне, так целеобладание не равно целеустремленности. И я думаю, стоит об этом помнить. И, проникшись этой мыслью, «почистить» список своих «целей», а если уж быть честным – фантазий, мечтаний и благозвучных деклараций. Сократить его до 8-10-12 реальных, желательных для нас целей, к которым лежит наше сердце, от которых тепло становится на душе, и для достижения которых мы не просто «готовы стараться», а уже стараемся.

Мы уже что-то делаем! И это, только это – единственный показатель того, что у нас есть цель. И то, что мы декларируем – не пустые слова, а результат, к которому мы идем, и которого, вероятнее всего, достигнем.

# Этапы формирования аутентичной цели

## Свои и не свои цели

Цели бывают подлинными и фальшивыми, и очень важно уметь их различать. Потому что тратить ресурсы (время, деньги), а по сути – свою жизнь, на реализацию фальшивых целей – откровенная глупость.

# 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.