Жизнь без целей

Бросьте вызов догматам практической психологии и наслаждайтесь жизнью, освободившись из плена поставленных целей

Стивен М. Шапиро

ДОБРАЯ КНИГА
МОСКВА 2006

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

- 41 % американцев (более 100 миллионов человек) утверждают, что, добившись своей цели в жизни, они не почувствовали себя счастливее, а, наоборот, испытали одно разочарование.
- 33 % американцев (каждый третий в Америке) страдают бессонницей, поскольку постоянно думают о достижении своих целей.
- Почти каждый пятый американец (18 % населения) потерял друга, любимого человека, семью, направив все свои усилия только на то, чтобы добиться поставленной цели. Эти люди, скорее всего, чувствуют себя втрое более несчастными, чем те, кто еще не стал целеголиком и не доходил до таких крайностей.
- 27 % американцев (каждый четвертый) утверждают, что, добившись своих финансовых целей, они не стали счастливее. Об этом говорят даже самые состоятельные люди.
- 29 % американцев находят вполне возможным, что выбор цели в их жизни был неверным.
- Каждый седьмой житель Америки (13 % населения страны) хотя бы однажды нарушил закон или совершил неэтичный поступок, будучи полностью поглощен процессом достижения своей цели. И эти 13 % — только те, кто решился в этом признаться.
- 36 % американцев признаются, что чем больше целей они перед собой ставят, тем больший стресс испытывают, при этом 52 % утверждают, что одной из своих целей они считают уменьшение стресса в жизни. Разве это не парадоксально?

- Только 8 % американцев выполняют те решения, которые они принимают для себя в новогоднюю ночь. Заметьте, большинству населения (92 %) этого не удается сделать!
- 31 % американцев утверждают, что в данный момент они живут без какой-либо цели. Знают ли они что-нибудь такое, чего не знаете вы?

Наше общество требует от нас достижений и таким образом грабит нас, отбирая у нас счастье. Не отдавайте его без борьбы. Сейчас настало время для того, чтобы самим начать распоряжаться своей жизнью, освободившись от мертвой хватки поставленных целей, — а ведь они до сих пор удерживают в плену еще очень много людей.

Выше были приведены данные телефонного опроса, проведенного на сайте GoalFree.com. Помощь в проведении опроса оказала Корпорация исследования общественного мнения, Принстон, штат Нью-Джерси. Опрос проводился с 5 по 8 августа 2005 года, в опросе участвовали 1012 человек; номера для опроса выбирались случайным образом, предел погрешности составляет 3 %.

СОДЕРЖАНИЕ

От автора 9

Пролог: признания целеголика 11

КАК НАЧАТЬ ЖИТЬ БЕЗ ЦЕЛЕЙ 23

Введение
Предварительные замечания о жизни без целей 25

ВОСЕМЬ СЕКРЕТОВ ЖИЗНИ БЕЗ ЦЕЛЕЙ 49

Секрет № 1
Пользуйтесь компасом, а не картой 51

Секрет № 2
Не бойтесь заблудиться 75

Секрет № 3
Помните, что удачные возможности часто стучатся к нам в дверь, но порой этот стук трудно расслышать 97

Секрет № 4
Любите то, что у вас есть 119

Секрет № 5
Ищите приключения 141

Секрет № 6
Станьте магнитом, притягивающим к себе людей 163

Секрет № 7
Признайте ограниченность своих возможностей 187

Секрет № 8
Не настраивайтесь на определенный результат 209

КАК ПРИМЕНЯТЬ ВОСЕМЬ СЕКРЕТОВ 235

Настройте свой компас 237

Эпилог
История превращения целеголика в человека, живущего без целей 243

ПРИЛОЖЕНИЯ 257

Приложение А
Некоторые часто задаваемые вопросы 259

Приложение Б
Тест «Целеголик ли вы?» 271

Приложение В
Результаты теста «Целеголик ли вы?» 275

Приложение Г
Результаты интернет-опроса «Целеголик ли вы?» 279

Об авторе 285

Пролог:
ПРИЗНАНИЯ ЦЕЛЕГОЛИКА

Это началось в июне 1986 года в городе Итака, штат Нью-Йорк. То было время возможностей и новых начинаний. Я только что окончил Корнельский университет, получив специальность по промышленной инженерии, и начал работать в одной из ведущих консалтинговых компаний мирового уровня. Тогда же я встречался с замечательной женщиной Бет Энн. В том же 1986 году, 31 августа, мы поженились, сыграв свадьбу в небольшом пансионе в штате Массачусетс. Я любил Бет и страстно желал создать с ней семью; я еще не знал, что мои цели разрушат этот брак.

Итак, у меня были новая работа и молодая жена. Моя карьера только начиналась. Я получил первый крупный консалтинговый проект в Нью-Йорке: мне предстояло разработать компьютерную систему на основе новой, недостаточно хорошо испытанной и проверенной технологии. Как и ожидалось, проект отнимал много времени. Мы с Бет Энн жили в штате Коннектикут, и вскоре тратить по три часа каждый день на дорогу в Бруклин и обратно показалось мне невыносимым. Чтобы сэкономить мое время, компания выделила мне квартиру в Нью-Йорке, где я проживал еще с одним сотрудником. Таким образом, я проводил с женой только выходные, да и то не каждые. Часто мне приходилось задерживаться на работе с 9 утра до двух часов ночи.

Так продолжалось больше года. Я ничего не замечал, кроме многочисленных технических проблем, которые мне предстояло решить, — не видел, в частности, тех проблем, которые уже возникли в наших отношениях с женой. Карьере я отдавал всю свою увлеченность, всю страсть своей души. Иными словами, моей главной целью стал успех на поприще консалтинга. Я мог стать партнером этой консалтинговой компании — такая цель явственно вырисовывалась передо мной, несмотря на то что для ее достижения мне предстояло проработать в компании более десяти лет.

Как и ожидалось, человек, отдающий работе более 80 часов в неделю, не может проводить достаточно времени с семьей. Бет Энн страдала от недостатка внимания. Моя интенсивная работа постепенно разрушала наш брак. Я очень редко бывал вместе с женой, а когда мы наконец оказывались вместе, я ощущал только одно: постоянную усталость. Ведь все мои силы уходили на достижение цели.

Через несколько лет Бет Энн решила, что нам лучше разойтись. Она была права. Мы к тому времени уже достаточно сильно отдалились друг от друга, и расставание было единственным выходом из создавшейся ситуации. Я очень тяжело переживал развод. Только после того как мы расстались, я осознал, что наш брак был для меня важнее, чем моя работа. Но было уже поздно. У меня началась депрессия; мои ценности и приоритеты подверглись первой переоценке.

Только ли стремление к цели заставляло меня отдавать все свое время работе, или я использовал его как прикрытие, защищаясь от проблем в семье? Не знаю. Но абсолютно очевидно: я настолько погрузился в работу и в мысли о предстоящих карьерных достижениях, что забыл о том, что я еще и живу. Но этого ли именно я хотел? В то время я начал за-

думываться о том, что, пожалуй, успешная карьера для меня не самое важное в жизни. Когда я это понял, моей первой мыслью было порвать с миром консалтинга и заняться чем-нибудь таким, что я бы по-настоящему любил, неважно чем. Но в итоге я выбрал менее радикальный вариант. Я решил больше времени отдавать тем занятиям, которые доставляли мне удовольствие, — например, по вечерам я начал играть на саксофоне в местных музыкальных коллективах, по-прежнему посвящая дневное время своей основной работе. В то же время работа и стремление к цели (стать партнером компании) все еще оставались на первых позициях списка моих приоритетов.

Меня перевели на другой проект — крупной корпорации необходимо было провести сокращение штата, чтобы прибыли компании достигли ожидаемого акционерами уровня. Я снова проводил бесконечные рабочие дни в бездушной, стерильной обстановке офиса крупной корпорации. По завершении проекта, над которым я трудился, 10 тысяч сотрудников корпорации должны были потерять работу. 10 тысяч! Это число увольняемых столь велико, что они становятся как бы обезличенными, трудно себе представить, что это значит на самом деле. Я совершенно не осознавал, как наша работа отразится на течении жизни столь огромного числа людей. И я пребывал в неведении до того самого дня, когда по телевизору в программе новостей я услышал рассказ о судьбах трех сотрудников той самой корпорации, по заказу которой я трудился, недавно лишившихся своих рабочих мест. Один из них был вынужден зарабатывать на жизнь, ухаживая за газонами, он еле-еле сводил концы с концами. Бо́льшую часть интервью он плакал. Второй человек проводил в Интернете по пятнадцать часов в день, пытаясь найти новую работу. И хотя к моменту

интервью он был безработным уже более года, из всех троих его история внушала наибольший оптимизм. Третий сотрудник покончил жизнь самоубийством. Выслушав эти три истории, я смог ясно представить себе последствия успешного завершения своего проекта. Представить себе, что таких людей будет 10 тысяч, — это было невыносимо!

И снова в моем мозгу завертелись мысли о том, что надо бы бросить консалтинговый бизнес. Но даже несмотря на то что я переживал самый настоящий экзистенциальный кризис, я был не готов к тому, чтобы покинуть уютную гавань и отказаться от продвижения по карьерной лестнице. Однако я предпринял попытку примирить финансовую стабильность и поиск личного удовлетворения — и взял отпуск на два месяца. Я больше не мог продолжать делать дело, которое должно было принести несчастье в жизнь столь огромного числа людей.

Во время отпуска я посещал занятия по развитию личности, читал книги по восточной философии, целыми днями сидел на берегу моря, делая записи в своем дневнике и размышляя о том, что же мне делать. Через два месяца такого погружения в себя я пришел к определенному заключению. Я хотел заниматься таким делом, которое бы меня вдохновляло. Я хотел делать то, что не противоречило бы моим личным ценностям, я не хотел нести ответственность за то, что люди теряют свою работу. Достичь своей цели, нанеся ущерб своей душе, — нет, это слишком неравноценный обмен.

Я начал размышлять о росте — о росте предприятий вместо сокращения. О том, как внедрять инновации и творчески вести дело вместо акцентирования на продуктивности и экономии. Я решил, что за пять лет смогу стать лидером инновационных начинаний в биз-

несе, человеком, который окажет позитивное влияние на весь мир бизнеса. Свои представления об успехе я строил в соответствии с образами некоторых «светил», которые выступали с программными речами, занимались исследованиями, писали книги, проводили занятия и тренинги и вообще были у всех на виду, оказывая мощное воздействие на людей во всем мире. Да, именно этого я и хотел.

По совету друзей и коллег (но, заметим, против моей воли) я составил план достижения этой новой цели. На нескольких страницах я подробно изложил порядок действий на всю следующую неделю, следующий месяц, следующий год — и т. д. на все те пять лет, которые требовались для достижения моей цели. Если бы я решил действовать в соответствии с планом, мне бы пришлось трудиться изо всех сил, делая то, что меня совершенно не интересовало, и посещать огромное количество всяких скучных занятий. По сути, мне предстояло пожертвовать для осуществления этого плана пятью годами своей жизни.

Но вскоре после этого у меня состоялся очень интересный разговор с одной из моих подруг — как оказалось, она знала меня лучше, чем я сам. Она заметила: «Я вижу, что люди заставляют тебя проектировать и конструировать твое собственное будущее». Затем он дала мне совет: «Пресекай их попытки. Обрати внимание на лягушку: она греется на солнышке, сидя на листе кувшинки, а когда ей надоест, перескакивает на другой листок и сидит там, пока ей не наскучит. Бери с нее пример. Прыгай с листка на листок в том направлении, которое ты сочтешь нужным». Ее слова нашли глубокий отклик в моей душе. Пораженный таким прозрением, я решил разорвать мой пятилетний план. С этого момента в моем сознании начала формироваться концепция отказа от целей. И сегодня

я, должен признаться, перескакиваю с места на место, получая в каждом из этих мест новый опыт. И хотя каждый такой «прыжок» совершается в направлении, которое в той или иной степени обусловлено прошлым опытом, никаких планов на будущее я не строю и целей не ставлю. Я не пытаюсь заставить свою жизнь двигаться по какой-то определенной колее, нет, она сама разворачивает передо мной множество разных путей, и все это без какого-либо участия с моей стороны. Но мое пребывание на каждом листке кувшинки не превращается в пассивное созерцание. С каждым прыжком я активно приобретаю новый опыт и живу насыщенной жизнью, полной разнообразных увлечений.

Несмотря на то что я разорвал свой план, который должен был сделать меня лидером в сфере инноваций, я не отказался от этого своего намерения. Перестав быть целью, оно подсознательно проникало в мои мысли, чувства и определяло мои действия. Только вместо того чтобы пойти по пути, который был с такой тщательностью описан в моем плане, я решил избрать другую дорогу. Необычную.

Совершив несколько прыжков на близлежащие листики, я наконец решился на серьезный шаг: все еще занимаясь консалтингом в сфере управления предприятиями, я переехал в Лондон. Здесь я снял небольшую меблированную однокомнатную квартиру и договорился об оплате помесячно. Живя и работая в Англии, я приобрел богатый опыт и многому научился. Там я выбирал те проекты, которые представляли интерес лично для меня, а не те, которые могли привести меня на очередную ступень карьерной лестницы. Через два года после переезда в Англию и через пять лет после того, как сформировалось мое желание стать лидером инноваций, увидела свет моя книга «Иннова-

ции 24 часа в сутки, 7 дней в неделю». Именно в этот момент я решил совершить новый прыжок.

Я бросил свою высокооплачиваемую работу в сфере консалтинга, съехал с квартиры, раздал имущество и отправился в путешествие по всему миру. Я создал свой новый бизнес, новую сферу деятельности и в этой сфере деятельности я специалист: я выступаю с программными лекциями, веду исследования, пишу книги и статьи, организую занятия и тренинги и оказываю значительное влияние на мир бизнеса — все случилось так, как я и хотел когда-то много лет назад. И хотя в первый год моей работы в новой сфере мои доходы составили всего 10% от прежней зарплаты, я по-настоящему люблю свою новую жизнь. Деньги, престиж и другие показатели удачи больше не являются для меня стимулами. У меня теперь свои критерии успеха — мой успех измеряется объемом того, что я делаю, а не размером дохода в долларах. И несмотря на то что деньги теперь столь мало значат для меня, мой бизнес процветает и развивается. И эта книга — мой очередной прыжок на новый лист кувшинки. Я не знаю, что ждет меня в будущем. Я знаю только то, что каждое утро я просыпаюсь полным энергии и воодушевления и с нетерпением жду, что принесет мне новый день.

Оглядываясь назад, я понимаю, что в течение многих лет я был не кем иным, как целеголиком. И моя история — это история многих. Достигая целей, я добивался успеха. К несчастью, на пути к достижению цели я не следовал стремлениям души и не получал удовлетворения. Очень легко попасть в плен тех критериев, которые определяют успех в нашем обществе: деньги, статус, карьерные достижения. Нам говорят, что именно так и надо жить. Но моя книга о том, как пересмотреть свои взгляды на жизнь.

Мой тип личности не изменился — я по-прежнему принадлежу к типу личности А*. Изменилось одно: теперь у меня нет целей. Я во всем отдаюсь своим увлечениям и устремлениям своей души, и отдаюсь в полной мере. Но это совсем не похоже на работу. Увлекшись, я часто меняю курс следования и начинаю двигаться в направлении, отличном от того, которое я представлял себе с самого начала. Но при этом мне сопутствует успех. Могу с гордостью сказать, что живу без цели уже десять лет. И никогда я не чувствовал себя лучше, чем сейчас.

Как появилась эта книга

Я нашел для себя формулу, которая оказалась очень действенной. Я открыл ее благодаря сочетанию удачи и собственной настойчивости. И тогда мне захотелось найти такой секрет жизни в гармонии со своими душевными стремлениями, который бы подходил всем. Я хотел описать метод, который любой человек при желании мог бы воспроизвести и применить. Поэтому летом 2003 года я предпринял путешествие, целью которого было познакомиться с обыкновенными людьми, живущими необыкновенной жизнью. В ходе путе-

---

* Тип личности А впервые описан в 1959 году кардиологами из Сан-Франциско Мейером Фридманом и Рэем Розенманом. Данный тип личности характеризует поведение, которое они наблюдали у пациентов, страдающих сердечными заболеваниями. Людей, принадлежащих к типу личности А, объединяет постоянная боязнь «не успеть» и хроническое переутомление. Люди, принадлежащие к типу А, много работают и быстро добиваются успеха. Они ставят себе трудновыполнимые задачи и часто берут работу домой. Они честолюбивы, нетерпеливы, склонны к соперничеству и ненавидят, когда кто-то стоит на их пути к успеху. О работе они думают постоянно. — *Прим. ред.*

шествия я задавал людям вопросы. В итоге мне удалось открыть тот самый секрет.

То, что я скажу, наверное, удивит вас, как это удивляло в свое время меня самого. Речь пойдет не о целях и не об амбициях, нет, — но о том, чтобы относиться к своей жизни как к незапланированному путешествию, полному непредсказуемых событий и впечатлений, вроде путешествия по живописной извилистой дороге в сельской местности. Вас ведет ваш внутренний компас, а вы учитесь следовать своим душевным стремлениям, даже если вам кажется, что таким образом вы сделаете лишний крюк и отклонитесь от основного маршрута. Каждый день несет новые приключения, жизнь сама разворачивается перед вашим взором. Вы не ставите перед собой серьезных и значительных жизненных целей, а вместо этого проникаетесь настоящим моментом. Вы понимаете, что успех, не приносящий удовлетворения, — это на самом деле крупная неудача. Ваша жизнь станет необыкновенной, как только вы поймете, что, наоборот, простое удовлетворение от сделанного и есть ваш личный успех.

За три месяца своих путешествий я преодолел около 20 тысяч километров и опросил 150 удивительных людей. О некоторых из них я специально расскажу в этой книге. Следуя обычной логике, вы, наверное, подумали, что такая «экспедиция» требует подробного планирования и четкой координации. Ничего подобного. Наоборот, я тронулся в путь, не имея никаких особых планов, позволив событиям развиваться естественно. Более того, только за неделю до начала поездки я начал искать людей, у которых мог бы взять интервью. Как? Я опубликовал в печати рекламное сообщение и распространил его, послал электронные письма своим знакомым, поместил объявление на сайте Google и на своей домашней страничке в сети Интернет, а так-

же установил контакт с читательской аудиторией журнала *Fast Company*. Больше никакого планирования перед началом путешествия мне не требовалось.

Я покинул Бостон 5 июня 2003 года, сидя за рулем своей «Тойоты» и имея приблизительный план действий только на ближайшие несколько дней. Я ехал на юг, по дороге знакомясь с новыми людьми, и по ходу путешествия мои планы менялись и возникали новые. Я заказывал гостиницу только непосредственно на день прибытия в тот или иной населенный пункт, что обеспечивало мне гибкость передвижения. Я знакомился с людьми в их офисах, у них дома, в кофейнях, в лечебницах и домах престарелых, на пляже — везде, где только можно было завязать разговор. В большинстве случаев интервью длилось два часа, однако некоторые беседы оказались гораздо более длительными. В общей сложности я собрал более 150 кассет, где было записано несколько сот часов разговоров.

Я постоянно обновлял информацию о ходе своего путешествия у себя на сайте, сообщая, где я в тот момент находился и куда собирался отправиться. Когда я знакомился с новым человеком, я помещал на сайте его фотографию и краткие биографические сведения. И хотя ни одно из моих интервью не было запланировано на момент начала моего путешествия, ни один его день не прошел без хотя бы одного интервью. Некоторые из тех, с кем я познакомился в пути, нашли меня благодаря рекламе и пресс-релизам — я получил более 500 электронных писем от тех, кто выражал свое согласие на проведение интервью. Многих из моих новых знакомых я нашел сам по рекомендации друзей и коллег. Но самые интересные люди оказывались на моем пути совершенно случайно.

Мне выпала особая честь — стать слушателем их рассказов. Некоторые из этих рассказов были впер-

вые доверены другому человеку, авторы таили эти истории даже от самых близких друзей. Мои новые знакомые и их рассказы сильно повлияли на мое личностное развитие: я получил возможность увидеть мир глазами тех, с кем я знакомился во время путешествия. В ходе наших разговоров изменились мои представления об успехе, их рассказы стали связываться в моем сознании с идеей о том, как начать жить необыкновенной жизнью. Именно благодаря этим встречам и беседам я открыл восемь секретов жизни без целей.