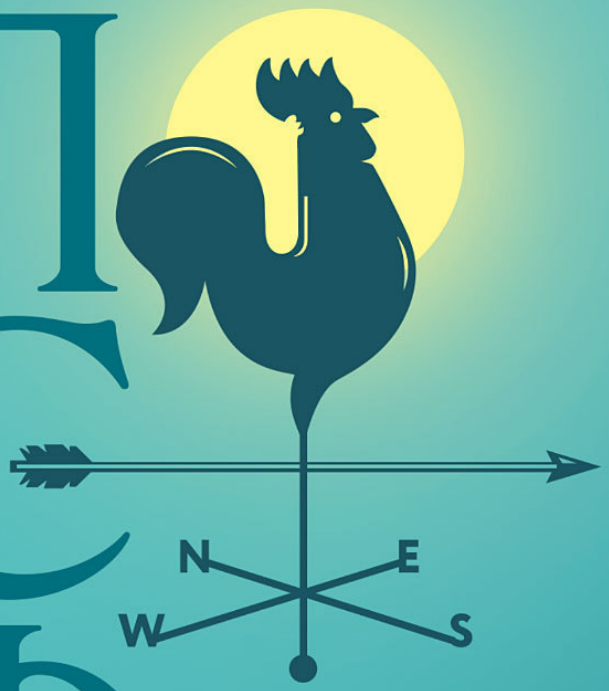
РОЛЬФ
ДОБЕЛЛИ

ФИЛОСОФИЯ хорошей жизни



52

нетривиальные
идеи о счастье
и успехе

Рольф Добелли

Философия хорошей жизни. 52 Нетривиальные идеи о счастье и успехе

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2017

УДК 17.023.34
ББК 87.742

Добелли Р.

Философия хорошей жизни. 52 Нетривиальные идеи о счастье и успехе / Р. Добелли — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2017

Как прожить хорошую жизнь? Какую роль играет судьба? А деньги? А интеллект? Зависит ли наше счастье от собственных установок, личного отношения к жизни, принципов, которым мы безоговорочно следуем, или дело в чем-то еще? И что лучше: стремиться к счастью или уметь избегать несчастий? Рольф Добелли, которого по праву называют одним из самых блестящих европейских мыслителей, задал себе все эти вопросы и решил разобраться, что нужно делать, чтобы жизнь прошла счастливо и не пришлось сожалеть ни об одном прожитом дне. Эта книга – настоящая классическая философия жизни в XXI веке. Чем бы вы ни занимались, она подарит вам множество полезных идей, как принимать более верные решения, не тратить свое время на бессмысленные волнения и справляться с большими и малыми вызовами, с которыми сталкивает вас жизнь. На русском языке публикуется впервые.

УДК 17.023.34
ББК 87.742

© Добелли Р., 2017
© Манн, Иванов и Фербер (МИФ), 2017

Содержание

Предисловие 6
Глава 1. Бухгалтерия в уме 8
Глава 2. Навык тонкой корректировки 12
Глава 3. Клятвы 16
Глава 4. «Черный ящик» в голове 20
Глава 5. Контрпродуктивность 24
Глава 6. Искусство жить «от противного» 28
Глава 7. Лотерея однояйцевых близнецов 32
Конец ознакомительного фрагмента. 33

Рольф Добелли
Философия хорошей жизни. 52 Нетривиальные идеи о счастье и успехе

Издано с разрешения Piper Verlag GmbH, München/Berlin

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Piper Verlag GmbH, 2017

© El Bocho, иллюстрации, 2017

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018

* * *

Моей жене Сабине и нашим близнецам Нума и Ави

Предисловие

С античных времен, то есть минимум на протяжении 2500 лет (а возможно, и дольше), люди задаются вопросом: как жить? Что такое счастливая жизнь? Какую роль играет судьба? Что дают деньги? Зависит ли наше счастье от собственных установок, от личного отношения к жизни, или, скорее, все дело в том, чтобы непременно достичь поставленных целей? И что лучше: стремиться к счастью или уберечься от несчастий?

Каждое новое поколение задается этими вопросами. Ответы по сути своей всегда разочаровывают. Почему? Потому что мы вечно ищем *единый* принцип, *один* Основной Закон, *одно* Общее Правило. Однако подобной чаши святого Грааля, где хранилось бы наше счастье, на свете нет.

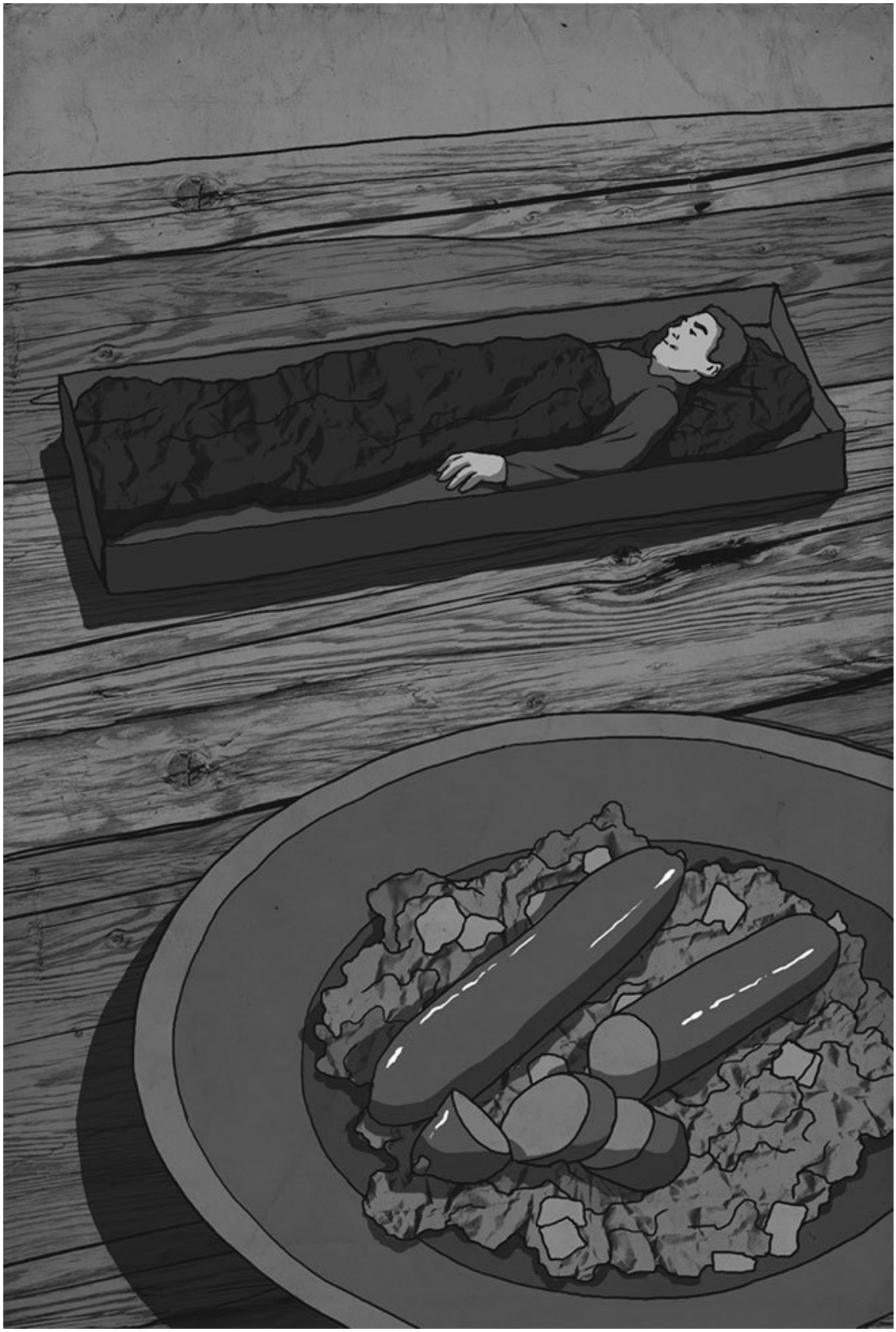
В последние десятилетия произошла тихая революция в самых разных сферах мышления. В науке, политике, экономике, медицине и во многих других областях знаний было установлено: мир слишком сложен, ни одна великая идея не способна охватить его целиком, как и малая горстка принципов. Чтобы понимать мир, нужен набор инструментов, разнообразных ментальных приемов и методов. И точно так же в своей повседневной жизни мы нуждаемся в соответствующем инструментальном наборе.

За два предыдущих века мы создали мир, который больше не поддается интуитивному восприятию и трактовке. Вот и бредем по жизни, спотыкаясь на каждом шагу, мы – менеджеры, предприниматели, инвесторы, врачи, журналисты, ученые, художники, политики и просто люди, как вы и я, – то и дело теряя почву под ногами… если в нашем распоряжении нет особого запаса солидных мыслительных инструментов и подходящих моделей.

Вы можете называть этот сборник ментальных приемов и позиций «приводной системой». Мне же больше по вкусу сравнение с обыкновенным домашним ящиком, где лежат инструменты. Главное вот в чем: ментальные инструменты важнее, чем знание фактов. Они важнее, чем деньги, чем отношения, и важнее, чем интеллект.

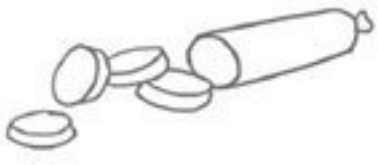
Несколько лет назад я начал составлять собственное собрание способов мыслить, инструментарий для хорошей жизни. При этом я использовал фонд уже подзабытых мыслительных приемов из античной классики и новейшие достижения психологических исследований. В этой книге я рассказываю о «классической философии жизни в XXI веке».

Много лет подряд каждый божий день тут и там я пользовался этими приемами, чтобы справиться с большими и малыми вызовами, с которыми сталкивала меня жизнь. За это время моя жизнь улучшилась почти во всех отношениях (тот несомненный факт, что сегодня у меня не такие густые волосы, а морщинок от смеха прибавилось, совсем не вредит моему счастью), поэтому с легким сердцем и чистой совестью я могу поделиться ими с вами. Вот мои 52 инструмента: они, конечно, не гарантируют вам хорошую жизнь, но, весьма вероятно, ее улучшат.



Глава 1. Бухгалтерия в уме

Как превратить потерю в выигрыш



Ведь я же знал это! Почти перед самым выездом из Берна на автобан торчит серый радар. Он там уже несколько лет. Не представляю, что творилось у меня в голове. А тут словно молния вырвала меня из потока обычных мыслей, и беглый взгляд на спидометр подтвердил: превышение скорости минимум на 20 километров в час, и нет в обозримом пространстве ни единой машины, годной на роль козла отпущения.

На следующий день, уже в Цюрихе, я издали наблюдал, как полицейский сует штрафную квитанцию под дворники на лобовом стекле у моей машины. Ну да, я неправильно припарковался. Потому что парковка была битком набита, я спешил, а в Цюрихе легальных парковочных мест так же много, как, скажем, лежаков в Антарктиде. В первый миг мне ужасно хотелось подбежать к полицейскому. Но мне достаточно было представить, как я стою перед ним, волосы дыбом, и пытаюсь поведать ему о своих проблемах. И я оставил все как есть. За годы вождения я уже понял, что так можно лишь выставить себя на посмешище. Чувствуешь себя маленьким мальчиком, а потом плохо спишь.

Раньше штрафные квиточки бесили, сегодня я их оплачиваю со спокойной улыбкой. Деньги беру из своего «сберегательного счета», из специальной заначки, куда я откладываю определенную сумму, так сказать, на добрые дела или на всякий непредвиденный случай – включая штрафные квитанции. Этот простейший трюк психологи называют «бухгалтерия в уме» (mental accounting). Собственно, речь идет о классической ментальной ловушке: мы относимся к деньгам по-разному, в зависимости от того, из какого источника они поступают. Например, если вы найдете сотню на улице, у себя под ногами, то потратите ее быстрее и легче, чем если бы вы ее заработали. А пример со штрафной квитанцией показывает, как можно использовать эту уловку себе на радость. Дескать, я так и знал! Играю сам с собой – вот, сам себя перехитрил и соломки подстелил – ради собственного душевного спокойствия.

Представьте, что вы путешествуете по очень бедной стране, и вдруг ваш любимый кошелек пропал. Но вскоре он снова находится – со всем содержимым, кроме наличности. Как вы расцените этот случай: вас ограбили – или вы просто облагодетельствовали кого-то, кому живется, наверное, хуже, чем вам? Сам факт кражи никакими мыслями не изменишь, однако оценить значимость происшествия, дать свою интерпретацию случаю – в вашей власти.

Хорошая жизнь во многом связана с конструктивной интерпретацией фактов. Прикидывая будущие расходы на покупки или рестораны, я всегда прибавляю 50 процентов. В такую сумму мне обойдется пара новой обуви или экзотическое блюдо в ресторане. Допустим, бокал вина стоит 10 евро, тогда я должен заработать 15 евро, чтобы позволить себе пить вино. Для меня это удобная форма бухгалтерии в уме, так я спокойно могу контролировать свои расходы.

Проживание в отеле я предпочитаю оплачивать заранее. Это позволяет не испортить себе впечатление от романтических выходных в Париже каким-то нелепым гостиничным счетом.

Как замечает нобелевский лауреат Даниэль Канеман[1] в правиле *«пик – конец»,* мы вспоминаем из отпуска лишь самый пик удовольствия и его концовку, остальное попросту забывается. Этот эффект мы рассмотрим подробнее в главе 20. Но, стало быть, если конец путешествия отмечен ужасающим счетом, который вам с надменным видом презентует исключительно заносчивый портье, да еще с загадочными «крипто»-надбавками (предположим, он включил их в счет потому, что вы изъясняетесь по-французски не без акцента), то это нанесет ущерб вашим впечатлениям. Психологи недаром рекомендуют тактику *заблаговременности:* сначала заплати, потом получай удовольствие. Такая игра из разряда «бухгалтерии в уме» позволяет сделать расходы менее болезненными.

Налоги я тоже оплачиваю без тени уныния, с легким сердцем. Ведь я не могу своими руками переделать налоговую систему. Значит, я просто сравниваю достижения моего родного прекрасного города Берна с городами Кувейта, с Эр-Риядом, с тесной забетонированной пустыней в Монако или с поверхностью Луны, где, как известно, не платят налогов. Результат: останусь я лучше жить в Берне. К тому же люди, переселяющиеся в неприятные места из «налоговых соображений», производят обычно впечатление мелочных и ожесточенных, а это плохая основа для хорошей жизни. Любопытно, что и дела у меня с такими людьми всегда идут плохо.

Не в деньгах счастье – да, это общее место. Однако позволю себе посоветовать вам действительно не переживать из-за пары евро. Вот я пью пиво. А стоит ли оно на два евро дороже или дешевле обычного, меня не волнует – и это приятно. Вместо денег могу сэкономить на лишних волнениях. Ведь каждую минуту стоимость моего портфеля акций колеблется – и гораздо значительнее, чем на два евро. Но я же не стану переживать, даже если DAX[2] опустится на одну тысячную процента. Позвольте себе поступать так же. Выделите на непредвиденные расходы достаточно скромную сумму, ту, что вам совершенно безразлична, – деньги, которые вы воспринимаете не как деньги, а как «белый шум». И тогда вы ничего не потеряете, во всяком случае, не потеряете внутреннего спокойствия.

Было время – мне было около сорока лет, – когда я после длительной фазы атеизма в последний раз и со всей отчаянностью искал Бога. Милые монахи-бенедиктинцы, насельники одного из монастырей, неделю за неделей принимали меня в качестве гостя. Я очень люблю вспоминать эти дни вдали от мирской суеты – ни телевидения, ни интернета и почти никаких сигналов мобильника: редкий сигнал мог пробиться сквозь толстые монастырские стены. Больше всего я наслаждался тишиной во время еды – разговоры в трапезной (так называется столовая в монастыре) были под полным запретом. Ну что же… Бога я при всем том так и не нашел, зато обнаружил еще один трюк для своей «бухгалтерии в уме» – на этот раз не с деньгами, а со временем.

На столе в трапезной перед собой видишь нечто вроде маленького черного гроба длиной около 20 сантиметров. Для приема пищи надо открыть крышку своего гробика и достать чистенькую, аккуратно задрапированную вилку, ложку и нож.

Месседж: ты уже мог умереть, а все, что последует дальше, тебе подарено. Мысленное подведение баланса в лучшем виде. Благодаря этому я научился ценить свое время и не тратить его впустую на бессмысленные волнения.

Вас раздражает очередь в кассу, ожидание у двери зубного врача, заторы и пробки на улицах? Кровяное давление подскакивает за сто пятьдесят, гормоны стресса беснуются, раздирая вас в клочья? Вместо того чтобы раздражаться и нервничать, подумайте вот о чем. Без

---

[1] Даниэль Канеман – старший научный сотрудник в Woodrow Wilson School of Public and International Affairs at Princeton University, консультант компании Guggenheim Partners. Был номинирован на Нобелевскую премию по экономике в 2002 году. *Здесь и далее прим. перев., если не указано иное.*

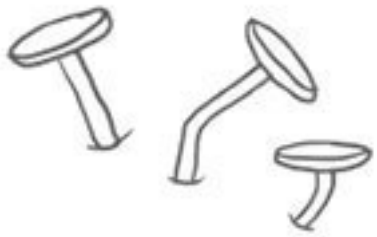
[2] DAX (производное от нем. Deutscher Aktienindex) – так называемый индекс немецкой стабильности, важнейший фондовый индекс Германии, отражающий общую прибыль по капиталу.

этих нелепых волнений, разъедающих тело и душу, вы могли бы прожить дольше. Насколько? Допустим, на год. Вы можете подарить себе целый год жизни, который легко возместит любое время ожидания – и принесет что-то более важное.

Вывод: потерю времени, как и денег, невозможно полностью исключить, но можно иначе интерпретировать. Заведите себе собственный ящик ментальных инструментов, уловок и трюков на разные случаи жизни, и вы увидите: чем более ловкими вы становитесь, избегая ментальных ловушек, тем больше удовольствия получаете, когда – вполне осознанно – попадаете в одну из них. Себе на радость.

Глава 2. Навык тонкой корректировки

Почему не бывает безупречных начальных установок



Вы летите самолетом из Франкфурта в Нью-Йорк. Как вы думаете: какую часть рейса машина удерживает верный курс? Девяносто процентов времени? Восемьдесят? Семьдесят?..

Правильный ответ: никогда, ни единого мгновения.

Если вы сидите у окна, последите взглядом за верхней границей крыла самолета. Так вы сможете наблюдать, что рули поперечного крена включены и работают постоянно – они должны непрерывно корректировать курс. Тысячу раз за секунду автопилот регистрирует отклонения от заданного курса и посылает приказы в программу управления полетом.

Я частенько испытываю удовольствие от пилотирования небольших самолетов без автопилота. Мои руки уже приучены немедленно реагировать на подобные едва заметные сигналы. Если позволить себе на секунду отвлечься от руля, меня снесет ветром. Вам, должно быть, это знакомо по опыту управления автомобилем: даже на абсолютно прямом участке шоссе нельзя снимать руки с руля – иначе вы потеряете управление и рискуете попасть в аварию.

Подобно самолету или автомобилю функционирует и поток нашей жизни. Разумеется, нам бы хотелось, чтобы все шло не так – без помех, предсказуемо, по плану. Тогда мы должны были бы концентрироваться только на изначальных установках, на оптимальной начальной базе. Сделаем безупречным начало взрослой жизни – образование, карьерные цели, правильное поведение в любовных и семейных отношениях, – и мы гарантированно достигнем поставленных целей. По заранее намеченному плану.

Вы сами знаете: к сожалению, так не получается. То и дело в жизни возникает турбулентность, нам приходится бороться со всевозможными боковыми ветрами и непрогнозируемыми выкрутасами погоды. Тем не менее мы продолжаем вести себя как наивные летчики, нацеленные на прекрасную, безоблачную погоду. Мы переоцениваем роль начального планирования и систематически недооцениваем пользу корректировки.

В качестве пилота-любителя я понял вот что: при полете не так важен старт, как ловкость корректировки сразу же после взлета. Природа знает об этом уже миллиарды лет. При делении клеток вновь и вновь происходят ошибки в копировании генного материала. Во всех клетках содержатся молекулы, исправляющие эти ошибки. Без этого так называемого восстановления ДНК уже через пару часов после рождения мы умирали бы от рака. Тем же принципом руководствуется наша иммунная система. Но общего плана действий у нее нет, потому что угрозы для жизни не прогнозируемы. Опасные вирусы и вредные бактерии непрерывно мутируют, так что защита может быть адекватной и оптимальной только методом проб и ошибок, путем постоянной корректировки.

Итак, если в очередной раз вы услышите, что совершенно безупречный брак между двумя идеально подходящими друг другу партнерами все-таки развалился, не стоит чересчур

удивляться. Это вполне очевидный случай переоценки той роли, которую играет начальная установка. Собственно, все, кто прожил в партнерстве более пяти минут, должны знать: совместная жизнь не обходится без ошибок, подлаживания и уточнений. Любое партнерство требует постоянной заботы. Наиболее часто мне встречается такое ошибочное мнение: счастливая жизнь – это состояние. Неправда. Счастливая жизнь получается только путем постоянных поправок и очень тонкой регулировки.

Отчего мы так сильно не любим что-то исправлять и пересматривать? Оттого, что любое, самое малое исправление мы воспринимаем как ошибку в своем первоначальном плане. Очевидно, говорим мы себе, наш план не сработал. И это нас больно задевает, мы даже чувствуем себя неудачниками. Но правда в том, что планы практически никогда не срабатывают – полностью, во всех деталях. А если в виде исключения нам удается осуществить свой план – без всякой корректировки, то это лишь чистая случайность. Американский генерал, а позже и президент США Дуайт Эйзенхауэр говорил: «План – ничто, планирование – всё». Важен не какой-то определенный план. Важно дальнейшее, постоянно продолжающееся планирование: оно не кончается никогда. Эйзенхауэр знал, что в тот момент, когда его войска столкнутся с войсками противника, любой его план утратит свою актуальность.

Что такое Конституция государства? Основной закон, а точнее, законы, на которых строятся остальные законы этого государства. И, соответственно, они должны быть бессрочными. Однако даже Конституции не обходятся без поправок. Так, Конституция Соединенных Штатов с момента принятия в 1787 году и до сегодняшнего дня была пересмотрена и исправлена 27 раз. Конституция Швейцарской Конфедерации после первого варианта 1848 года дважды подвергалась тотальной ревизии и не менее дюжины раз пересматривалась частично. Основной закон ФРГ, принятый в 1949 году, к нынешнему моменту исправляли 60 раз. Это не стыд и позор, это просто разумно.

Вообще способность к исправлениям стала фундаментом каждой нормально действующей демократии. Дело не в том, чтобы выбрать на главный пост правильного мужчину или правильную женщину (то есть обеспечить «правильный старт»), а в том, чтобы без кровопролития снять с поста мужчину или женщину, если они оказались неподходящими. Именно демократия – единственная форма государственного устройства, в которую встроен механизм корректировки.

К сожалению, в остальных сферах жизни мы редко готовы вносить исправления. Большинство школьных систем, например, настроено на обеспечение стартовых позиций. Нам внушают, что самое важное – знание фактов и диплом с отличием, что оценки, полученные в школе, обеспечат ребятам наилучшие возможности для успешного начала профессиональной карьеры. Однако взаимосвязь между хорошим дипломом и успехом в профессии становится все слабее. Одновременно все более важную роль начинает играть умение вносить в свои действия поправки и корректировки – чему не учат в школе.

То же самое наблюдается в личностном развитии. Наверняка среди ваших знакомых найдется хотя бы один человек, которого можно считать зрелым и мудрым. Как вы думаете: это стартовая позиция – удачное происхождение, образцовый родительский дом и семейные отношения, прекрасное воспитание – позволила вашему знакомому человеку стать таким мудрым? Или его по жизни формировала работа над собой, необходимость справляться с трудностями и исправлять собственные недостатки?

> **Вывод:** надо убрать «позорное клеймо», перечеркивающее в нашем сознании поправки и корректировки. Кто вовремя исправляет ошибки, имеет преимущество перед тем, кто рассчитывает на безупречные стартовые позиции и слишком упорно надеется, что его план сработает. Не бывает идеального образования. Не бывает единственно правильной цели в жизни. Не бывает ни безупречной стратегии предпринимательства, ни оптимального портфеля

акций, ни единственно правильной работы. Все это мифы. Более верно начать с какого-то старта и затем постоянно перестраиваться. Чем сложнее становится мир, тем менее важную роль играет начальный пункт. Поэтому не стоит вкладывать все свои ресурсы в некий безупречный старт – ни в профессии, ни в личной жизни. Вместо этого упражняйтесь в искусстве корректировки, по ходу дела проверяйте, ищите, что там себя не оправдывает, – непрерывно, в удобном темпе и без угрызений совести. Ведь не случайно я пишу эти строки в версии Word 14.7.1. А версии «1.0» давно уже нет в продаже.

12
1
2
3
4
5
6
10
11

Глава 3. Клятвы

Негибкость как стратегия

В 1519 году испанский мореплаватель и завоеватель Эрнан Кортес добрался с острова Куба до берега Мексики. Недолго думая, он объявил Мексику испанской колонией, а себя – ее губернатором. Вслед за тем он приказал утопить свои корабли, чем решительно перечеркнул возможность вернуться на родину для себя и своих войск.

С экономической точки зрения решение Кортеса не имеет никакого смысла. Зачем заранее исключать возможность возвращения? Зачем отказываться от альтернативы? Ведь один из важнейших законов экономики гласит: чем больше опций и возможностей есть в вашем распоряжении, тем лучше. Так зачем же Кортес пожертвовал свободой выбора?

Два-три раза в год я встречаюсь на традиционном обеде с CEO[3] одного из мировых концернов. И каждый раз мне бросается в глаза, что он отказывается от десерта. До недавнего времени я находил такое поведение нелогичным, даже противоестественным. Зачем принципиально отвергать сладости? Почему бы от случая к случаю не побаловать себя? Ну, можно было бы еще увязать такое решение с прибавкой в весе, с калорийностью остальных блюд или с привлекательностью конкретного десерта… Скажем прямо: отказаться от сладкого завершения обеда менее драматично, чем запретить себе вернуться с чужбины домой. Но оба решения на первый взгляд представляются абсолютно бессмысленными.

Одним из самых известных в мире мыслителей и знатоков менеджмента является Клейтон Кристенсен, профессор Гарвардского университета, автор популярного во всем мире бестселлера «Дилемма инноватора»[4]. Этот человек – убежденный мормон, всю жизнь он дает обеты и клятвы, то есть всегда держит свое слово и неукоснительно исполняет данные обещания. Если слова «обеты и клятвы» представляются вам устаревшими, вы можете называть это «твердыми обязательствами». Я же фанат старых понятий и недолюбливаю модные словечки, такие как «обязательства» и «приверженность», поскольку они подвержены сильной инфляции и часто становятся лицемерными (например: «We are commited to improving the state of the worlds»[5]), а еще потому, что дают обязательства или заявляют о своей приверженности, как правило, группы людей, а поклясться или пообещать может и один человек.

Уже в молодые годы Клейтон Кристенсен наблюдал, как многие менеджеры посвящали первую половину жизни исключительно карьере, с тем чтобы во второй ее половине – добившись финансовой независимости – целиком посвятить себя семье. И все бы хорошо, кроме

---

[3] Chief Executive Officer – главный исполнительный директор (генеральный директор). *Прим. ред.*

[4] Кристенсен К., Скотт Э., Рот Э. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании. М.: Альпина Паблишер, 2018. *Прим. ред.*

[5] «Мы твердо привержены делу улучшения состояния мира» – англоязычный газетный штамп.

одного: с семейной жизнью у них обычно не ладилось – отношения рушились или давно уже были чисто формальными. И вот Кристенсен принял обет, пообещал перед лицом Господа, что он не станет работать по выходным, а каждый будний день будет приходить домой к ужину. Между прочим, это означало, что ему нужно было все раньше выезжать на работу – иной раз даже в три утра.

Впервые услышав об этом, я счел поведение Клейтона Кристенсена иррациональным. Какой твердолобый упрямец! Это же просто неэкономично! Зачем быть таким негибким? Почему не поступать по-разному, от случая к случаю? Бывают же обстоятельства, когда нужно работать по выходным, причем это можно компенсировать – отдыхать по понедельникам, вторникам. Гибкость – это актив, важнейший ресурс, необходимое качество, особенно в наше время, когда все течет, все меняется.

Сегодня я смотрю на это иначе. В жизни есть определенные сферы, где гибкость превращается из преимущества в ловушку. Общая черта в поведении всех троих (Кортеса, моего знакомого управленца – противника десертов и Клейтона Кристенсена) – их категорическая несгибаемость – позволила этим людям достичь отдаленных целей, каких невозможно достичь, проявляя гибкость. Почему?

По двум причинам. Во-первых, тот, кто вынужден действовать в зависимости от ситуации, каждый раз принимая новое решение, расплачивается за это – он теряет первоначальную силу воли. Этот факт, а точнее, процесс получил научное обоснование: он называется «усталость от принятия решений». Мозг, утомленный многократным поиском решений, начинает тяготеть к самым простым вариантам – нередко и к самым плохим. Вот чем полезны клятвы! Если вы в чем-нибудь поклялись, вам не нужно каждый раз взвешивать плюсы и минусы. Решение уже наготове, оно не требует новых затрат интеллектуальной энергии.

Вторая причина, объясняющая особую ценность несгибаемости, связана с репутацией. Проявляя постоянную непреклонность в некоторых вопросах, вы сигнализируете окружающим: «На том стою и не могу иначе»[6]. Твердость устоев подчеркивает вашу суверенность и независимость, показывает, что обсуждать тут нечего. В определенном смысле это делает вашу позицию непререкаемой. Так, во времена холодной войны сыграла полезную роль стратегия взаимного устрашения. США и СССР знали, что противник немедленно ответит на ядерный удар. Никаких альтернатив – и раздумывать было не о чем. Никому не приходилось мучительно решать: нажимать или не нажимать на красную кнопку?.. Решение было очевидным, общеизвестным, оно было ясно всем, принято раз и навсегда и вообще не могло стать темой для обсуждения.

Что годится для Соединенных Штатов, может пригодиться и вам. Если вы последовательно и твердо придерживаетесь своих устоев, клятв и обетов – как бы они ни выглядели со стороны, – со временем вас все оставят в покое. Например, легендарный инвестор Уоррен Баффет принципиально отказывается торговаться. Кто хочет продать Баффету свою компанию, получает *лишь одну* попытку. Один выстрел!.. Владелец или владелица компании может сделать *лишь одно* предложение. А Баффет либо купит ее по предложенной цене, либо откажется. Если заявленная цена, по мнению Баффета, слишком велика, нет смысла еще раз предлагать ему свою компанию по более низкой цене. Его «нет» означает «нет». Это известно всем. Таким образом, Баффет заслужил репутацию непреклонного человека – а также полную уверенность в том, что ему предложат самые лучшие сделки, – и ему не приходится тратить свое драгоценное время на мелочи и всякую мышиную возню.

Клятвы, обеты, непреложные твердые принципы – как это просто звучит, и как непросто им следовать в реальной жизни…

---

[6] Выражение приписывают Мартину Лютеру.

Допустим, вы ведете грузовик, нагруженный динамитом, – по абсолютно прямой дороге с одной полосой. И по этой же единственной полосе вам навстречу движется другой грузовик – с тем же самым динамитом. Кто свернет первым? Если вы сумеете убедить другого водителя, что у вас абсолютно твердые намерения и что вы никогда не сворачиваете, то вы выиграете. Значит, другой уступит вам дорогу (если он может действовать рационально). Как этого добиться? Ну, к примеру, можно заблокировать руль замком, а ключ от замка выбросить в окошко – так, чтобы другой шофер это увидел. И вы покажете ему, какой у вас сильный характер. Настолько же твердыми, радикальными и не допускающими сомнений должны быть и ваши деловые принципы – тогда они будут иметь эффект определенных сигналов.

Вывод: распрощайтесь с общепринятым культом гибкости. Необходимость быть гибким выматывает человека, делает его несчастным, усталым и незаметно уводит от достижения поставленных целей. Придерживайтесь своих устоев, обещаний, обетов и клятв. Бескомпромиссно. Кстати, гораздо проще исполнять свою клятву на 100 процентов, чем на 99.

Глава 4. «Черный ящик» в голове

Реальность не интересуется вашими чувствами, или Почему любой провал и падение могут сделать жизнь лучше

Британский самолет De Havilland «Комета-1» был первым в мире коммерческим реактивным авиалайнером. В 1953 и 1954 годах с этим лайнером произошел ряд загадочных катастроф: машины рассыпались в воздухе. Один самолет рухнул вскоре после взлета с аэродрома Калькутты. Еще один разломился надвое в полете над островом Эльба. Через несколько недель самолет этой серии упал в море у Неаполя. Во всех трех случаях ни один человек из находившихся на борту не выжил. На использование «Кометы» был наложен запрет. Однако причину аварий обнаружить никто не смог, поэтому запрет сняли. Но уже через две недели после возобновления полетов перед Неаполем (снова там же!) рухнула в воду очередная машина. И «Комета» окончательно оказалась под запретом.

В конце концов причину катастроф обнаружили: у самолета были квадратные окна. Оконные углы оказались исходной точкой, где образовывались крошечные трещины, они распространялись по фюзеляжу, из-за чего самолет и распадался. Вот почему авиапассажиры теперь смотрят в округлые окошки. Но еще более важным стало другое нововведение: эксперт по расследованию авиакатастроф Дэвид Уоррен предложил оборудовать каждый самолет на всех внутренних и международных линиях бортовым самописцем (позже его назвали «черным ящиком»), который практически невозможно разрушить. Эта идея была усовершенствована и доведена до сегодняшнего уровня исполнения. «Черный ящик» регистрирует тысячи данных в секунду, включая разговоры в кабине пилотов, и его показатели позволяют с максимальной точностью установить и проанализировать причины катастроф.

Вряд ли еще в какой-либо сфере человеческой деятельности ошибки воспринимают столь серьезно, как в авиации. После своей сенсационной посадки на реку Гудзон пилот, капитан Салленбергер, писал: «Любое знание в авиапилотировании, любое правило и любая процедура существуют исключительно потому, что кто-то когда-то потерпел катастрофу». Каждая авиационная катастрофа делает более безопасными последующие полеты. Этот принцип – можно называть его «принципом “черного ящика”» – настоящий экзистенциальный ментальный инструмент, который стоит перенести на другие сферы жизни. Понятие «принцип “черного ящика”» ввел в обиход Мэтью Сайед, посвятивший этому мыслительному приему целую книгу[7].

[7] Мэтью Сайед – британский журналист и писатель. Речь идет о его книге «Принцип “черного ящика”. Как превратить неудачи в успех и снизить риск непоправимых ошибок» (М.: Азбука-Аттикус, 2016).

Люди – полная противоположность авиационной промышленности. Допустим, что несколько лет назад вы купили акции по 100 евро за штуку. А сейчас курс упал до жалких 10 евро. Что творится у вас в голове? Естественно, вы надеетесь, вы просто молитесь, чтобы курс поскорее восстановился. Или проклинаете менеджеров акционерного общества. Или же хватаетесь за бутылку, чтобы «обезболить» досаду и смягчить ярость. Лишь немногие люди принимают реальность такой, какая она есть, и анализируют показания своих «самописцев». Между тем в данном случае лишь две вещи принесут пользу: а) полное принятие ситуации и б) «черный ящик» в голове. Давайте рассмотрим их последовательно и подробно.

Уоррен Баффет пишет: «Акция знать не знает, что вы ее обладатель». Эти слова об акциях можно отнести и почти ко всему остальному. Минус на вашем банковском счету – ну, он просто есть, вне зависимости от того, что вы при этом чувствуете. Злобная СМС, которую вы в сердцах отправили шефу, уже отправлена – независимо от того, сколько бокалов вина вам потребуется, чтобы «залить» вспышку гнева. И рак, свирепствующий в вашем теле, абсолютно безразличен к вашим мечтам и желаниям.

Психолог Пол Долан из Лондонской школы экономики описывает, как люди, набирая избыточный вес, то и дело сдвигают фокус внимания на другие сферы, где вес не играет особенно важной роли, – например, на работу. Почему? Потому что перевести внимание легче, чем сбросить вес. Но факты ни капельки не интересуются вашей фокусировкой, интересами или мотивацией. Мир безразличен к тому, что вы о нем думаете и какие чувства испытываете. Не допускайте, улавливайте и развенчивайте подобные хитрости своего мозга.

«Не поддаваться самообману, выбить почву из-под его ног – вот непременное условие для надежного и продолжительного счастья», – писал Бертран Рассел[8]. Это, конечно, преувеличение, поскольку надежного и продолжительного счастья не бывает. Но в одном Рассел прав: самообман не сопутствует хорошей жизни.

Легко принимать реальность, когда она приятна. Но мы должны принимать ее, даже когда она нам неприятна – и особенно когда она нам неприятна. Рассел приводит такой пример: «Драматург, который никак не может добиться успеха, должен спокойно допустить возможность, что его пьесы никуда не годятся». Вероятно, вы не пишете театральных пьес, но вы, безусловно, вспомните другие примеры из своей жизни. Может ли быть такое, что у вас просто нет таланта к иностранным языкам?.. Что вы не способны быть менеджером или у вас от природы не слишком атлетичное тело? Такие вещи стоит принять во внимание – и сделать соответствующие выводы.

Спокойно воспринимать и рассматривать собственные недостатки, поражения, провалы и проколы – как это возможно? Холодно и бесстрастно наблюдать себя – нет, с этим у нас большие трудности. Других людей мы видим гораздо лучше. Поэтому мы так часто разочаровываемся в других и так редко – в самих себе. Самые лучшие предпосылки у тех из нас, кто может рассчитывать на друга или спутника жизни, который любит говорить правду без прикрас. Ну, конечно, и в этом случае наш мозг тут же примется подтасовывать факты и выдавать желаемое за действительное. Однако со временем можно научиться принимать всерьез взгляд со стороны и чужую оценку.

Наряду с радикальной, сознательной «самопроверкой» вам понадобится, как уже упоминалось, «черный ящик». Смастерите себе такой – для своей головы. Допустим, наступил момент, когда вам надо принять важное решение. Запишите все, что приходит в голову: предположения, мысли по поводу и выводы. Если окажется, что ваше важное решение было ошибочным, уткнитесь носом в свой «самописец» (он, кстати, вовсе не должен быть особо устойчивым к повреждениям – сойдет и обычный блокнот) и проанализируйте все так, чтобы ясно увидеть: какое из рассуждений привело к ошибке? Вот просто так. С каждым новым «прова-

[8] Бертран Рассел – британский философ, специалист по истории западной философии.

лом», причины которого вы поймете, ваша жизнь начнет улучшаться. Если же вы не можете объяснить, в чем заключалась ошибка, это значит, что вы еще не поняли – то ли мир, то ли самих себя. Иначе говоря, если вы не в состоянии понять причину «падения», то упадете снова. А вот упорство при анализе очень хорошо окупается.

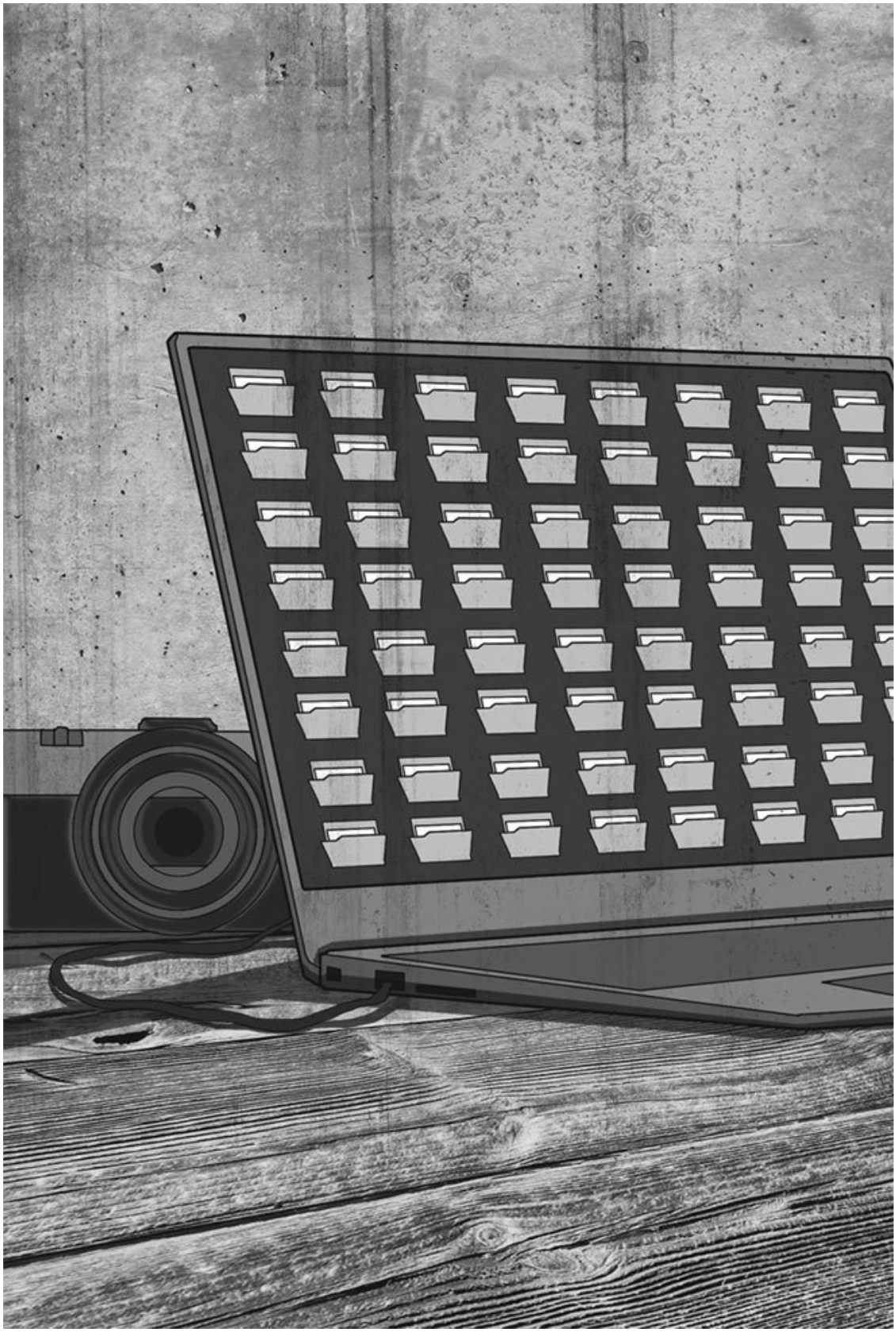
Кстати, замечу: принцип «черного ящика» действует не только в частной жизни, но и в бизнесе. Его следовало бы включить в стандарт обучения любой предпринимательской деятельности.

Критическое отношение к себе и принцип «черного ящика» сами по себе часто оказываются недостаточными. Надо еще уметь исключить всякую возможность повтора обнаруженной ошибки. Чарли Мангер[9], бизнес-партнер Уоррена Баффета, замечает: «Если вы не решаете проблему, а ждете до тех пор, пока она не станет неразрешимой, то поступаете настолько по-идиотски, что вашу проблему можно считать заслуженной». Не ждите, пока проявятся все последствия ошибки! «Если вы не приструните реальность, то реальность сама приструнит вас», – предупреждает Алекс Хейли[10].

Вывод: признавайте реальность – безоговорочно и во всех аспектах. Именно в тех аспектах, которые вам не нравятся. Делайте это, как бы трудно вам ни было с этим примириться. Впоследствии вы будете вознаграждены. Да, жизнь – непростая штука. Даже при очень хорошей жизни нас иногда постигают сокрушительные неудачи. Потерпеть фиаско, не добиться успеха то тут, то там – вполне нормальное дело. Важно, чтобы причины провала вы воспринимали как полезный жизненный опыт и чтобы эти ошибки больше не повторялись. Проблемы совсем не похожи на знаменитые вина сорта бордо – они не становятся лучше от длительного хранения.

[9] Чарльз Мангер – американский адвокат, известный экономист, автор книги «Психология ошибочных суждений».

[10] Алекс Хейли – американский писатель, автор книги «Корни: сага американской семьи».



Глава 5. Контрпродуктивность

Почему экономия времени часто оказывается потерей времени

Вот, скажем, автомобиль. Не вопрос – по сравнению с пешим ходом или верховой ездой по своей эффективности это был просто квантовый прыжок. Вместо того чтобы тащиться пешком со скоростью 6 километров в час или скакать по дорогам и бездорожью, то по камням, а то через лес и болото, со скоростью 15 километров в час, сегодня мы получили возможность свободно передвигаться со скоростью 110 километров в час – по автобану. Легко. Совершенно не напрягаясь. Даже если нам не всегда дают зеленый свет.

Как вы думаете: каких показателей достигает средняя скорость вашего авто? Запишите свое оценочное суждение, прежде чем станете читать дальше.

Как вы производили подсчет? Допустим, вы разделили годовой пробег своей машины на примерную сумму рабочих часов за год. Во всяком случае, так поступает каждый бортовой компьютер. У моей машины Land Rover Discovery средняя скорость, посчитанная таким способом, равняется почти 50 километров в час. Но этот подсчет неправильный! А именно: нельзя упускать из виду: а) рабочее время, которое приходится тратить на покупку автомобиля; б) рабочее время, которое забирают страхование, уход за машиной, ее ремонт, заправка бензином и оплата штрафных квитанций, и в) время в дороге для оплаты «а» и «б», включая стояние в пробках.

Именно эту ошибку обнаружил католический священник Иван Иллич[11], когда решил вычислить среднюю скорость автомобиля в США. Результат? Средняя скорость американского автомобиля достигала 6 километров в час – то есть равнялась скорости пешехода. А было это в семидесятые годы. Во времена, когда Америку населяло на 40 процентов меньше людей, чем сегодня, а протяженность автомобильных дорог уже равнялась теперешней. Стало быть, можно с уверенностью сказать: сегодня средняя скорость автомобиля существенно ниже, чем у пешехода.

Иллич назвал этот эффект *контрпродуктивностью.* Это понятие означает, что многие технологии, на первый взгляд, экономят время и деньги, но вся экономия исчезает, растворяется в воздухе, как только вы правильно посчитаете их полную стоимость. Какой бы вид транспорта лично вы ни предпочитали – помните про контрпродуктивность как одну из самых вредных ловушек: тех, что лучше объезжать стороной.

---

[11] Иван Иллич – австрийский и американский философ, бывший священник, затем профессор в разных университетах, известный критик постиндустриального потребительского общества, автор многих книг.

Возьмем для примера электронную почту. Гениальная вещь – если взглянуть на нее изолированно. С какой потрясающей скоростью можно напечатать и отправить письмо, да еще и бесплатно! Но, как говорится, внешность обманчива. Каждая отправка в электронной почте тащит с собой спам, а его необходимо отфильтровать. И что еще хуже: она притаскивает сообщения, которые по большей части абсолютно не нужны, однако вам придется их прочитать, чтобы решить: есть ли в них что-то важное? Бессмысленная трата времени. Было бы корректнее определять стоимость электронной почты по цене компьютера и смартфона, включая обслуживание, тарифы и программное обеспечение. Общий подсчет позволяет вычислить настоящую цену за одно более или менее важное электронное сообщение – около 1 евро. Примерно столько же стоит одно старомодное бумажное письмо.

Еще один пример – презентации. Раньше это был просто доклад на общем собрании руководства предприятия или перед клиентами, состоявший из ряда логичных и последовательных аргументов. Достаточно было тезисов, написанных от руки, и дополненных по желанию картинками из обычного проектора. Но в 1990 году на рынке появился PowerPoint – и понеслось!.. Миллионы менеджеров и их ассистентов отныне тратят на презентации миллионы часов рабочего времени, они изыскивают особенно яркие краски, самые необычные шрифты и – ах, какие забавные! – эффекты при перелистывании страниц. Выигрыш – нулевой. А поскольку теперь каждый менеджер использует эту программу, сенсация быстро испарилась и превратилась в обыденность.

Типичный эффект *«гонки вооружений»* (см. главу 46). Добавьте к этому миллионы часов рабочего времени, расходуемые на освоение новой программы, на беспрестанный апгрейд, на постоянные изменения и бесконечные улучшения формата. PowerPoint, по общему мнению, считается эффективной программой, но более правильно назвать ее контрпродуктивной.

Да, для нас негативный эффект контрпродуктивности часто оказывается полной неожиданностью, а вот кто совсем не удивляется подобным вещам, так это биологи. Природа уже миллионы лет устраивает подобные ловушки.

Представьте себе самца павлина: в многовековой конкурентной борьбе за внимание самок они оснащаются все более прекрасным и длинным хвостовым оперением. А эффект контрпродуктивности они ощущают – самое позднее – при встрече с лисой. Чем роскошнее и заметнее хвост, тем больше шансов понравиться самкам, но в то же время растет и риск попасть на обед к хищнику. За миллионы лет эволюции установился своеобразный баланс между сексуальной привлекательностью самцов и необходимой для выживания неприметностью, способностью маскироваться. Сейчас каждый дополнительный сантиметр в хвостовом оперении у павлинов становится контрпродуктивным. То же самое, между прочим, относится и к роскошным рогам у лосей и оленей, и к вокальным талантам певчих птиц.

Таким образом, будьте, пожалуйста, осторожнее с разного рода контрпродуктивностью. Обычно ее эффект заметен не сразу. Я, например, взял за правило пользоваться только *одним* ноутбуком (никакого сетевого оборудования у себя дома), ограничивать приложения на смартфоне абсолютным минимумом и как можно реже менять еще годные гаджеты на предлагаемые новинки. Я игнорирую всякие возникающие цифровые технологии: никакого телевидения или радио, никаких звуковых колонок, ни «смарт-часов», ни Alexa[12]. «Умный дом», в моем представлении, ужасающая, кошмарная картина. Лучше я буду вручную включать и выключать в своем доме свет, чем постоянно «заморачиваться» с программным обеспечением, которое придется устанавливать, подключать к Сети да еще и регулярно обновлять. Добавлю, что мои электрические лампочки недоступны для проникновения хакеров – а ведь это еще один фактор риска: контрпродуктивность новых технологий, о чем обычно не думают.

[12] Программа – голосовой помощник на электронных устройствах.

Вы помните тот момент, когда на рынке впервые появились цифровые камеры? Ах, глоток свободы!.. Да, такое ощущение было разлито в воздухе. Конец дорогим съемкам, дорогим пленкам, конец ожиданиям в очередях, когда надо было что-то проявлять-закреплять, конец фотографиям, на которых мы не совсем удачно выглядим, – теперь можно самостоятельно сделать хоть дюжину разных снимков. Поначалу казалось, что это колоссальное упрощение, избавляющее от множества хлопот, однако… Теперь, если оглянуться назад, обнаруживаешь: то был типичный случай контрпродуктивности. Сегодня вы сидите перед огромной кучей фотографий и видео, которые на 99 процентов вам не нужны. Они просто лишние, но у вас не хватает времени их отсортировать. И вы повсюду таскаетесь со своим бэкапом и с облачными хранилищами, копаетесь в них – а между прочим, всё это могут наблюдать и использовать крупные интернет-компании. Прибавим сюда время, которое вы вынуждены потратить на обработку картинок – без этого теперь не обойдешься, – а также на освоение очень сложного программного обеспечения, периодически требующего обновления, и на вашу «миграцию» при покупке нового компьютера – о расходах я уж молчу.

Вывод: новая техника – столь многообещающая поначалу – часто становится фактором, ухудшающим качество жизни. Основополагающее правило хорошей жизни гласит: на всем, что в действительности ничего не улучшает, можно экономить. Особенно это относится к новым технологиям. Прежде чем купить новый гаджет, включайте свои мозги.

Глава 6. Искусство жить «от противного»

Не поступайте плохо – тогда больше шансов, что произойдет хорошее

«Бывают старые летчики, и бывают отважные летчики, но не бывает старых отважных летчиков». Эту поговорку я всякий раз вспоминаю перед полетом в качестве пилота-любителя. Представление о том, что с некоторых пор я отношусь к старым пилотам, мне нравится – это явно лучше, чем альтернатива.

Забираясь в кабину своей одномоторной машины (1975 года выпуска), я вовсе не мечтаю о рекордах или о демонстрации разнообразных фокусов при полете. Мне нужно только одно – не упасть. Какие причины приводят к падению? Это давно известно: полет в непогоду, вылет без контрольного списка[13], полет в переутомленном состоянии или без достаточного запаса топлива.

А вот, допустим, при инвестировании речь идет не о выживании, но о больших суммах. Инвесторы часто говорят о плюсах и минусах инвестирования. Под плюсами понимаются всевозможные преимущества, потенциальная выгода от инвестиции (скажем, высокий доход, проценты с ценных бумаг выше среднего). Под минусами – различные недостатки, все мыслимые негативные последствия от вложения (риск падения курса и снижения стоимости ценной бумаги – вплоть до банкротства). Те же понятия можно применить и к пилотированию. Перед взлетом и по ходу полета я концентрирую внимание на опасностях, рисках, так сказать, на минусах. Стараюсь при всех обстоятельствах предотвратить риск. Все это время меня не занимают плюсы. Как великолепно блестит снег на вершинах Альп, какие образы примут облака вокруг меня, какой вкус появится у моего сэндвича на высоте – это мы еще увидим. Вот когда риски и опасности (минусы) будут исключены, все прелести полета засверкают в полную силу.

Тот же принцип рекомендует и успешный инвестор Чарльз Эллис[14]. Возьмем, к примеру, теннисистов-любителей: в отличие от профессионалов, умеющих точно принимать и посылать мяч, любители постоянно совершают ошибки: то у них мяч попадает в сетку, то летит слишком высоко или слишком далеко, а то и мимо нужного квадрата. Профессиональный теннис – совсем другая игра: профи *набирают* очки, а любители *теряют*. Таким образом, если вы играете с любителем, сконцентрируйтесь на том, чтобы не делать ошибок, играйте консервативно, старайтесь, чтобы мяч был как можно дольше в игре. Если ваш противник не выбрал такую же стратегию сознательно и не придерживается консервативной манеры, то он просто сделает больше ошибок. В любительском теннисе очки не *выигрывают, а проигрывают.*

---

[13] Контрольный список – перечень операций по проверке оборудования.

[14] Чарльз Эллис – американский инвестиционный консультант и автор ряда книг о качестве жизни.

Концентрация на минусах, а не на плюсах – очень полезный образ мысли и еще один ценный ментальный инструмент. Древние греки, римляне и средневековые мыслители придумали, например, замечательный ход в теологии: негативную теологию. Негативный путь в аргументации, путь от противного, означает отказ (от лишнего), сокращение (рассматриваемого) и уточнение (цели). Конкретно: нельзя сказать, чем является Бог, – можно лишь утверждать, что Богом не является. Применительно к нашей теме – нельзя сказать, что гарантирует счастливую жизнь. Можно лишь обозначить, что мешает хорошей жизни, – со всей определенностью.

Действительно, две с половиной тысячи лет всевозможные специалисты – философы, богословы-теологи, врачи, социологи, экономисты, психологи, исследователи мозга и профессионалы от рекламы – пытаются выяснить: что делает человека счастливым? Полученные знания минимальны, практически ничтожны. Ну да, считается, что важны социальные контакты. Смысл жизни – это хорошо, это помогает. Секс не повредит, и наличие моральных норм тоже не помешает. Ну да, ну да… Это всё мы и сами можем понять, не так ли? Но не мог бы результат многолетних размышлений самых умных людей быть чуточку поточнее? Во всем, что касается «факторов счастья» – что формирует это ощущение или конкретно делает нас счастливыми, – мы продолжаем бродить в темноте.

Но если задать вопрос «от противного»: что *мешает* нашему счастью или что *портит* хорошую жизнь, то сразу найдется масса конкретных ответов. Алкоголизм, наркотики, хронический стресс, шум, долгий путь в офис, ненавистная работа, безработица, разрушившийся брак, по-идиотски завышенные собственные ожидания, бедность, долги и финансовая зависимость, одиночество, контакт с вечно ноющими, жалующимися людьми, зависимость от внешних оценок, постоянное сравнение себя с другими, «поведение жертвы», ненависть к себе, хронический недосып, депрессия, нервозность, гневливость и зависть. И не надо никакой науки! Это мы и сами видим, наблюдаем у друзей, у знакомых, у соседей и у себя. Да, минусы всегда лучше видны, они конкретнее и заметнее плюсов. «Темная сторона» как гранит: твердая, четкая, ощутимая. А вот «светлая сторона», напротив, неуловима, как воздух.

Поэтому следует систематически проверять свои минусы и исключать их из повседневности – чтоб, ошибившись раз, не ошибиться снова. Так мы получаем новые шансы достичь лучшей жизни. Разумеется, никто не застрахован от ударов судьбы: ваш дом может разнести в щепки метеорит, может разразиться война или заболеть ребенок, ваша компания может обанкротиться, а вы – разориться. Но судьба – это такая штука, на которую мы по определению не способны влиять. Так что… не стоит о ней и думать.

В перечислении, приведенном выше, вы обнаружите отсутствие еще целого ряда возможных неприятностей: болезни, психические нарушения, разводы. Бесконечное множество исследований показывают, что эффект от подобных ударов длится меньше, чем мы склонны думать. Так, перелом с последующим параличом вызывает ужасные чувства, которые затмевают все остальное, лишь в первые месяцы после несчастного случая. Пострадавший сначала целиком концентрируется на постигшем его горе. Он ощущает себя глубоко несчастным – что вполне доступно для нашего понимания. Однако проходит несколько месяцев, и его настроение нормализуется. Обычные темы выходят на повестку дня, отодвигая ситуацию с переломом на задний план.

Нечто подобное происходит и при разводах. «Долина слез» преодолевается за несколько лет. Но вот к алкоголизму, наркотической зависимости, хроническому стрессу, постоянному шуму, слишком долгому пути на работу и т. д. – ко многим неприятностям из первого списка – человек не может привыкнуть. Эти факторы нельзя исключить, вынести за скобки; они присутствуют постоянно и делают невозможной хорошую жизнь.

Столь успешные – и долговременно успешные – инвесторы, как Уоррен Баффет и Чарли Мангер, постоянно используют ментальные приемы, уловки и инструменты, которые можно легко применить в разных сферах обычной жизни. В первую очередь следует избегать явных

минусов, так называемой теневой стороны. При инвестировании Баффет и Мангер прежде всего выясняют: чего им *не следует делать?* А уж затем они обращают внимание на сулящие преимущества выгоды сделки, на ее светлую сторону. Так, Баффет писал: «Мы не учились решать трудные проблемы в бизнесе. Мы научились их избегать». Ему вторит Чарли Мангер: «Удивительно, насколько долговременный успех обретают люди, когда всего лишь стараются не быть дураками и вовсе не пытаются быть очень умными».

Вывод: залог хорошей жизни большей частью в том, чтобы не делать глупостей, не поступать по-идиотски и обходить стороной модные течения и увлечения. Вовсе не надо стремиться стать абсолютно счастливым. Обогащает жизнь не то, что вы в нее привносите, а то, что вы не тащите в нее вещей, без которых способны легко обойтись – и обходитесь. Или, как однажды сказал Чарли Мангер, обладающий, на мой взгляд, превосходным чувством юмора: «Прежде всего мне хотелось бы знать, где я умру, – чтобы никогда не посещать этого места».

Глава 7. Лотерея однояйцевых близнецов

Почему вы не заслужили свой успех

Счастье нам дается, а успех надо заслужить – таково распространенное общее мнение.

Давайте подведем баланс. Спросите себя: насколько я (до сих пор) успешен в своей жизни? Поставьте себе оценку по шкале от +10 очков (суперзвезда) до – 10 очков (абсолютный неудачник). Запишите ответ. Следующий вопрос: какую часть своего успеха вы можете поставить себе в заслугу – своим стараниям, трудолюбию, усердию? Короче, что является вашим собственным достижением? И какая часть от достигнутого получилась сама собой – благодаря случаю, везению, всяким не зависящим от вас факторам и причинам? Запишите эти доли в процентах. Я предполагаю, что вы отдадите около 60 процентов собственным достижениям, а 40 процентов – везению. Во всяком случае, именно такой ответ я обычно получаю от большинства людей.

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.