

Содержание

Знаете ли вы, что.....	7
От автора.....	9
Пролог	
Признания целеголика.....	11
Как начать жить без целей.....	23
Введение	
Предварительные замечания о жизни без целей.....	24
Восемь секретов жизни без целей.....	51
Секрет №1	
Пользуйтесь компасом, а не картой.....	52
Секрет №2	
Не бойтесь заблудиться.....	79
Секрет №3	
Помните, что удачные возможности часто стучатся к нам в дверь, но порой этот стук трудно слышать.....	103
Секрет №4	
Любите то, что у вас есть.....	127
Секрет №5	
Ищите приключения.....	151

Секрет № 6	
Станьте магнитом, притягивающим к себе людей.....	176
Секрет № 7	
Признайте ограниченность своих возможностей.....	202
Секрет № 8.	
Не настраивайтесь на определенный результат.....	226
Как применять восемь секретов.....	255
Эпилог	
История превращения целеголика в человека, живущего без целей.....	261
Приложения	
Приложение А	
Некоторые часто задаваемые вопросы.....	276
Приложение Б	
Тест «Целеголик ли вы?».....	290
Приложение В	
Результаты теста «Целеголик ли вы?».....	293
Приложение Г	
Результаты интернет-опроса «Целеголик ли вы?».....	297
Об авторе.....	302

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 удастся 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%.

От автора

Эта книга, посвященная тому, как сделать свою жизнь необыкновенной, могла бы и не состояться, если бы в ее создании не участвовали многие удивительные люди, с которыми мне выпала честь познакомиться и сотрудничать в течение нескольких лет, когда я непосредственно работал над книгой.

Замысел книги «Здесь и сейчас» родился у меня во время путешествия, предпринятого летом 2003 года, когда я взял интервью у 150 человек — все они были очень увлеченными людьми. Именно описания их жизни сделали фактуру этой книги столь богатой. Спасибо вам за то, что вы поделились своим личным опытом с абсолютно незнакомым человеком.

Подход, свободный от постановки целей, я применял и в ходе написания книги, поэтому неудивительно, что самые первые версии книги выглядели написанными немного беспорядочно. Я многим обязан человеку по имени Эла Актей Бути: он долго и неустанно трудился над рукописью, и его тяжкий филигранный труд над текстом может быть сравним с работой хирурга. Особую благодарность я выражаю Майклу Джонсону — с самого начала он участвовал в проекте, осуществляя его стратегическое планирование.

Я также благодарен многочисленным рецензентам — они вдохновляли меня, предлагали новые материалы и составляли о моей работе бескомпромиссно

честные отзывы. Это Рон Андерсон, Сьюзан Берд, Джейсон Бейтс, Дженнифер Буххольц, Майкл Герман, Брэд Колар, Дэвид Макинтош, Дон Митчелл, Джорджиана Филипс, Лиза Розенталь, Маргарита Розенфельд, Стив Стэнтон, Дуг Стивенсон, Дон Улибарри, Шеннон Варго.

Огромное спасибо всем сотрудникам издательства John Wiley & Sons, Inc., в особенности Матту Хольту. Если бы Матт не поддержал мою концепцию, идущую вразрез с мировоззренческими установками современного общества, эта книга никогда бы не увидела свет.

Для меня было большой честью работать с одним из лучших литературных агентов — я говорю о Неде Левитте. Он обеспечивал мне надежную поддержку и одновременно наводил меня на решение новых задач, что значительно помогало в процессе работы над книгой.

Мне очень повезло: у меня есть любящая семья, самая лучшая на свете. Моя сестра Дебора стала для меня настоящим источником вдохновения. Мы почти каждый день общались по телефону и писали друг другу бесконечные электронные письма. Она не только снабжала меня новым материалом, но и стала резонатором для моих идей, именно благодаря сестре я сохранил ясность мыслей. Гари, спасибо тебе за то, что ты «одолжил» ее мне на это время.

И наконец, о моих родителях. У меня нет слов, чтобы выразить им свою благодарность за их вклад в написание книги. Спасибо вам: вы заложили тот фундамент, благодаря которому я имею возможность вести невероятно счастливую и полную чудес жизнь.

Пролог

Признания целоголика

Это началось в июне 1986 года в городе Итака, штат Нью-Йорк. То было время возможностей и новых начинаний. Я только что окончил Корнелльский 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 находиться на работе с девяти 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 задумываться 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. Большую 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 бизнесе, 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 она 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 каждой 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 помесечно. 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 «Инновации 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. Увлечшись, 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

* 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.*

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 путешествия 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 также 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 больницах 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 впервые 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.

Как начать жить без целей

Введение

Предварительные замечания о жизни без целей

Успех пугает меня. Добиться успеха — значит завершить свой путь на этой земле подобно тому, как паук-самец погибает, пожираемый самкой, в тот момент, когда он добивается успеха в своих ухаживаниях. Мне нравится процесс непрерывного становления, когда цель все еще впереди, а не уже позади.

Джордж Бернارد Шоу

Эрл Найтингейл, президент издательства Nightingale-Conant, компании-лидера в области личного развития и карьерного роста персонала, однажды вывел из своих наблюдений, что есть два типа людей: люди течения и люди цели. Чак Фрей, создатель сайта innovationstools.com (я познакомился с ним во время своего путешествия по Соединенным Штатам), представляет себе различия между данными типами людей следующим образом.

Люди цели, безусловно, знакомы большинству из нас. Они записывают свои цели, затем составляют пошаговый план по их достижению, а дальше добиваются поочередно каждой из назначенных целей. Подробно расписывая марш-

рут движения к своим будущим достижениям, люди цели получают те стимулы, которые заставляют их творческое мышление работать в нужном направлении. Затем включается в работу их подсознание: вынашиваются идеи и озарения, которые также призваны помочь таким людям в достижении цели.

Их противоположность, люди течения, не любят двигаться к успеху по жестко распланированному пути. Их называют людьми течения именно потому, что наибольшее счастье и удовлетворение они испытывают, следуя за своими интересами в определенной сфере или профессии, отдаваясь своему делу со всей страстью. Возможно, у них нет конкретных планов и методов оценки своих достижений, но люди течения все равно часто добиваются успеха именно за счет того, что они увлеченно работают в той области, где лежат их интересы. А это, в свою очередь, помогает им распознавать возможности крупного прорыва — такие, которых радар разума людей цели, узко сосредоточенных на определенных задачах, не сразу заметит. Люди течения — это исследователи, они постоянно ищут новые возможности чему-то научиться, они стремятся к новым впечатлениям и новому для них опыту. Люди течения радуются, находясь в путешествии, а не тогда, когда они прибывают в точку назначения, — полная противоположность людям цели. С точки зрения проявлений творческого начала люди течения выигрывают по сравнению с «однозначными», сосредоточенными на своих будущих достижениях людьми цели. Люди течения полагаются на свои интуитивные прозрения, они более открыты новым идеям,

другим точкам зрения, они восприимчивы к пониманию явлений, отличному от их собственного.

Люди течения скорее живут впечатлениями, личным опытом, а не достижениями. Они следуют своим душевным стремлениям. Эти люди не ставят себе целей. Кулак цели, зажавший мертвой хваткой огромное количество людей, не властен над ними. Они проживают каждый момент, извлекая из него свой неповторимый опыт. Их жизнь устроена так, как хотят они сами, а не так, как требует от них общество. Они по-настоящему ценят день сегодняшней и не тратят сил на то, чтобы переживать по поводу будущего.

Именно так выглядит жизнь без целей – жить настоящим моментом, вместо того чтобы стремиться к достижению какой-то цели в будущем. Вы наслаждаетесь тем, что уже есть у вас в каждый конкретный момент, и живете так, как вам этого хочется. Сейчас.

Один из тех людей, с кем я познакомился в ходе своей поездки, сообщил мне нечто такое, что совершенно не соответствовало моим прежним убеждениям и целям. Это был доктор Дуг Гарднер, ранее работавший спортивным психологом-консультантом бостонской бейсбольной команды Red Sox. Он сказал мне следующее: «В спорте при наличии цели спортсмен лишается стимулов. Когда вы всеми силами стремитесь к достижению цели в сфере некоторых технических параметров, таких как, например, параметры общего уровня подготовки, в результате вы выступаете хуже, чем могли бы.

Особенно это верно для тех, кто никак не может добиться поставленной цели, даже если реальные причины спортивных неудач лежат вне сфер контроля спортсмена. Итак, вы должны продемонстрировать определенный технический уровень, но вы не можете этого сделать. Возникает стрессовая ситуация, замкнутый круг. Самые лучшие игроки в бейсбол гораздо менее поглощены цифрами, зато каждый их удар — здесь и сейчас. Они живут моментом». Согласитесь, что это не вполне то, что вы ожидали услышать от человека, работающего в спорте, я тоже так подумал в первую секунду. Но ведь все сказанное очень разумно. Когда вы целиком сосредоточены на том, что происходит именно в этот конкретный момент, весь прочий «шум» уходит и вы способны пережить в полной мере весь опыт данного момента. Это и называется жизнь без целей.

Будущее как энергетическое поле

Чтобы действительно жить без целей, вам нужно мощное энергетическое поле. Такое поле — не точка назначения. Это то, что изменяет ваши сегодняшние установки и восприятие. Это настрой, склад ума. Чтобы ощутить всю мощь такого поля, представьте себе, что в тот момент, когда вы читаете эти строки, у вас звонит телефон. Вы берете трубку, и человек на другом конце провода извещает вас о том, что вам выпал выигрыш в лотерее, в которой вы участвовали месяц назад. В будущем году ваша семья может поехать на Гавайи в любое удобное

для вас время. Вы ощущаете прилив радости и энергии — уже сейчас. Хотя от этого прекрасного отпуска вас отделяет еще как минимум несколько месяцев, сразу меняется ваше отношение к жизни. Отпуск еще не наступил, и в поездку вы еще не отправились, т.е. все это пока не вполне реально. Однако строя планы на предстоящую поездку, вы испытываете радость в настоящий момент, задолго до даты ее реального начала. Часто те несколько дней, которые непосредственно предшествуют отъезду, оказываются самыми волнующими — настолько, что у вас едва получается сдерживать это волнение. Представьте себе, как проходит ваш последний рабочий день перед отъездом на две недели на незнакомый остров в тропиках. Все выглядит совсем иначе. Все ваше беспокойство исчезает. Может быть, вы даже начинаете петь и танцевать, еще находясь на работе. Мысль о том, какое необычное приключение вам предстоит в ближайшем будущем, делает необыкновенной вашу жизнь уже сегодня.

К сожалению, многие люди находят, что предвкушение поездки приносит им больше радости, чем сама поездка. Редко бывает так, что она в полной мере соответствует всем вашим ожиданиям. Волнуясь в ожидании отъезда, вы представляете себе идеальное путешествие — такое, которого в действительности не существует. Более того, отпуск заканчивается, и вы возвращаетесь на работу. Вам даже может показаться, что жизнь стала намного печальнее по сравнению с тем, какой она была до поездки, — ведь вы увидели солнце и теперь мечтаете снова пережить счастье отпуска.

А теперь представьте себе, что все ваше будущее — это тот самый яркий и долгий отпуск. Он настолько захватывающий, что вам уже сейчас трудно сдерживать радость предвкушения. Мысль об этом отпуске побуждает вас к действию и заставляет работать в полную меру своих возможностей каждый день. Но этот отпуск никогда не начнется. Он никогда не станет реальностью. Единственное его назначение состоит в том, чтобы внести заряд увлеченности в вашу сегодняшнюю жизнь. Это и есть энергетическое поле. Нечто такое, что зовет вас вперед, но не указывает конкретного направления.

У этого поля есть много разных имен. Предназначение. Намерение. Мечта. Возможно, вы называете его еще одним именем. Я называю его устремлением. Когда вы к чему-то стремитесь, ваши действия и убеждения уже не направляются такими социальными стереотипами, как жажда денег или престижа, не подчиняются они и произвольно установленным целям. Скорее, ваша жизнь наделяется смыслом, который приходит из самых глубин вашей души. Жизнь становится более насыщенной, вы не просто существуете — вы живете. Жизнь без целей — это умение слушать свой внутренний голос, это уверенность в том, что вы двигаетесь в правильном направлении, которое имеет значение лично для вас. Вы рискуете и пробуете что-то новое. Вы идете ва-банк. Что бы вы ни делали, это согласуется с вашими устремлениями.

Альберт Эйнштейн, описывая свою теорию относительности, однажды сказал: «Когда вы беседуете с приятной девушкой, два часа пролетают как две минуты.

Но если вы просидите две минуты на раскаленной плите, эти две минуты будут тянуться как два часа». Все наши жизненные задачи носят столь же относительный характер. Когда вы поступаете в соответствии со своими устремлениями, все идет легко и не противоречит вашей собственной натуре. Это значительно обогащает жизнь.

Цели и устремления

Есть такое выражение: «Это путь, а не точка назначения». Наши цели — это точка назначения, это то, куда мы прибываем по окончании пути. Эту точку назначения в нашем мире достижения целей можно охарактеризовать акронимом SMART, где S — это конкретное (specific), M — измеримое (measurable), A — достижимое (achievable), R — ориентированное на конкретный результат (results-oriented), T — ограниченное во времени (time-based). Цели — это точно определенный конечный пункт назначения, а не полный приключений путь в этот пункт. Алан Уоттс, великий философ, в своей книге «Природа, мужчина и женщина» (Nature, Man and Woman) высказал такую мысль: «Наш мир все в большей и большей степени начинает строиться из конечных точек и из целей, а время и пространство между этими точками растворяется со скоростью реактивного двигателя. В результате достижение цели не приносит удовлетворения, так как жить одними конечными точками — это все равно что утолять голод, съедая только кусочек банана». Цели не предназначены для удовлетворения. Более того, само

слово «цель» в английском языке — goal — происходит от слова goal, которое означает препятствие или предел, оно образовано от глагола gnan со значением «препятствовать, преграждать». Чтобы достичь цели, вам необходимо преодолеть барьеры и заграждения.

Рассмотрим английское слово aspiration (устремление) — здесь мы видим совсем иное. Это слово однокоренное со словами spirit (дух) и inspire (вдохновлять). Все эти слова являются производными от латинского aspirare, в буквальном переводе означающего «дышать на что-то». Возможно, у этого слова есть еще и дополнительное значение — «сгорать от страсти». Проще говоря, цели — это сфера логики, планирования, за эту сферу отвечает левое полушарие человеческого мозга. Наоборот, наши устремления имеют эмоциональную, интуитивную природу, связаны с нашим опытом, а за все это отвечает правое полушарие.

Нам необходимо и то и другое. Цели в отсутствие устремлений приводят к отчаянию. Вероятность успеха есть, но отсутствует увлеченность. Один из тех, с кем я познакомился в ходе путешествия, говорил:

«Несколько лет назад я составил список из 20 целей; все они достигнуты. И сейчас мне хуже, чем до того, как эти цели были поставлены». Достижение цели совершенно не обязательно приносит счастье. В той же степени устремления без целей делают существование бесцельным. Правильным будет найти верное соотношение целей и устремлений, а также сохранять разумное, здоровое отношение к своим целям.

Власть целей и мощь устремлений

Мы часто не видим разницы между этими двумя понятиями, употребляя слово «цель» как синоним слова «устремление» и наоборот. Однако разница между ними столь велика, что сопоставима с разницей между жизнью и смертью. Благодаря нашим устремлениям мы придаем смысл своей жизни, мы начинаем жить в соответствии с определенным намерением, реализуя определенное предназначение. Это нечто большее, чем мы сами.

Путешествуя, я познакомился с человеком по имени Алефо Денг, который рассказал мне историю своей жизни – очень сильный и трогательный пример верного сочетания целей и устремлений, показывающий, что нам необходимо и то и другое. Алефо живет в довольно бедном районе в Южной Калифорнии. Всего несколько километров отделяют этот район от океана и от роскоши Сан-Диего, но кажется, что их разделяет путешествие в несколько световых лет. Я беседовал с ним в его небольшой квартире, где жили еще несколько молодых людей. Алефо – довольно высокий человек, его рост метр восемьдесят, и от его фигуры исходят сила и уверенность в себе. По его внешнему виду я бы никогда не подумал, какой горький и мучительный опыт ему в свое время довелось пережить.

Алефо переехал в Соединенные Штаты всего несколько лет назад. То, что выпало на его долю, не поддается никаким описаниям. Он рассказал мне историю

своего детства. В 1982 году у него на родине, в Судане, началась гражданская война. Была предпринята попытка государственного переворота, за которой последовал страшный период геноцида. Алефо родом из племени динка. Люди его племени не носили огнестрельного оружия — они пользовались исключительно охотничьими копьями. Мятежники, стремившиеся свергнуть правительство Судана, дошли до той деревни, где жил Алефо. Они сожгли все дома и увели с собой весь домашний скот. На следующий день они вернулись и перебили все население деревни (по оценкам, всего в этой войне погибли два миллиона человек). «Налет был такой силы, — рассказывает Алефо, — что мы не могли ему противостоять. Мы бежали из деревни в поисках места, где могли бы жить в безопасности.

Нам удалось присоединиться к большой группе мальчиков (некоторым из них было всего пять лет), впоследствии известных как “потерянные дети Судана”, численностью 17 тысяч человек. Три месяца мы шли по пустыне без единой остановки. Мы питались тем, что нам попадалось по дороге. Ночью в пустыне было очень холодно. Многие из ребят погибли от лап хищников — львов и гиен, а также от укусов змей. Мы шли без определенного направления. Мы просто хотели найти безопасное место. Мы преодолели тысячи километров и дошли до Эфиопии, а затем отправились обратно в Судан. По дороге нам приходилось прибегать к самым разным уловкам, чтобы только выжить. Куда бы мы ни пошли, мы не чувствовали себя в безопасности.

Одни ребята из нашей группы погибали, а другие шли дальше.

В конце концов мы оказались в лагере для беженцев в Кении, поддерживаемом Организацией Объединенных Наций. В течение восьми лет мы жили там, питаясь всего один раз в день. Это было ужасно, но я знал, что если я выжил в Судане, то могу выжить и здесь, в Кении». К счастью, в 2001 году Алефо вместе с другими ребятами из группы «потерянных» (их было 3600 человек) привезли в США и расселили по разным городам Соединенных Штатов.

«Потерянные дети» стремились к одной цели – выжить. Для многих из них это была единственная разумная цель, какую только они могли себе представить.

Но такой цели оказалось недостаточно. Я спросил Алефо, почему, по его мнению, он выжил, тогда как многие из ребят погибли. Он ответил: «Я выжил, потому что у меня было чувство, что я нужен для какого-то более глобального замысла. Я не хотел жить просто для того, чтобы жить. Я хотел жить так, чтобы моя жизнь что-то принесла этому миру. Я понимал, что если выживу, этот опыт мне очень пригодится, потому что он многому научил меня. Я смогу сделать что-то для других людей. Это чувство собственной значимости, ощущение своего предназначения и помогло мне выжить. Погибли те, у кого не было этого чувства». Сегодня Алефо живет этим устремлением и вдохновляет других людей – он пишет книги, выступает на общественных собраниях и помогает всем, кто нуждается в помощи.

Жизнь без целей как противоположность жизни ради целей

Наши устремления могут вдохнуть жизнь во все, что мы делаем. Эти устремления не что-то конкретное, не точка назначения. Нет, это то самое поле, которое делает яркой и насыщенной нашу сегодняшнюю жизнь. И очень хорошо, если вы дополняете свои устремления еще и целями в небольших дозах. Иногда вам надо переключаться из одного режима существования в другой — от жизни без целей к жизни ради целей. Главное, живя в режиме «жизнь ради целей», не наносить при этом ущерб своему душевному здоровью.

Ваши личные цели, а не цели, навязываемые обществом

Часто мы ставим перед собой цели, которые не являются нашими собственными. Согласно данным моего опроса об отношении к целям, более 50% населения считают, что они живут так, как этого хотят от них другие (друзья, семья, коллеги), а не так, как им самим хотелось бы жить, чтобы получать удовлетворение от жизни. А еще больше людей не осознают, что они тоже находятся именно в такой ситуации. Подсознательно мы впитываем те стимулы, которые навязывают нам средства массовой информации, друзья, семья, и неосознанно подстраиваем свою жизнь под эти навязанные нам чужие нормы. Ваши цели должны отражать ваши собственные ценности и мечты, а не чьи-то представления