

ГЛАВА 3

КАК ОБНАРУЖИТЬ И РАЗЖЕЧЬ В СЕБЕ СТРАСТЬ

Даже в первых исторических документах человечество пыталось осмыслить всепоглощающие чувства, лежащие в основе любви. Философы, художники, поэты и ученые — все высказали свои идеи и представили инструменты, от метафизических до духовных и биохимических. В детстве нам рассказывают истории о любви и романтической страсти; сказки о том, как прекрасные принцессы находят очаровательных принцев; басни с многочисленными советами о том, как узнать, что ты нашел *того (ту), единственного (единственную)*. Нам говорят, что это похоже на удар молнии, что мы инстинктивно узнаем свою вторую половинку и, встретив ее, уже просто не сможем о ней не думать. Нас уверяют, что когда мы найдем настоящую любовь, все печали тут же исчезнут, как и разочарования и сомнения в себе, потому что родственная душа всегда принимает нас такими, какие мы есть, и компенсирует наши недостатки. Нам говорят, что, найдя истинную любовь, мы испытаем величайшее удовлетворение и блаженство.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

В результате представление о единственной любви с детства заседает в наших головах. Хотя с тех пор, как мы в последний раз смотрели диснеевские мультики, герои которых ищут настоящую любовь, порой проходят десятилетия, многие из нас продолжают верить, что на свете существует только один «подходящий» им человек. Один из опросов, проведенных Институтом общественного мнения Marist, показал, что 73 процента людей верят в родственную душу¹.

А ведь так было не всегда. Термин *родственная душа* стал популярным только в начале XX века. До этого представления людей о любви и браке были более прозаическими и, по всей вероятности, более практичными. На протяжении большей части истории человечества любовь связывали не только с «чистыми» эмоциями, но и с разумом. Люди обычно вступали в брак, руководствуясь деловыми, семейными и прочими прагматичными соображениями. Идея о том, что вечная любовь не всегда проявляется как молниеносное сильное влечение, восходит к древним грекам, которые рассматривали любовь как практику постоянного сближения с партнером, то есть скорее как процесс совершенствования, нежели мгновенного единения «половинок», предназначенных друг другу судьбой. Иными словами, вместо поиска идеального партнера люди на протяжении веков *работали над постепенным налаживанием близких связей*.

Однако с наступлением в XIX веке эпохи романтизма, когда чувства начали ставить выше рассудка и познания, доминирующая идея любви стала меняться. Романтики полагали, что руководствоваться нужно прежде всего эмоциями и переживаниями, а не разумом и логикой. В итоге любовь превратилась в нечто вроде квеста, в неустанный поиск всепоглощающего чувства — мгновенного притяжения, указывающего на то, что вы наконец нашли свою половинку. Социологи называют такое представление «верой в любовь как судьбу», и сегодня оно превалирует.

Каковы же последствия такой установки? Начнем с того, что, согласно научным исследованиям, люди, которые ее придерживаются, с большей вероятностью прекращают отношения при первом же намеке на конфликт, в сущности, просто решая, что этот человек, судя по всему, *не тот, кто им нужен*. После чего они вновь отправляются на поиски *половинки, предначертанной им судьбой*². Так происходит потому, что при подобном образе мышления самым важным считается выбор идеального партнера. Не сделав правильного выбора, вы вряд ли сможете как-то повлиять на дальнейшее развитие событий, а без абсолютной уверенности в том, что нашли родственную душу, вы фактически соглашаетесь на меньшую, отнюдь не идеальную совместимость с партнером. К сожалению, вера в любовь как судьбу часто дает сбой, поскольку в значительной степени напоминает подход «все или ничего» и очень часто заставляет людей пребывать в бесконечном поиске некоего иллюзорного совершенства.

А ведь взгляды на любовь влияют не только на романтические отношения, но и на выбор жизненного пути. Как мы уже говорили, страсть к любимому делу и к человеку обусловлены одними и теми же факторами, поэтому неудивительно, что в случае с призванием сегодня доминируют те же установки. Люди ожидают, что возникновение некой алхимии — чувства, которое мы испытываем, начав заниматься каким-то делом, — должно послужить четким сигналом о том, что цель достигнута. Мы просто обязаны пережить огромное волнение, наполниться энтузиазмом и энергией. И если с самого начала не испытываем таких эмоций, то лучше оставить эту деятельность и продолжить поиски.

В пока еще узком, но неуклонно расширяющемся кругу научных исследований страсти такую установку называют «базирующейся на соответствии», и у нее, надо признать, много общего с вышеупомянутой верой в любовь как судьбу. Так, согласно последним данным, подобных представлений придерживается

78 процентов людей. Иными словами, они верят, что счастье — это найти занятие или работу, которые тут же их увлекут и сразу же будут восприняты ими как то, что нужно³.

Однако то, что сегодня доминирует такое представление, во все не значит, что оно правильное или лучшее. Ведь люди, которые его придерживаются, как правило, переоценивают свои первоначальные ощущения. Они с гораздо большей вероятностью выбирают занятия, и особенно профессии, на основе предварительных оценок, а не потенциала для роста, хотя в долгосрочной перспективе второй фактор намного важнее. А еще такие люди склонны бросать новое дело при первых же признаках неудач и первом разочаровании; они пожимают плечами и думают: «Похоже, это не для меня». Кроме того, исследования показывают, что люди с подобным мышлением ожидают, что их страсть со временем ослабеет, чем, по сути, сами настраивают себя на своеобразный «кризис среднего возраста», который непременно наступит, когда первоначальный энтузиазм в отношении выбранного ими дела или занятия поутихнет⁴. В совокупности все это подводит нас к однозначному выводу: установка на полное соответствие призванию ограничивает человека видами деятельности, с первой минуты вызывающими исключительно приятные чувства, и делает уязвимым. Вот почему мы не в силах бросить себе вызов и попытаться что-либо изменить.

Впрочем, это не значит, что вы должны игнорировать то первоначальное волнение, которым сопровождается поиск своего призвания. Но не следует и заикливаться на поиске дела, которое кажется идеальным с самого начала. Подобно тому как стремление к любви с первого взгляда нередко приводит к одиночеству, настрой на страстную увлеченность каким-то занятием буквально с первой минуты тоже часто оставляет людей не у дел. Самый лучший подход к поиску своего пути — понизить планку с идеального до интересного, а затем оценивать свои ощущения здраво и непредвзято.

Возьмем, к примеру, историю создания одного из самых кассовых фильмов в истории кинематографа — «Титаника». Как признался режиссер Джеймс Кэмерон в интервью Men's Journal, он вовсе не ставил перед собой цель снять крупнейший блокбастер современности. Его амбиции были гораздо скромнее: «Не думаю, что руководство студии мне поверило, но я хотел снимать “Титаник” прежде всего потому, что всегда мечтал совершить погружение к затонувшему кораблю. И вот я подумал: как бы сделать так, чтобы кто-нибудь его оплатил? А сниму-ка я фильм на эту тему». Как видим, Кэмерон просто делал то, что ему было интересно, а потрясающий конечный продукт — возможно, самый популярный фильм всех времен — оказался лишь побочным эффектом его «персонального квеста», как сказал Кэмерон журналисту Men's Journal.

Самый лучший подход к поиску своего пути — понизить планку с идеального до интересного, а затем оценивать свои ощущения здраво и непредвзято.

Или возьмем историю Мариссы Нейман, тридцатидвухлетней аспирантки факультета философии Техасского университета. Больше десяти лет назад она изучала эту дисциплину, но, как и многие, кто поступает на философский факультет, убедила себя (не без помощи окружающих), что философией на жизнь не заработаешь — и пошла учиться на юриста.

Но и на юридическом факультете интересы Нейман почти всегда вертелись вокруг философии. В свободное время девушка читала не юридические обзоры или популярные отраслевые блоги вроде Above the Law, а трактаты по философии. И вот, после трех лет изучения права и получения степени доктора юриспруденции Марисса поняла, что адвокатская практика не принесет ей ни малейшего удовольствия и не даст шанса

самореализоваться. Но ей нужно было выплачивать студенческий кредит, и она по-прежнему не знала, как заработать на философии. И тогда Нейман начала карьеру с работы в сфере рекламы, занявшись развитием некоммерческих организаций и фандрайзингом.

Хотя на первый взгляд казалось, что Марисса существенно отдалилась не только от юриспруденции, но и от философии, на самом деле она занималась тем, что ей было интересно: «Часть работы, которая нравилась мне больше всего, так как благодаря ей я оттачивала профессиональные навыки, заключалась в ведении стратегических бесед. В их ходе я расспрашивала людей и пыталась сама ответить на важные и, по сути, философские вопросы: почему мы этим занимаемся? Как мы должны подходить к достижению своей цели?» Некоторые коллеги Мариссы, наверное, решили, что так она пытается привлечь к себе внимание руководства, чтобы получить повышение по службе. Но дело было вовсе не в этом. «Я просто хотела обсуждать с людьми важные темы, и для меня не имело значения, что это, как правило, проходило на виду у топ-менеджмента», — вспоминает Нейман. В свободное от работы время девушка продолжала читать книги по философии и искала любую возможность обсудить интересующие ее темы. Она оставалась открытой для этой науки, хоть никогда и не считала ее своим единственным призванием.

«За все это время я ни разу не подумала, что буду трудиться на этой работе до тех пор, пока не погашу долг, а затем найду возможность зарабатывать на философии, — говорит Марисса. — Я просто позволила своему любопытству раздвинуть мои горизонты и помочь заняться тем, что мне нравилось и казалось интересным». За пять лет Нейман погасила студенческий долг (ей повезло, она получала стипендию, так что он не был огромным)... и подала заявление в аспирантуру философского факультета. «Сегодня, оглядываясь назад, — говорит она, — мне

кажется, что я вынашивала этот грандиозный план с восемнадцати лет, еще будучи первокурсницей. Но это, конечно, не так. Я просто делала то, что мне интересно, и дорога сама вела меня в нужном направлении».

Проявить интерес — это просто еще один способ указать мозгу на то, что привлекает ваше внимание. Сталкиваясь с интересным занятием или идеей, вы встаете перед выбором — позволить себе очароваться ими и продолжить исследование или проигнорировать, сочтя это кратковременной вспышкой интереса? Предпочтя второй вариант, вы отправляете мозгу мощный посыл (который очень быстро в нем кодируется), что этот вид деятельности или идея не представляют для вас особой ценности. И в следующий раз, когда столкнетесь с чем-то похожим, мозг уже не пошлет сигнал возбуждения, поскольку получил уведомление, что «вам это не интересно». Однако в случае выбора первого варианта мозг сделает нечто противоположное: создаст и зафиксирует новую нейронную связь, которая сообщит: «Это заслуживает моего внимания. На это стоит потратить энергию и силы».

Резюме

- Найдите минутку и подумайте о своем отношении к поиску дела жизни. Вы придерживаетесь установки на полное соответствие? В таком случае знайте: вы не один такой. По данным исследований, более 78 процентов людей убеждены, что счастье заключается в том, чтобы найти хобби или работу, которые с первой же минуты увлекут их настолько, что сразу станет ясно: вот оно, призвание!
- Чрезвычайно важно остерегаться ловушек такого представления и всеми силами стараться в них не угодить, иначе вы:

- с гораздо большей вероятностью откажетесь от нового занятия при первых же признаках неудач или дискомфорта;
 - с большей вероятностью пожертвуете бесценными перспективами долгосрочного роста и развития ради мимолетного удовольствия;
 - скорее поддадитесь воздействию своеобразного «кризиса среднего возраста», который на определенном этапе неизбежен в любом деле;
 - получите меньше шансов найти свое призвание на долгое время, так как будете постоянно перескакивать с одного «неидеального» занятия на другое.
- Не позволяйте лучшему становиться врагом хорошего, особенно при знакомстве с новыми идеями или видами деятельности.
 - Выбирайте интересное, а не идеальное. Лучше оставаться открытым и с радостью исследовать то, что вам интересно, чем пытаться найти то, что сразу кажется совершенным.

Интерес — это приглашение к дальнейшему исследованию, привлечение вашего внимания к деятельности, которая со временем может перерасти в нечто большее. Но это произойдет, только если вы примете приглашение⁵.

К сожалению, мы очень часто отпускаем (гоним прочь) возникшее чувство заинтересованности или любопытства, нередко убеждая себя, что слишком заняты... и тут же отвлекаемся на свои смартфоны или очередной пункт из бесконечного списка якобы неотложных дел. В других случаях мы говорим себе, что куда бы ни привела первая искра заинтересованности, это дело, конечно же, не для нас, так как оно не сочетается с нашей воспринимаемой идентичностью; такая форма неприятия

называется синдромом «я никак не смогу это сделать». Вот типичные примеры этого синдрома: «Я же заплатил за обучение в бизнес-школе, так почему я должен заниматься живописью?», «Я врач, а не писатель», «Мне шестьдесят четыре года, и я ничего подобного никогда не делал. Так стоит ли начинать сейчас?»

Интерес — это приглашение к дальнейшему исследованию, привлечение вашего внимания к деятельности, которая со временем может перерасти в нечто большее. Но это произойдет, только если вы примете приглашение.

Кстати, с возрастом этот синдром усиливается, а еще он порождает сильнейшее чувство зависимости от единожды выбранного пути или заставляет принять нарратив: я уже выбрал дорогу в жизни, и лучшее, если не единственное, что я могу сделать, — идти по ней до конца. Проблема в том, что зависимость от ранее выбранного пути мешает вам исследовать другие перспективные возможности, которые могут привести к лучшей и более полноценной жизни. Вы никогда не узнаете, действительно ли находитесь на правильном пути, если не позволите себе исследовать то, что тоже привлекает ваше внимание, даже если оно идет вразрез с вашим нынешним призванием или самоидентичностью. Вы должны противостоять искушению «поместить себя в одну-единственную коробку», каким бы ни был ваш предыдущий опыт. Только подумайте, сколько потенциальных призваний были загублены на корню из-за вашей неадаптивности и нежелания хотя бы немного изучить заинтересовавшие вас деятельность или идею, прежде чем убеждать себя, что они вам не подходят. А ведь такие исследования чрезвычайно важны, потому что путь к поиску своего призвания может быть долгим и извилистым, со множеством непредвиденных поворотов, нередко уводящих в направлении других занятий

и возможностей, которые поначалу выглядели перспективными, а на практике оказались не такими.

Поэтому проявите смелость и продолжайте исследование. Это вовсе не значит, что нужно тестировать все подряд, но действительно стоит развивать в себе открытость и готовность ко всему новому и не игнорировать то, что привлекло ваше внимание. Остерегайтесь установки на полное соответствие, так как она предполагает отказ от всего, что не выглядит *идеальным* с первой минуты. Старайтесь лучше изучить кажущиеся перспективными виды деятельности и идеи, чтобы более объективно оценить, перерастут ли они в призвание. Это часто зависит от того, удовлетворяют ли они трем базовым потребностям, о которых мы поговорим далее.

Вы должны противостоять искушению
«поместить себя в одну-единственную коробку»,
каким бы ни был ваш предыдущий опыт.

Резюме

- Если вас привлекла новая идея или занятие, не подавляйте свой интерес.
- Не ограничивайте себя историей, которую рассказываете о себе, или прошлым опытом.
- Боритесь с синдромом «я никак не смогу это сделать» и держите в фокусе внимания объект своего интереса, даже если это не согласуется с вашим нынешним занятием.
- Помните, что почти все великие призвания начинались с того, что человек просто интересовался чем-то.

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ БАЗОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

В начале 1970-х годов психологи Эдвард Деси и Ричард Райан разработали теорию самодетерминации, раз и навсегда изменившую взгляды научного сообщества на мотивацию. В частности, Деси и Райан обнаружили, что, вопреки общепринятому мнению (как тогда, так и в значительной степени сейчас), мотивация человека заниматься какой-либо деятельностью зависит в первую очередь не от вознаграждений, таких как деньги, слава или признание, а скорее от стремления удовлетворить три базовые потребности: в компетентности, автономии и связях с другими людьми⁶.

1. **Компетентность** — это ощущение контроля над результатами своих усилий и способность достигать прогресса с течением времени. Если вы не верите, что ваши усилия будут вознаграждены улучшениями, то зачем вообще их прилагать? Если вы не чувствуете, что прогрессируете в каком-то деле, будь то повышение производительности, удовлетворенности или любой другой показатель успеха, то к чему продолжать? Компетентность воплощает в себе врожденное стремление человека к развитию в том, чем он занимается. Вкладывая во что-то усилия, мы хотим получить отдачу.
2. **Автономия**, также иногда называемая *аутентичностью*, предполагает, что занятие созвучно вашей внутренней сути. Иначе говоря, то, что вы делаете, согласуется с тем, кто вы есть. Работа должна отражать ваши основные ценности и убеждения; в них выражается определенная часть вашего внутреннего «я». К сожалению, в современной экономике, где первостепенное внимание уделяется внешнему

вознаграждению, а не внутренней удовлетворенности, об этой базовой потребности часто забывают. А между тем исследователи из Вашингтонского университета обнаружили, что автономия — обязательный компонент устойчивой мотивации и счастья. Вот что они пишут:

Огромное преимущество возможности убедительно и осмысленно описывать свою работу как проявление истинного «я» состоит в том, что это обеспечивает человека четким направлением и целью. В частности, дает ему ответы на фундаментальные вопросы бытия: «Кто я?» и «Что мне делать со своей жизнью?»⁷

Открывая и осваивая новые области, подумайте, отражают ли они ваши основные ценности. Скажем, позволяют ли они вам проявить креативность и свободу или стать мудрее и сильнее? Это всего лишь несколько примеров, так как основополагающие ценности — понятие сугубо индивидуальное. Не пожалейте минуты на разговор с самим собой. За что вы на самом деле ратуете, что считаете важным? Отражает ли ваша деятельность внутреннее «я»? Увы, слишком многие люди не находят времени для подобных размышлений. А между тем именно они гарантируют рациональное распределение времени.

3. **Связь с другими людьми** — последний компонент теории самодетерминации, подразумевающий потребность человека чувствовать себя частью чего-то большего и (или) связь с себе подобными. Люди — существа социальные. Способность работать в команде и проявлять эмпатию помогала нашему биологическому виду процветать и множиться на протяжении нескольких тысячелетий.

Сотрудничество, будь то забота о подрастающем поколении, защита территории или охота и сбор пищи для племени, а не только для себя, позволяло нашим предкам выживать в суровых условиях. Потребность чувствовать связь с себе подобными и быть частью большого целого в буквальном смысле слова встроена в нашу ДНК. Конечно, это не значит, что человеку всегда лучше работать в команде, но тем не менее говорит о том, что вы более склонны заниматься тем, что заставляет вас чувствовать себя частью чего-то большего. Есть много способов этого достичь. Вы работаете в группе? Ваша работа затрагивает других людей? Вы продолжаете кем-то начатое дело или, наоборот, подготавливаете почву? А может, ваша работа делает вас частью какого-то сообщества? Какую бы форму ни принимала эта взаимосвязь, она очень важна для каждого человека.

Если деятельность удовлетворяет трем базовым потребностям, вероятность получать от нее удовольствие и продолжать ею заниматься возрастает многократно. Удовлетворение трех потребностей почти всегда необходимо для того, чтобы страсть (долгосрочное призвание) прочно завладела вами.

Деятельность, обеспечивающая это, и есть именно то, чем стоит заниматься. Она предоставляет наилучший шанс на появление одного из самых приятных ощущений — что вы самореализуетесь и живете полноценной жизнью, поскольку делаете именно то, для чего пришли в этот мир. Возникновение такого чувства следует расценивать как признак зарождающейся страсти. Однако когда мы начинаем его испытывать, возникает искушение тут же полностью в нее погрузиться. Между тем, как вы скоро увидите, это будет ошибкой, потому что лучший способ развить свою страсть — делать это постепенно.

Резюме

- Поиск призвания выглядит как долгий, извилистый путь. К счастью, есть «дорожная карта», которая способна его упростить:
 - Не позволяйте лучшему стать врагом хорошего: старайтесь не придавать слишком большого значения первоначальному волнению, часто сопровождающему знакомство с новой работой, видом деятельности или хобби. Если вы с первой минуты ожидаете идеального соответствия, скорее всего, вас ждет разочарование.
 - Уделяйте особое внимание деятельности, обеспечивающей удовлетворение трех базовых потребностей: в компетентности, автономности и связи с людьми. Это имеет решающее значение для поддержания высокой мотивации и превращения увлечения в страсть.

ДЕЛАЙТЕ СТРАСТЬ ВАЖНОЙ ЧАСТЬЮ ЖИЗНИ ШАГ ЗА ШАГОМ

После того как начнете развивать и культивировать зародившуюся страсть, вы рано или поздно обязательно зададите себе несколько простых, но важных вопросов: *как уделять больше времени и энергии новому увлекательному занятию? Как увеличить его долю в своей жизни? А что, если я захочу пойти вабанк и отдаться ему целиком? Когда и как я узнаю, что готов?* В своей замечательной книге «Между надо и хочу»* художница

* Луна Э. Между надо и хочу. Найди свой путь и следуй ему. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017.

и писательница Эль Луна убедительно обосновывает необходимость быстрого и полного погружения. Луна считает, что слишком многие люди придерживаются своего «надо», то есть безопасного маршрута. Они остаются в зоне комфорта, не отказываются от привычек и продолжают делать то, что, по их мнению, должны делать и чего от них ожидают другие. Луна пишет, что ей хотелось бы, чтобы больше людей находили в себе смелость следовать за своим «хочу» и делали то, что их действительно интересует, волнует и заставляет жить полной жизнью. Она призывает читателей, нашедших свою страсть, смело погружаться в нее и не оглядываться назад⁸. И, нужно сказать, так считает не только Луна. Зайдите в любой книжный магазин и просмотрите названия и аннотации книг о страстной увлеченности и выборе жизненного пути. Все они, как правило, доносят одну общую идею: без оглядки отдайтесь своей страсти.

После того как начнете развивать зародившуюся страсть, вы рано или поздно обязательно зададите себе несколько простых, но важных вопросов: как уделять больше времени и энергии новому увлекательному занятию? Как увеличить его долю в своей жизни?

Луна реализовала эту идею так: уволилась с перспективной должности в успешном стартапе по разработке ПО, чтобы заняться искусством. И, как показало время, поступила правильно. Она написала бестселлер и теперь тратит свое время на живопись, дизайн и писательство. Она смогла предпочесть «хочу», то есть сделать выбор, который, по мнению многих, совершенно необходим, чтобы встать на новый путь, пойти за своей мечтой и воплотить ее в жизнь. Однако, нужно признать, такой выбор не всегда возможен или мудр, поскольку не все люди финансово независимы, от природы наделены устойчивостью к риску или

имеют полезные практические навыки, чтобы в одночасье бросить работу или в корне изменить какой-то аспект своей жизни и целиком отдаться зарождающейся страсти. На самом деле в этом нет ничего страшного, а порой даже может быть выгодно, потому что лучший способ максимально отдаться своей страсти — не выбирать «хочу» вместо «надо», а делать *и то и другое* одновременно.

Недавно журнал *Academy of Management* опубликовал результаты любопытного исследования под названием «Должен ли я бросить основную работу? Гибридный путь к предпринимательству». Двое исследователей из Висконсинского университета задались целью ответить на вопрос, который сегодня, в эпоху стартапов, стал особенно острым: если вы хотите заняться предпринимательством, то есть попытаться монетизировать свое призвание, то как лучше поступить — уволиться или остаться на основной работе? Опросив тысячи предпринимателей, ученые выяснили, что те, кто начал свое дело параллельно с основной работой (они назвали такой подход гибридным предпринимательством), на 33 процента реже терпели на новом пути неудачу, чем те, кто сжег мосты и уволился⁹. *Harvard Business Review* делает на этом основании такой вывод: «Возможно, идти ва-банк при создании стартапа — не самая удачная идея»¹⁰.

Лучший способ максимально отдаться своей страсти — не выбирать «хочу» вместо «надо», а делать *и то и другое* одновременно.

Идя ва-банк, вы становитесь очень уязвимы, особенно если делаете это преждевременно. Акцент на результате подвергает вас сильному финансовому или психологическому давлению и мешает здраво и логически мыслить, толкая к иррациональному стилю принятия решений. В итоге вы переходите от *желания*

преуспеть *к необходимости* это сделать. Как без лишних экивоков утверждает знаменитый генеральный менеджер бейсбольной команды Oakland Athletics Билли Бин, «в тот день, когда вы заявляете, что должны что-то сделать, считайте: вы облажались. Потому что вы собираетесь заключить плохую сделку»¹¹. Вместо того чтобы добровольно загонять себя в тупик, возможно, разумнее воспользоваться стратегией, которую знаменитый инвестор и писатель Нассим Талеб называет стратегией «штанги». Штанга с двумя дисками на противоположных концах символизирует стабильность. Один конец штанги отображает сценарии с низким уровнем риска и низким вознаграждением, тогда как другой — сценарии с высоким уровнем риска и высоким вознаграждением. Таков наглядный образ того, что Талеб называет «двухуровневой стратегией, предполагающей осторожность в одних областях и риск в других с уклоном от середины»; но эта стратегия не является ни абсолютно безопасной, ни сулящей бóльшую выгоду¹².

Поставив на карту все, вы становитесь
очень уязвимы, особенно если
делаете это преждевременно.

Такая стратегия обеспечивает два преимущества: во-первых, вы с большей вероятностью будете идти на риск с перспективой серьезных дивидендов, зная, что неудача вам ничем не грозит. Вам не придется осторожничать или постоянно терзаться сомнениями, правильно ли вы поступили, пойдя за своей мечтой. Во-вторых, даже если изначально вы потерпите неудачу, ничего страшного не произойдет (благодаря наличию стабильного дохода), и вы сможете продолжать пробовать различные стратегии, чтобы повысить значение страсти в своей жизни. Итак, согласно стратегии «штанги», действовать следует постепенно. Этот подход снижает давление и оставляет

больше пространства для маневра, а также позволяет ошибаться и учиться на своих ошибках. Возможно, это покажется вам скучным в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной — ваши шансы на успех существенно возрастут. Люди, которые хотят получить «все и сразу», довольно часто оказываются у разбитого корыта. Те же, кто постепенно, шаг за шагом, приближаются к своей цели, в итоге достигают большего успеха. Так что лучший способ превратить свою страсть в важную часть своей жизни — делать это постепенно.

Люди, которые хотят получить «все и сразу»,
 довольно часто оказываются у разбитого
 корыта. Те же, кто постепенно, шаг
 за шагом, приближаются к своей цели,
 в итоге достигают большего успеха.

Кстати, Брэд знает о стратегии «штанги» не понаслышке. Он использовал ее (и продолжает), когда решил превратить свою страсть к писательству и коучингу в профессию. Для Брэда «надо», о котором пишет Луна, — это корпоративный консалтинг. Он приносит ему неплохой доход; в основном Брэд работает в сфере здравоохранения и считает свое дело чрезвычайно важным и значимым. Благодаря этой работе он устанавливает партнерские взаимоотношения с высокопоставленными менеджерами, и ему, как правило, нравятся люди, с которыми он работает. Однако еще с детства «хочу» для Брэда стало писательство (даже после того, как его не приняли в престижную Школу журналистики Медилла при Северо-Западном университете), а позже — индивидуальный коучинг. Поэтому, даже когда консалтинг занимал все его время, Брэд регулярно вел персональный блог и был коучем для нескольких клиентов. В конце концов его посты были замечены, что открыло новые возможности для профессионального роста. В 2013 году Брэд опубликовал

свою первую большую статью в Los Angeles Times, и вскоре после этого у него появилось еще несколько весьма перспективных источников дохода от фриланса в писательстве. Тогда-то и возник большой соблазн уйти с работы¹³. Но Брэд так не поступил и продолжил писать в свободное время. По мере того как писательство и коучинг набирали обороты и стали приносить больше денег, Брэд сокращал часы консалтинга, но не прекращал им заниматься и не шел ва-банк, поставив все на свое истинное призвание. И даже сегодня, опубликовав две книги и активно занимаясь коучингом для руководителей высшего корпоративного уровня, Брэд продолжает консультировать по совместительству.

Стратегия «штанги» позволила Брэду быть более избирательным в том, что и для кого он пишет и кого наставляет. А еще сделала его лучшим писателем, помогла расслабиться и сосредоточиться на качестве, ведь ему не нужно было строчить кучу кликбейт-статей, чтобы оплачивать аренду дома. Она также придала ему уверенности в себе и позволила сделать то, на что иначе он не решился бы, потому что даже в случае неудачи катастрофа ему не грозила. Вы спросите, мечтает ли Брэд о том дне, когда сможет посвящать все свое время писательству и коучингу? Безусловно. Просто он осознал, что приближать этот день нужно постепенно, шаг за шагом смещая баланс времени и сил — и, что еще важнее с прагматической точки зрения, дохода — в сторону любимых занятий. Когда Брэд более восьми лет назад впервые начал следовать такой стратегии, это соотношение составляло 99:1, то есть около 99 процентов приходилось на консалтинг и всего один процент — на писательство и коучинг. Сегодня оно постепенно приближается к противоположному.

Лучший способ превратить свою страсть
в важную часть жизни — делать это постепенно.

Безусловно, иногда стоит с самого начала рискнуть и решительно выбрать «хочу», а не «надо». Возможно, для тех, кто действительно достигает наибольших успехов в условиях сильнейшего прессинга, такой подход наиболее эффективен. Но подавляющему большинству людей — по крайней мере, согласно исследованиям — лучше использовать стратегию «штанги», постепенно смещая вес и перемещаясь из области безопасного и стабильного (от основной работы) к тому, что заставляет ваше сердце биться быстрее (к своему призванию). В вышеупомянутой книге «Между надо и хочу» Эль Луна рассказывает историю автора бестселлеров Джона Гришэма, который начал как адвокат/писатель, поэтому вынужден был просыпаться каждый день в пять часов утра, «чтобы написать истории о страшных преступлениях и злодеяниях, прежде чем отправиться на работу в здание суда». Только после трех лет «жонглирования» писательством и адвокатурой Гришэм превратил свои рассказы в роман, который после многочисленных отказов издательств все же был опубликован. И именно поэтому, объясняет Луна, «сегодня имя Джона Гришэма стало нарицательным»¹⁴. Словом, в течение долгого времени Гришэм не ставил «хочу» выше «надо», а выбирал и то и другое одновременно.

Но это еще не конец истории о Джоне Гришэме. Он не оставался адвокатом вечно. В какой-то момент он *все же пошел ва-банк* и безраздельно посвятил себя писательству. Теперь, на фоне более тридцати бестселлеров, его выбор, вне сомнения, выглядит правильным. Все сказанное подчеркивает один весьма важный момент: постепенное следование за своей страстью способно завести вас довольно далеко — как ни парадоксально, гораздо дальше, чем если бы вы с самого начала пошли ва-банк. По крайней мере об этом свидетельствуют исследования ученых из Гарвардского университета. Более того, многим людям вовсе не нужно рисковать всем. Занятие любимым делом в качестве хобби или ради дополнительного

дохода нередко позволяет человеку самореализоваться и при этом сопряжено с минимальным риском. Однако, если вы полны решимости всецело отдаться своей страсти, сделав ее центром своей жизни, в определенный момент вам нужно будет поставить на нее все. Вам придется совершить так называемый скачок веры* и пойти ва-банк.

ИДЕМ ВА-БАНК

Древняя буддийская поговорка гласит, что вера — это уверенность, подкрепленная плодами практики. «Это нечто средни уверенности фермера в своем способе выращивания зерна, — пишет дзен-буддийский монах из Вьетнама Тит Нат Хан. — Такая вера не слепа. Это не вера в некий набор идей или догм»¹⁵. Это именно та вера, которая необходима человеку, чтобы бросить прибыльную работу, переехать через всю страну или снова сесть за парту, чтобы полностью отдаться своей мечте и последовать за своим призванием. Эта вера основана не на предчувствии или интуиции. Она зиждется на большом количестве доказательств, уже собранных вами: что вы вложили в это дело немало труда и владеете всеми нужными навыками; что развили свое призвание постепенно и достаточно долго и теперь у вас есть все, что нужно, для перехода на следующий уровень. Конечно, хотя достижение успеха, когда идешь ва-банк, не гарантировано, его вероятность возрастает, когда вы можете поставить уверенное «да» рядом со следующими утверждениями, то есть, если хотите, ключевыми доказательствами вашей готовности к такому шагу:

* Концепция, выдвинутая Сёреном Кьеркегором (1812–1855), согласно которой вера не продуцируется рациональным мышлением, а является решением перед лицом возможности. *Прим. ред.*

- Я сделал все необходимое для достижения успеха.
- Я неоднократно протестировал имеющиеся у меня сегодня навыки и, на мой взгляд, их достаточно, чтобы оставаться на плаву в финансовом, физическом и эмоциональном плане, после того как я рискну всем.
- У меня хватит желания и самодисциплины, чтобы продолжать развивать навыки.
- Я осознал, какие жертвы мне придется принести ради своего призвания, и готов к этому.
- У меня есть план действий, включающий помощь наставников, поддержку родных и друзей, а также критерии для оценки прогресса. И я готов его менять с учетом обстоятельств.
- Возможно, я немного нервничаю, но желание полностью отдаться своей страсти *не* вызывает у меня беспокойства. Напротив, оно меня стимулирует.
- Я *хочу* это сделать и готов ко всему, что сулят грядущие перемены.

Если вы согласно кивнули на каждый из перечисленных пунктов и уверены, что готовы идти ва-банк и следовать за своей страстью (или продолжать двигаться по этому пути, если уже встали на него), то это та вера, которая поддерживает и укрепляет ваше решение. Если же вы все еще в чем-то сомневаетесь — не беда. Значит, вам нужно постепенно идти за своей мечтой — пока не появится уверенность и *больше оснований* для веры. Стопроцентной убежденности в том, что настало время идти ва-банк, к сожалению, не бывает, но, когда у вас достаточно веры, совершить скачок не так страшно. Вероятно, он даже не будет восприниматься как грандиозный, скорее как очередной логический шаг на пути к полноценной жизни со страстью.

Большинство людей думают, что, как только они найдут и сделают свое призвание важной частью жизни, дальше все пойдет как по маслу. Однако обычно траектория развития событий выглядит так: вы находите и развиваете свою страсть, делая это постепенно, до тех пор, пока не поверите, что готовы идти ва-банк. Далее вы рискуете (или делаете нечто в этом роде), и у вас все получается. Вам очень нравится жизнь, наполненная тем, что вас глубоко увлекает, и вы, возможно, даже начинаете наслаждаться признанием окружающих. Что ж, на данном этапе все отлично. Между тем вы еще не понимаете, что приближаетесь к тонкой грани, перейдя которую можете оказаться в весьма незавидном положении. Помните, о чем вы читали в самом начале книги? Страсть может быть как благословением, так и проклятием. Без осторожности и осмотрительности с вашей стороны она может незаметно повернуться к вам темной стороной — страданием. В лучшем случае вам удастся справиться с этим, но придется зря потратить драгоценную энергию, которую стоило бы направить на что-нибудь полезное. В худшем — это разрушит вашу страсть, а возможно, и всю жизнь.

Хотя множество историй заканчиваются тем, что человек находит свою страсть, на самом деле это только начало. Сложнее всего научиться жить со страстью, продуктивно и постоянно поддерживая ее пламя. Но прежде чем обсудить, как развить в себе созидательную страсть, гармонично встроить ее в свою жизнь и подготовиться к плавному переходу, если вы решите или будете вынуждены от нее отказаться (об этом мы поговорим в главах с 5 по 8), вы должны досконально разобраться в темной стороне страсти, чтобы помешать ей укорениться в вашей жизни. К сожалению, большинство людей сталкиваются с неким подобием темной стороны страсти, прежде чем начинают в полной мере пожинать ее позитивные плоды. Впрочем, это необязательно. Вы можете избежать такого столкновения. Для этого просто нужно знать, на что обращать внимание.

Резюме

- Лучший способ сделать зарождающуюся страсть важной частью своей жизни — развивать ее постепенно.
- Используя стратегию «штанги», то есть придерживаясь безопасного образа действий, с одной стороны, и все чаще рискуя, чтобы заниматься любимым делом, — с другой, вы значительно повышаете вероятность того, что призвание займет достойное место в вашей жизни.
 - Вы с готовностью будете идти на все больший риск, зная, что неудача не разрушит вашу жизнь.
 - Даже если изначально вы потерпите неудачу, ничего страшного не произойдет, и вы сможете и дальше использовать различные стратегии, чтобы повысить значение страсти в своей жизни.
- Со временем постепенно меняйте соотношение, уделяя все больше времени и энергии своему страстному увлечению, хоть оно и сопряжено со значительным риском, и все меньше — «безопасным» занятиям.
- Однажды настанет момент, когда нужно будет решить, пора ли идти ва-банк и внести существенные изменения в свою жизнь, чтобы уделять призванию бóльшую часть времени. Это трудно, так как вам потребуется совершить так называемый скачок веры.
- Помните: такая вера основывается не на предчувствии или интуиции, а на уверенности, подкрепленной плодами практики. Если вы предоставите себе множество доказательств того, что, отдавшись целиком своей страсти, непременно добьетесь успеха, совершить скачок будет не так уж страшно.