

ДЖОРДЖ ЛЕОНАРД

МАСТЕРСТВО

ПУТЕШЕСТВИЕ ДЛИННОЮ В ЖИЗНЬ

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Содержание

Предисловие	9
-------------------	---

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ ПУТЬ К МАСТЕРСТВУ

Введение	15
Глава 1. Что такое мастерство?	17
Глава 2. Знакомьтесь с позером, максималистом и пофигистом	29
Глава 3. Война с мастерством	35
Глава 4. Любите «плато»	45

ЧАСТЬ ВТОРАЯ ПЯТЬ КЛЮЧЕЙ К МАСТЕРСТВУ

Введение	57
Глава 5. Ключ 1: правильное обучение	59
Глава 6. Ключ 2: тренировка	75
Глава 7. Ключ 3: умение подчиняться	83
Глава 8. Ключ 4: целеустремленность	91
Глава 9. Ключ 5: умение играть на краю	99

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

ТРЕТЬЯ ЧАСТЬ
ИНСТРУМЕНТЫ МАСТЕРСТВА

Введение	107
Глава 10. Почему не срабатывают наши решения? И что с этим делать?	109
Глава 11. Силы для мастерства	121
Глава 12. Ловушки на пути к мастерству	133
Глава 13. Мастерство в обычной жизни	141
Глава 14. Собираясь в дорогу	151
Эпилог. Мастер и глупец.	167

Глава 1

Что такое мастерство?

Это трудно выразить словами, но легко узнать. Это принимает разнообразные формы, но подчиняется одним и тем же неизменным законам. Это приносит нам множество благ, но не является на самом деле целью или конечным пунктом. Это скорее процесс, путь. Мы называем это *мастерством* и склонны полагать, что оно — судьба только тех, кто родился с исключительными способностями. Но мастерство подвластно не только сверхталантливым людям или тем счастливицам, кто рано встал на путь его приобретения. Мастерство доступно любому, кто хочет ступить на дорогу к нему и остаться на ней — независимо от возраста, пола и опыта.

Проблема в том, что у нас очень мало (если они вообще есть) карт, которые указали бы путь к мастерству или хотя бы дали подсказки. Современный мир можно рассматривать как искусный заговор против мастерства. Нас постоянно бомбардируют обещаниями моментального поощрения, немедленного успеха и быстрого расслабления. Все это ведет нас совершенно не туда. Далее мы рассмотрим этот образ мышления, который на самом деле направлен против мастерства. Мы увидим, что он не только мешает развитию потенциальных

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

возможностей, но и угрожает здоровью, интеллекту, профессиональному росту, отношениям и даже, в конечном счете, экономической жизнеспособности страны.

Путь к мастерству может начаться для вас, когда вы решите освоить какой-то новый навык: печать слепым методом, кулинарию, профессию адвоката, врача или бухгалтера. Однако, пожалуй, только в спорте этот путь можно назвать поистине эпическим. Здесь наши мышцы, ум и дух сливаются воедино. Благодаря спорту мы познаем себя и свои возможности, поскольку результаты физических усилий и тренировок становятся заметными довольно быстро и проявляются весьма отчетливо. Возьмем теннис в качестве гипотетического примера, на котором мы можем понять принципы, лежащие в основе мастерства.

Представим себе, что вы находитесь в приличной физической форме, но вас нельзя отнести к числу хорошо тренированных и подготовленных спортсменов. Вы время от времени играете в подвижные игры, такие как волейбол и футбол. Вы немного играете в теннис и, конечно, полагаете, что это является, скорее, плюсом. Вы находите тренера, профессионала с отличной репутацией, и обещаете себе приходить на корт минимум три раза в неделю. Вы вступили на путь приобретения мастерства. Однако совсем скоро вас ждет неприятное открытие: чтобы стать мастером, вам придется начать с абсолютно чистого листа, а не просто переучиваться, отказываясь от тех неверных приемов, которые вы приобрели как любитель.

Начинается все с «детских шагов». Тренер показывает вам, как правильно держать ракетку, чтобы она отбивала мяч под правильным углом в нужный момент времени. Потом он учит вас выдвигать руку вперед и отбивать мяч с максимальным усилием в кисти. Обычно при этом он стоит рядом, на вашей стороне корта, и подает мячи, спрашивая об ощу-

щениях: ударили ли вы по мячу слишком рано или поздно. Он показывает вам, как перемещать плечо и бедро одновременно с движением предплечья и вкладывать силу в удар. Тренер поправляет и подбадривает вас. Вы чувствуете себя очень неловким. Вы заставляете себя думать для того, чтобы добиться синхронности движений. И этот процесс *мышления* сковывает ваши действия.

Вы чувствуете, что начинаете испытывать нетерпение. Вы думали, что тренер предложит вам учебную игру, но первые занятия не выжимают из вас даже капли пота. Вам хочется смотреть, как мяч перелетает через сетку и приземляется в дальней зеленой части противоположной стороны площадки. А тренер говорит, что на данном этапе вы не должны даже думать об этом. Ваше нетерпение говорит о том, что вы относитесь к тому типу людей, которых очень волнует результат. Но его нет. «Держите ракетку правильно. Чувствуйте ту ее часть, которая соприкасается с мячом. Приводите в движение плечо, бедра и предплечье. И все это одновременно. Вкладывайте силу в удар!» Вам начинает казаться, что вы не продвигаетесь вперед ни на шаг.

Наконец, после пяти недель разочарований, вы видите свет в конце тоннеля. Движения, составляющие удар, начинают синхронизироваться, как будто бы ваши мышцы вдруг *понимают*, что каждая из них должна делать. Вам уже не приходится задумываться о малейшем движении. В вашем сознании больше места занимает сам мяч, и вы уже почти подсознательно ощущаете, что должны встретить его чистым ударом, который начинается снизу и направлен вверх и вперед. Вам уже хочется ударить по мячу с большей силой и встать с кем-нибудь в пару.

Ни в коем случае. До сих пор мячи для удара вам бросал тренер. Раньше вам не нужно было передвигаться по пло-

щадке. Но теперь пришла пора перемещаться из стороны в сторону, вперед и назад, а также по диагонали. Теперь вы должны встречать и отбивать мяч в движении. И снова вы ощущаете свою неловкость и отсутствие должной координации. Вы с досадой замечаете, что утратили некоторые из тех навыков, которые, как вам казалось, приобрели ранее. Вы уже собираетесь бросить это все. Недели проходят без видимого прогресса. Значит, на своем пути вы находитесь на «ровной площадке», или «плато».

Для большинства людей, выросших в нашем обществе, «плато» может стать пыткой. Оно вызывает желание все бросить. Вы начинаете задумываться о своих мотивах. Вы вспоминаете, что пришли в теннис не только ради этих скучных занятий, но и для того, чтобы лучше выглядеть, встречаться с друзьями, *выигрывать* у них.

Вы решаете поговорить с тренером: «Сколько вообще нужно времени, чтобы наконец освоить эту игру?»

Тренер отвечает: «Вы имеете в виду, сколько времени потребуется для того, чтобы автоматически занимать правильную позицию для удара и эффективно направлять мяч в цель?»

— Да.

Тренер делает небольшую паузу. Этого вопроса он всегда боится.

— Вы начали заниматься во взрослом возрасте, поэтому вам нужно пять лет.

Пять лет! Ваше сердце замирает.

— В идеале половину этого времени займут объяснения и подсказки. Конечно, если у вас есть очень сильная мотивация, то может потребоваться и меньше времени.

Вы осмеливаетесь задать еще один вопрос:

— Хорошо, а сколько времени мне понадобится для того, чтобы начать играть против кого-то?

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

— Против кого-то. Ну, это понятие растяжимое.

— Я имею в виду играть со своим другом.

— Думаю, что попробовать можно через полгода. Но вы не должны играть на победу до тех пор, пока не доведете до автоматизма удары справа и слева и подачу. А для этого нужен год, может быть, полтора.

Тренер продолжает объяснять. Проблемы в теннисе существуют не только из-за того, что двигаются и мяч, и ракетка, и вы должны под них подстраиваться. Дело в том, что *вы тоже* двигаетесь. Если вы не играете с профессионалом, который может точно подать вам мяч в то место, где вы находитесь, значительную часть времени на тренировках занимает умение правильно *принять* мяч. Конечно, выручают тренер или автоматические подающие машины. Но, когда вы играете на счет и пытаетесь победить друга, все упирается в то, кто способен принять подачу и кто первый сделает ошибку в приеме мяча. Игра на счет у новичков обычно предполагает обмен максимум тремя ударами за очко. Практики немного. Что вам действительно нужно — это тысячи ударов с самых разных позиций, которые вы должны правильно выбирать. Это удары справа и слева, точные перемещения по корту, правильные подачи, хорошая подкрутка мяча, игра у сетки, умение занять выигрышную позицию, стратегия. И процесс освоения всего этого носит консолидированный характер. Вы не можете перескочить ни через один элемент. Вы, например, не будете хорошо выстраивать стратегию игры, если не научились правильно занимать позицию. И на каждой стадии вам придется *думать* заново. А это означает, что время от времени у вас что-то будет идти не так.

Вот теперь наступает момент истины. Путь к мастерству в этом виде спорта не может обещать вам быстрого вознаграждения, о котором вы, возможно, мечтали. Перед вами

долгий путь. И что самое главное — долговременное пребывание на тех самых «ровных участках», или «плато», на которых, несмотря на старательные занятия, вы не будете ощущать прогресса. Нерадостная перспектива для тех, кто ориентирован на быстрое достижение целей.

Вы понимаете, что если не сейчас, то на одном из этапов вашего пути вы должны принять какое-то решение. Может, бросить теннис и поискать какой-нибудь другой, более легкий спорт? Другая крайность: начать заниматься в два раза интенсивнее, настоять на большем количестве занятий и вообще тренироваться и днем, и ночью. В худшем случае вы можете прекратить занятия и остаться с тем, что вы уже успели выучить на корте. Или забыть про совершенствование и просто наслаждаться теннисом, играя с друзьями, которые на корте умеют не больше, чем вы. Однако вы можете последовать советам наставника и остаться на долгой дороге к мастерству. Что вы выберете?

Этот вопрос, момент выбора появляется в жизни каждого из нас бесчисленное количество раз. И он имеет отношение не к теннису или какому-то другому виду спорта, но ко всему, что касается обучения, саморазвития и перемен. Иногда мы делаем этот выбор после тщательного размышления, но чаще — быстро и не думая. Под влиянием момента мы принимаем подчас такие решения, которые приносят только иллюзию достижения чего-то, только тень удовлетворения. И иногда, не зная ничего о путях, ведущих к мастерству, мы даже не понимаем, что выбор в пользу чего-то нового и многообещающего взамен наскучившего делаем не мы сами — он навязан обществом, помешанном на быстрых результатах. И это неверно принятое решение, безусловно, уменьшает потенциал. Не требует доказательства тот факт, что каждый из нас, кто рождается без серьезных генетических отклонений,

является гением. Без малейшего формального обучения мы осваиваем архисложную систему символов, из которых состоит язык. Причем зачастую не один, а несколько. Мы читаем на лицах собеседников их эмоции. Даже не получив формального образования, мы способны проводить сравнения, создавать абстрактные категории и выстраивать смысловые иерархии. Более того, мы способны изобретать вещи, которые никогда до этого не видели, задавать вопросы и искать на них ответы в нашей Вселенной. А еще, в отличие от компьютеров, мы способны влюбляться.

То, что мы называем интеллектом, является очень сложной системой. Говард Гарднер из Гарвардского университета указывает на семь его видов: лингвистический, музыкальный, логический (математический), пространственный, моторно-двигательный и два вида персонального интеллекта — интраперсональный (относящийся к уровню самовосприятия) и интерперсональный (относящийся к эффективному взаимодействию с другими). Наша одаренность этими семью видами интеллекта различается. И все-таки каждый из нас выходит в мир с достаточными врожденными способностями для того, чтобы достичь мастерства — в области мышления или самовыражения, межличностного общения или предпринимательской деятельности, какого-то вида искусства или ремесла.

Это же относится и к иным сферам человеческой деятельности. Когда-то бытовало мнение, что наши примитивные предки представляли собой довольно жалких существ по сравнению с населявшими леса, джунгли и саванны животными. У них не было мощных клыков и когтей или каких-то специальных качеств, присущих хищникам. Первобытные люди превосходили их только в размере мозга и в способности изобретать и изготавливать орудия труда

и охоты. Кроме того, наши предки обладали удивительным свойством создавать сложные и прочные общественно-групповые отношения.

Однако это еще не все. Ни мы, ни наши далекие предки не только не отстаем по физическим параметрам от животных, но часто превосходим их.

Поражает скорость гепарда или прыжки кенгуру, удивительные интуитивные познания дельфинов в навигации или гимнастические способности шимпанзе. Однако все же ни одно животное не может сравниться с человеком по общему набору физических возможностей. Если устроить соревнование по десятиборью среди млекопитающих с такими видами, как спринт, забег на длинную дистанцию, прыжки в длину и высоту, плавание, ныряние, гимнастика, удары руками и ногами и скорость зарывания в землю, разные животные наверняка победили бы в отдельных дисциплинах. Но хорошо тренированный человек гарантированно оказался бы первым в общем зачете. А в одном виде — марафоне — человек победил бы любое млекопитающее сравнимых размеров, как, впрочем, и более крупное. Если мы все рождаемся гениями мысли и чувств, то мы же являемся *потенциальными* гениями в любой физической активности. И, несомненно, есть какой-то вид спорта, в котором каждый из нас может преуспеть.

Но любой гений, каким бы одаренным он ни был, теряет свои способности, если не выбирает путь мастерства. Этот путь становится для вас путешествием — одновременно и утомительным, и воодушевляющим. Он принесет неожиданную боль и награды, и вы никогда не сможете дойти до конца. (Разумеется, определенными навыками в этом процессе овладеть можно.) Скорее всего, на этом пути вы узнаете о себе столько же, сколько и о том виде деятельности,

который избрали. И, хотя вам предстоит постоянно удивляться, чему и как вы учитесь, ваше продвижение к мастерству будет почти всегда иметь характерный ритм, подобный изображенной ниже линии.



Кривая мастерства

Обойти то, что изображено выше, практически невозможно. Освоение любых новых навыков или умений обязательно включает в себя относительно короткие периоды прогресса, следующий за ними небольшой спад и переход в ровную линию, находящуюся, однако, несколько выше предшествовавшего «плато». Конечно, схема несколько идеализирована. На самом деле прогресс может наступать с меньшей регулярностью. У «плато» есть свои впадины и подъемы. Но в целом процесс продвижения к мастерству выглядит почти всегда именно таким образом. Вы должны упражняться и тренироваться со всем возможным старанием. Необходимо постоянно оттачивать обретенные навыки и добиваться более высоких уровней владения ими. Но при этом — и данное обстоятельство является неизбежной частью вашего пути к мастерству — у вас должно быть мужество провести большую часть времени на «плато». Вы должны не останавливаться, даже когда кажется, что вы не двигаетесь вперед.

Почему процесс любого обучения характеризуется рывками? Почему мы не можем следовать по прямому пути прогресса? Как мы видели на примере тенниса, мы должны постоянно тренировать незнакомые движения до «автопилота». Особенности того, как это происходит, пока до конца не известны.

Но главное, что этот механизм точно соответствует вышеприведенным описаниям. Карл Прибрам*, профессор Стэнфордского университета и один из пионеров нейрофизиологии, выдвинул гипотезу о взаимодействии между мозгом и телом человека. Он говорит о «врожденной системе поведения человека», которая работает на подсознательном уровне. Эта система включает в себя рефлекторные нейронные цепочки, расположенные в спинном мозге и в разных участках головного мозга. Эта врожденная система позволяет вам реагировать на отскок мяча в теннисе, брать аккорд на гитаре, спрашивать у людей о направлении движения на новых языках и т. д. При этом вы не заботитесь о том, как вы это делаете. Когда же вы начинаете осваивать новый навык, вы должны думать о нем, прикладывать усилия к тому, чтобы вытеснить старые модели ощущений, движений и мышления новыми.

Таким образом, мы подключаем к работе когнитивную (мыслительную), а также лимбическую системы, центром которой является гиппокамп (он расположен в основании мозга). Наши когнитивная и лимбическая системы начинают долгую работу по модификации того, что заложено в подсознании, по закреплению в нем новых навыков и привычек. Другими словами, эти системы смыкаются с подсознанием и перепрограммируют его. Когда этот процесс завершен, обе системы снижают активность. И вот вам уже не приходится, например, останавливаться при каждом движении в теннисе и думать, правильно ли вы держите ракетку.

* Карл Прибрам (1919–2015) — американский врач, психолог и нейрофизиолог австрийского происхождения. Окончил Чикагский университет, на протяжении многих лет профессор Стэнфордского, а затем Джорджтаунского университетов. Один из авторов голографической концепции деятельности мозга, опирающейся на идеи Дэвида Бома. Среди наиболее известных работ Прибрама — книга «Языки мозга» (англ. *Languages of the Brain*; 1971, русский перевод 1975). *Прим. перев.*

Обучение всегда проходит этапами. Один этап заканчивается тогда, когда часть какого-то навыка или новая задача «программируются» в подсознание, а когнитивная система самоустраняется из процесса. Это означает, что вы теперь способны выполнять ту или иную задачу, не предпринимая специальных усилий по раскладыванию ее на составные части. В этот период вы не ощущаете видимого прогресса. *Но процесс вашего обучения не прерывается, а продолжается.*

Как наиболее эффективно продвигаться к мастерству? Необходимо все время старательно тренировать или отрабатывать тот или иной навык *и делать это, собственно, ради самой практики.* Вместо того чтобы расстраиваться в те периоды, когда вы находитесь на «плато», вы должны научиться ценить их и получать в это время такую же радость, как и от очевидного прогресса.

Но вопрос о том, как научиться любить «ровные участки» дороги к успеху, несколько обгоняет ход нашего повествования. Давайте сперва познакомимся с тремя персонажами: позером, максималистом и пофигистом, — которые проходят по жизни каждый своей дорогой, но *никогда* не выбирают путь к мастерству.

Глава 2

Знакомьтесь с позером, максималистом и пофигистом

Мы все стремимся к мастерству, но путь к нему всегда долгий и часто извилистый. И он отнюдь не обещает быстрых и легких результатов. Поэтому некоторые из нас ищут другие пути, каждый из которых привлекает определенный тип личности.



Позер

Человек, который воспринимает любые открывающиеся ему возможности в спорте, карьере или взаимоотношениях с людьми с чрезвычайным энтузиазмом. Он любит ритуалы, сопровождающие начало любого дела, модное снаряжение, жаргонные словечки и вообще сияние *новизны*.

И когда такой человек делает первый рывок на пути к прогрессу, например в спорте, он испытывает безумную радость. Он демонстрирует свою новую форму семье, друзьям и про-

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

сто людям на улице. Он не может дожидаться следующих занятий. Падение с этой вершины становится для него шоком. Ровный участок пути к мастерству воспринимается им как неприемлемый и вообще непонятный. Его энтузиазм быстро проходит. Он начинает пропускать тренировки. Его ум лихорадочно ищет оправдания. Этот вид спорта вообще-то не для него. Он слишком не состязательный, агрессивный, скучный или опасный. Подойдет любой эпитет. Позер говорит всем, что этот спорт просто не отвечает его уникальным потребностям. Переключение на другой вид спорта дает ему возможность повторить все то же.

То же самое относится и к его карьере. Позер любит новые места работы и должности, новые офисы, новых коллег. Он видит возможности на каждом повороте. Он восхищается каждым признаком своего прогресса, не забывая при этом делиться восторгами с семьей и друзьями. Но впереди это противное «плато»? Видимо, эта работа все же не для него. Пора искать что-то новое. Обычно у позеров длинное резюме.

В любовных отношениях (может быть, несколько неожиданная область для поиска признаков мастерства, но и не такая уж плохая) позер больше всего любит конфетно-букетные периоды. Когда же первоначальная страсть понемногу остывает, он начинает оглядываться по сторонам. Для того чтобы остаться на пути к мастерству, ему необходимо изменить себя. Но проще начать все заново. Позер предпочитает видеть себя искателем приключений, любителем новизны и т. д. Но на самом деле, скорее всего, он ближе к тому психологическому типу, который Карл Юнг* назвал *puer aeternus*,

* Карл Густав Юнг — швейцарский психиатр, основоположник одного из направлений глубинной психологии — аналитической психологии. Задачей аналитической психологии Юнг считал толкование архетипических образов, возникающих у пациентов. *Прим. перев.*

или «вечным ребенком». Партнеры могут меняться, но сам позер остается тем же.



Максималист

Это психологический архетип человека, который никогда не соглашается на вторые места или роли. Он уверен в том, что важен только результат и не имеет значения, каким образом его добиться. Желательно, чтобы это было быстро. Обычно такие люди хотят получить все уже на самом первом занятии. Они остаются после них, чтобы поговорить с преподавателем. Они спрашивают, какую дополнительную литературу или аудиозаписи им следует приобрести для того, чтобы добиться прогресса.

Максималист обычно на первом этапе обучения достигает значительного прогресса. Его первый рывок — это именно то, чего он и ожидал. Но, когда с неизбежностью происходит некоторое замедление скорости и максималист оказывается на ровном участке пути, он просто не может этого принять. Он удваивает усилия. Он безжалостно преодолагает себя. Он отказывается принять советы руководителя или коллег «сбавить темп». Он работает в офисе ночами, он всегда стремится сократить путь решения любой задачи ради того, чтобы добиться быстрого результата.

Во взаимоотношениях с людьми максималист настроен на быстрые победы. Он отличается от позера. Когда первая страсть в отношениях стихает, он не смотрит по сторонам. Он пытается сохранить огонь в отношениях всеми

доступными ему средствами: экстравагантными подарками, фантазиями в спальне, мелодраматическими свиданиями и т. п. Он не понимает естественной необходимости периодов существования на ровных «плато». Его взаимоотношения с партнером становятся похожими на катание на американских горках, когда громкие расставания сменяются страстными воссоединениями. Неизбежное окончание таких отношений обычно приносит обоим партнерам много страданий. Это нежизнеспособные отношения — потому что максималист все время жаждет пребывать на пике эмоций, совершенно не допуская вероятности спокойных периодов.

Каким-то образом во всем, что он делает, «максималист-неудачник» умудряется демонстрировать короткие рывки на пути восходящего прогресса, которые сменяются крутыми снижениями. Это путь вниз. И, когда максималист падает, он, как правило, испытывает сильную боль. И такое же разочарование испытывают друзья, коллеги, акционеры и любовные партнеры.



Пофигист

Совсем другой человек. После того как он чуть-чуть попробовал что-то новое, он желает остаться на ровном «плато» навсегда. Он не против того, чтобы перепрыгнуть через необходимые этапы на пути к мастерству, но только если это не требует особых усилий. Это врач или учитель, который не утруждает себя посещением профессиональных мероприятий; теннисист-любитель, который развивает приличный прямой удар справа, но и не думает над тем, что можно

сделать с его отвратительным ударом слева. На работе он делает ровно то, что написано в должностной инструкции, уходит из офиса строго в 19:00, а то и раньше, пользуется всеми положенными перерывами, много говорит вместо того, чтобы много работать, и при этом удивляется, почему его не повышают.

Пофигист рассматривает брак или любовные отношения не как возможность для постижения чего-то нового или саморазвития, а как удобное укрытие от неопределенностей внешнего мира. Он или она выступают за прочную моногамию. То есть ту схему отношения полов, в которой партнеры четко определяют и не меняют свои роли. Но в современном мире партнеры редко горят желанием все время жить на скучно-стабильном ровном «плато». Когда ваш партнер по теннису начинает прогрессировать, а вы — нет, тандем в конечном счете распадается. То же самое относится и к браку.

Конечно, вышеприведенная классификация не может считаться окончательной и абсолютно точной. Вы можете быть позером в любви и мастером в каком-либо искусстве. Или уверенно идти по пути мастерства в работе и быть пофигистом в гольфе. Или наоборот. Даже в одном деле вы можете какое-то время находиться на пути к настоящему мастерству, а потом — быть максималистом. Но эти базовые характеристики все-таки превалируют, отражая и формируя ваши действия, характер и судьбу.

В некоторых своих лекциях и на семинарах я часто говорю про позера, максималиста и пофигиста. Затем я прошу свою аудиторию сказать, к какому психологическому архетипу каждый из слушателей себя относит. И почти всегда ответы делятся на практически равные три части. А последующая

дискуссия показывает, как легко бывает людям отнести себя к одному из архетипов, описанных в этой главе.

Описанные выше характеры помогают понять, почему мы *не всегда находимся* на пути к мастерству. Но нам-то с вами нужно как раз отыскать этот путь и начать по нему двигаться. Первым препятствием, как мы увидим из следующей главы, является наше общество.

Глава 3

Война с мастерством

Если вы планируете встать на путь мастерства, то сразу же обнаружите, что идете наперекор общепринятым нормам. Общество потребления на самом деле с увлечением ведет тотальную войну с мастерством. Легче всего увидеть это в нашей системе ценностей. Когда-то они передавались через семью, старшин кланов или поселений, через спорт и игры, систему обучения ремеслам или традиционное образование, через духовные и светские ритуалы. С ослаблением и увяданием большинства из этих институтов ценности трансформировались странным и неожиданным образом.

Сегодня общество функционирует в такой экономической системе, которая настойчиво требует нескончаемо высокого уровня расходов на потребление. Нам предлагается широкий выбор возможностей потратить деньги. Мы должны есть и одеваться, нам нужен дом, средство передвижения и медицинское обслуживание. Нас соблазняют продуктами, которые едва ли можно отнести к числу предметов *первой необходимости*: гаджетами, круизными путешествиями, личными яхтами. Каждый раз, когда мы тратим деньги, мы декларируем свои ценности: нет более

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

четкого и прямого указания на то, что для нас важно. Так что все существующие приглашения к трате денег связаны прежде всего с определенными ценностями. Все маркетинговые ходы стали, по существу, главными генераторами представления о ценностях в наш век.

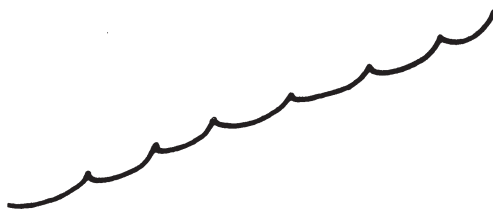
Попробуйте внимательно присмотреться к рекламе. Какие ценности она транслирует? Некоторые ролики вызывают к нашему чувству страха; другие — к логике и практичности; или к врожденному снобизму; или к неистребимой жажде удовольствий.

Продолжайте смотреть рекламу, и скоро вы уловите основную ее идею. Более половины рекламных роликов основаны на изображении радостных моментов жизни. Вот торт, который, оказывается, был уже давно испечен; члены семьи и гости, все с радостными лицами, собираются вокруг него, чтобы посмотреть, как очаровательный трехлетний малыш будет задувать свечки. Вот завершено спортивное состязание; красивые молодые люди прыгают от радости, добравшись наконец до вожделенных запотевших баночек диетической кока-колы. Мужчины изображаются в таких роликах работающими в течение секунды, от силы — трех секунд. А дальше наступает время пива. Рекламные ролики учат нас тому, что жизнь — это бесконечная череда радостно-экстатических моментов.

И комедийные телешоу, и «мыльные оперы», и криминальные сериалы, и музыкальные каналы — все они работают по одной и той же схеме. Первые только развлекают. Во вторых нам внушают, что люди вообще довольно вульгарные существа, поэтому нечего особенно напрягаться на работе. Нужно быстро становиться богатым. Третьи дразнят нас запретным, а именно: ни одна проблема не сложна настолько, чтобы ее нельзя было решить с помощью

пистолета. И наконец, последние транслируют такие клипы и концерты, что начинаешь думать, будто самые фантастические идеи могут быть реализованы в один момент и безо всяких усилий.

Во всем этом информационном калейдоскопе ничто не является более разрушительным по отношению к мастерству, чем *ритм круговорота* идей. Одно «божественное прозрение» сменяет другое. Вершина следует за вершиной. Совершенно не остается места для ровных участков, или «плато».

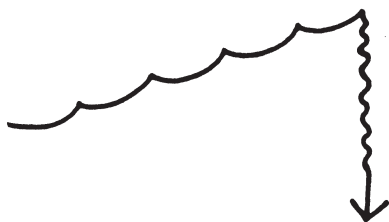


Путь бесконечных вершин

Неудивительно, что многие из нас пребывают в заблуждении, будто жизнь по определению должна состоять из постоянно чередующихся вершин. И что мы делаем, когда эти мечты разбиваются о реальность? Как покорить вершины без обучения, дисциплины и саморазвития? С наркотиками легко.

Конечно, они вам не помогут. В долгосрочной перспективе они вас уничтожат. Но кто в нашей простоватой потребительской культуре может что-то сказать об отдаленной перспективе? Кто посмеет в своих рекламных слоганах предупредить людей о том, что стремление постоянно пребывать в экстатических состояниях закончится ничем — как с наркотиками, так и без них?

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



Эпидемия азартных игр с неприглядной очевидностью демонстрирует эффект от длящейся многие годы кампании по отрицанию ценности долговременных усилий в труде. Ролик, рекламирующий лотерею штата Иллинойс, показывает мужчину, с презрительной ухмылкой глядящего на людей, которые покупают низкопроцентные банковские облигации. Герой ролика настаивает, что единственный путь для простого человека стать миллионером — играть в лотерею. Другой рекламный сюжет делает нас свидетелями откровенного разговора трех юношей. Один из них говорит: «Я собираюсь в трансконтинентальное путешествие по Америке». Второй сообщает друзьям, что планирует провести каникулы на Гавайях. А третий говорит, что скоро выиграет денежный приз в 50 000 долларов. Хотя выражения лиц этих счастливых молодых людей не оставляют сомнения в том, что они верят в успех, статистически гораздо вероятнее, что у них ничего не получится.

Еще одна реклама показывает драматическую историю молодого человека, которому было стыдно, что брат увидел его готовящим гамбургеры в ресторане быстрого питания. Он оправдывается перед братом, что устроился туда для того, чтобы заработать на билет на матч по американскому футболу. А брат в ответ уверяет, что это напрасные жертвы и лучше сыграть в моментальную лотерею. Как ни странно, герой ролика моментально соглашается. После чего он

пережаривает гамбургер и подает клиенту замороженную картошку-фри. «А мне все равно, — счастливо произносит он, — ведь я могу выиграть деньги в лотерею! Эта работа мне больше не нужна».

Если мы попытаемся найти во всей этой рекламе какой-то общий смысл, то вынуждены будем признать, что общество встало на путь саморазрушения. Вы бы догадались, что употребление наркотиков, особенно таких, которые приносят быстрое наслаждение, вызвано не какими-то дурными или даже преступными человеческими инстинктами, а вполне понятным импульсом — воплотить в жизнь навязываемое представление об «американской мечте» как о бесконечной череде радостно-экстатических моментов. Надо сказать, такое понимание жизни не является продуктом одного лишь телевидения. Скорее, такие ролики апеллируют к нескольким ключевым образам или идеям. Это идея достижения («Мне не важно, каким образом вы победите. Главное — вы должны победить»). Это идея легкого обучения, моментального превращения в звезду или миллионера. Антрополог Филипп Боргуа, который провел пять лет, исследуя жизнь Восточного Гарлема, пишет: «Я считаю ошибочными высказывания некоторых ученых о „культуре бедности“, где говорится о том, что бедные слабо контактируют с окружающим их миром и не разделяют господствующих в Америке ценностей. Напротив, амбициозная и энергичная молодежь из городских гетто так легко вовлекается в „теневую“ экономику как раз потому, что верит в американскую мечту моментального обогащения и стремится превратиться из нищих в „принцев“. Итак, они хотят получить свой кусок пирога как можно быстрее — как и все в США».

Желание быстрого и не связанного с профессионализмом успеха пронизывает всю нашу жизнь. Возьмем современную

медицину и фармацевтику. Здесь царит принцип «предоставления человеку быстрого временного облегчения». Внимание обращают лишь на симптомы. Искать глубинные причины никто не хочет. А ведь все больше исследований показывают, что большинство заболеваний вызваны плохой экологией или неправильным образом жизни. Между тем, обычный визит к врачу, длящийся по статистике в среднем двенадцать минут, не дает специалисту возможности даже запомнить лицо пациента, не говоря уже о том, чтобы узнать что-то о его образе жизни. Времени хватает только на то, чтобы выписать рецепт.

Передовое исследование Дина Орниша* из Сан-Франциско доказало, что болезни коронарных сосудов можно предотвратить с помощью долговременной правильной диеты, умеренных физических упражнений, йоги и медитации. Никаких операций и лекарств. Некоторые врачи критикуют эту программу как слишком радикальную. Если она радикальная, то что же тогда можно рассматривать как консервативные методы лечения? Может быть, это операция аортокоронарного шунтирования, которая в 5% случаев приводит к летальному исходу, в 30% случаев имеет негативные неврологические последствия, а в 50% случаев не является необходимой? Та операция, которая иногда должна быть повторена через несколько лет и которая стоит 30 тысяч долларов? Однако для большинства людей все это не важно. Потому что это быстрое решение проблемы.

* Дин Орниш — известный американский терапевт, профессор медицины Калифорнийского университета Сан-Франциско. Открыл, как с помощью безжировой диеты расширить просвет заблокированных сосудов сердца. До этого у врачей было одно-единственное средство — аортокоронарное шунтирование стоимостью от 30 тысяч долларов и больше за операцию. Программа терапевтического лечения сердечных недугов, разработанная Орнишем, включает, кроме диеты, такие методы, как медитация, физические упражнения и занятия в группах поддержки. *Прим. перев.*

Бизнес и промышленность? Пожалуй, никакие другие сферы не нуждаются в принципах мастерства больше. «Прошли времена сбалансированного долгосрочного роста, — пишет Ральф Уинтер в журнале Wall Street Journal, затрагивая тему „оптимизации“. — И создали эту моду нетерпеливые акционеры и корыстные биржевые скупщики акций. И вот уже руководство финансовых корпораций сосредотачивает усилия на „оптимизации“ операций и переброске активов таким образом, чтобы они повысили сегодняшние прибыли, часто за счет сбалансированного долгосрочного развития». Искусственные доходы от искусственно завышенных в цене акций решают всё. Рынок быстро растет. Некоторые люди зарабатывают в течение короткого времени баснословные суммы. Реальная стоимость корпораций не увеличивается или растет крайне незначительно. То же самое происходит и с экономикой страны. А биржевые спекулянты, скупающие корпорации, становятся культовыми героями.

Но уже сегодня в обществе наблюдаются все более явные признаки разочарования «моментальными миллиардами», равно как и «моментальными диетами», и «волшебными лекарствами», лотереями, «моментальными ставками». Если мы хотим иметь перед глазами живое напоминание о том, насколько разрушительной может быть война против мастерства, то нам достаточно обратиться к кризису кредитных организаций в США в 1986–1995 годах*. Он принес

* Кредитный кризис 1980–1990-х годов в США, в ходе которого обанкротилось 1034 из 3234 американских кредитных учреждений. Кризис был связан с тем, что эти организации в погоне за прибылью и в связи с тогдашней монетарной политикой (Федеральная резервная система повысила учетную ставку почти в два раза) привлекали заемные средства у населения под неоправданно высокий процент, оказавшись вскоре не в состоянии возвращать деньги ссудившим их банкам и финансовым организациям. *Прим. перев.*

моментальное обогащение нескольким и продолжительные трудности — многим людям. И будьте уверены: в этом мире все взаимосвязано. Та же культура мышления, которая позволяет каким-то людям верить в мечту о моментальном освоении нового навыка или похудении без долговременных усилий, приводит других людей к мысли о возможности достигнуть богатства, не делая ничего.

Война, которую невозможно выиграть

Я понимаю, что критикую современные ценности в то время, когда Америка и Запад достигли небывалого благосостояния. Во всем мире люди стремятся к американскому образу жизни. Жажда демократии становится все сильнее. Коммунизм со своей идеей плановой экономики остался в прошлом. Без сомнения, свобода — это тот путь, по которому должен развиваться мир. И большинству стран становится понятно, что любое общество нуждается в обратной связи и индивидуальной инициативе, которые существуют в свободных экономиках.

Сейчас нужно подумать о социальной справедливости и окружающей среде. А наше общество заражено безудержным потребительством и стремлением к моментальному вознаграждению и быстрому успеху. Наступило время признать: наша приверженность идее бесконечных вершин противоречит самой природе человека.

Мастерство нужно и отдельным людям, и обществу в целом. Сегодняшнее процветание многих стран основывается на огромном дефиците и триллионах долларов отложенных расходов на поддержание экологии и здравоохранения, совершенствование образования и социальных служб. И наша

неспособность преодолеть этот дефицит сосуществует с дешевыми кредитами и поощрением индивидуального потребления. Кричащие рекламные слоганы, которые изображают жизнь как бесконечную череду радостно-экстатических моментов, связаны с эпидемией наркомании и игромании. Огромные супермаркеты и дороги, полные автомобилей, не спасают нас от того, что у наркоманов и алкоголиков рождаются больные дети, уровень образования падает с каждым годом, а пропасть между бедными и богатыми становится все больше.