

СОДЕРЖАНИЕ

ИСПОВЕДЬ ПРОКРАСТИНАТОРА 11

ВВЕДЕНИЕ: НЕДОСТАТКИ И ДОСТОИНСТВА 19

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

НЕДОСТАТКИ 23

1. СИНДРОМ КОЙОТА 25

Перфекционизм — разновидность прокрастинации 26

2. ПРОКРАСТИНАЦИЯ 28

Нерешительность — самая распространенная причина неудачи 28

Что такое прокрастинация? 29

Черты прокрастинатора 32

Как действует прокрастинация? 34

Худший момент в истории для прокрастинации 36

Если я не хочу прокрастинировать, то зачем я это делаю? 37

Маркетинг, играющий на руку прокрастинации 39

Конкурентное преимущество, оно же конкурентный недостаток 42

Признание в обществе как наркотик 44

Пять вещей, о которых человек чаще всего сожалеет перед смертью 45

3. ОСТОРОЖНЕЕ С ПРОПАГАНДОЙ 48

Пропаганда начинается в школе 49

Пятнадцать бесценных навыков, которым не учат в школе 51

**4. МЫ ПРЕВРАЩАЕМСЯ В РАБОВ,
НАС СТАНОВИТСЯ ЛЕГКО ЗАМЕНИТЬ** 60

Девять стратегий, при помощи которых медиа контролируют массы 63

Информационная диета 70

5. НЕВОЗМОЖНО НАУЧИТЬСЯ ЧЕМУ-ТО, ЕСЛИ СЧИТАЕШЬ, ЧТО УЖЕ ЭТО ЗНАЕШЬ	71
Три термина, которых не знает большинство людей	72
Врач и река	74
Смена парадигм в истории	74
Куда уходит энергия?	76
Если вам нужна мотивация, то все пропало	77
Силы воли недостаточно	79
6. ВЫ НЕ В КУРСЕ, НО ВАС ВЗЛОМАЛИ	80
Император Константин и конец дискуссии	80
Послания, утраченные две тысячи лет назад, и происхождение овец	82
Послание Иисуса Христа о любви	83
Посыл страха	84
Краткая хронология человеческой психологии	85
Хватит быть бихевиористской крысой	88
Стоицизм в психологии	90
Разница между удовольствием и счастьем — в маршмэллоу	93
Разница между обучением при помощи любви и при помощи страха	96
Общество поощряет за цели, а не за средства	97
7. МЕЖДУ НЕДОСТАТКАМИ И ДОСТОИНСТВАМИ: ТРИ МОЗГА	99
Рептильный мозг: хочу	100
Лимбический мозг: чего я хочу?	101
Неокортекс: почему я этого хочу?	103
Ловушка лимбического мозга	105

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

ДОСТОИНСТВА

109

1. ВОССТАНОВИТЕ ЭНЕРГИЮ, ПРИДИТЕ В СОГЛАСИЕ С СОБОЙ	112
Золотые и серебряные принципы	113
Ошибка Марка Аврелия	116

2. КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОИ ЦЕННОСТИ	122
Что для вас ценность?	123
Почему курица переходит дорогу?	124
Знаете ли вы, кто вы?	125
Посмотреть на себя как на бога	127
Почему важно иметь философию?	129
3. НОВАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ: СТАНЬТЕ САМОЦЕЛЬЮ	134
Кто такой Суперсапиенс?	135
Характерные черты Суперсапиенса	137
Физиологические особенности Суперсапиенса	137
Что вредит физиологии Суперсапиенса	137
Польза правильного дыхания	144
Проблема дыхания ртом	149
Характеристика сознания Суперсапиенса	156
4. ДИСКЛЕЙМЕР	187
Высказывания и примеры Суперсапиенсов в истории	188
Хватит размышлять... Действуйте!	189
5. ЗА ГОРАМИ ЕСТЬ ЕЩЕ ГОРЫ	190
ЭПИЛОГ	193
А ТЕПЕРЬ НАЧИНАЕТСЯ ВАШ ПУТЬ...	194
Если бы ваша жизнь была такой, как вам хочется, как бы вы вели себя в долгосрочной перспективе?	194
Ценность вашей души отличается от вашей рыночной стоимости	196
Не ждите фильма	201
Секрет жизни: корова не дает молока	202
БИБЛИОГРАФИЯ	204
БЛАГОДАРНОСТИ	206

ИСПОВЕДЬ ПРОКРАСТИНАТОРА

Я из тех людей, которые не принимают критики от тех, кто не принимает советов. Именно так, и хотя в этой книге я стараюсь оставаться за рамками повествования, я считаю, что важно знать, кто именно рассказывает историю и что его к тому побуждает. Поэтому из чисто прагматичных соображений начну эту книгу с рассказа о себе; таким образом я буду уверен в том, что, если моя история не вызовет в вас ни малейшего интереса, вам легко будет немедленно прекратить чтение.

Наше время стоит очень дорого, и все, что мы делаем, имеет свою цену — цену возможностей. Это та альтернатива, от которой мы отказываемся, когда принимаем определенное решение, включая отказ от тех благ, которые мы могли бы получить, выбрав другой вариант. Это значит, что за то время, которое вы потратите на чтение этой книги, вы вполне могли бы прочитать другую, которая приблизила бы вас к достижению ваших целей. Я собрал в этой книге массу информации, реальных историй, инструментов и ресурсов, поэтому, если она вас сразу не зацепит, вероятно, идеи, которые я хочу до вас донести, не достигнут вашего сознания в той форме, в какой мне бы хотелось.

Я заметил эту важную деталь, работая с клиентами в качестве личного тренера международной квалификации. Мне стало очевидно, что во многих случаях те знания, которые я стремился передать людям, не имели

значения, потому что перемены, замыслы или желание начать какой-либо проект должны появиться в самом человеке. В общем, я понял, что за успехом моих клиентов стоят их страдания.

Я заметил, что, когда у них были личные проблемы — развод или трудности на работе, — они гораздо больше вкладывались: лучше заботились о своем питании, чаще ходили на тренировки, с большей осознанностью относились к тому, что происходило вокруг них, и им даже удавалось выработать прочное и крепкое чувство любви к себе. Например, я наблюдал, что у моих самых строптивых клиентов повышался уровень стресса, когда приближалась дата тестирования уровня физической подготовки или экзаменов, даже если у них было меньше времени и выше степень оказываемого на них давления, умственного утомления и физической усталости. Они занимались с большим рвением, чем за восемь месяцев до дня X. Подобным образом я и сам ступил на путь личностного роста, который привел меня к изучению механизмов человеческой мотивации, целеполагания и причин, лежащих в основе достижений, успехов, но также и неудач.

Следствием данных наблюдений и явилась эта история.

Если бы мне довелось выбирать, в чем я отличился на протяжении жизни, я бы, вероятно, указал свою посредственность, отсутствие честолюбия и цели. В детстве я был типичным гиперопекаемым ребенком. Мама с присущей ей любовью и невежеством, вследствие которого человек работает всю жизнь и не останавливается, чтобы задуматься о том, ради чего он работает, считала, что если я буду жить внутри пузыря, вдалеке от стресса и опасности, то мое физическое и психическое здоровье гарантировано. Вероятно, если вы читали мою книгу «Счастье — вот в чем проблема» (*La felicidad es el problema*), вы уже знаете, что подобные убеждения — химера, поскольку тот, у кого они возникают, попадает под действие закона, который философ Алан Уотс называл законом обратного усилия. Желание позитивных переживаний само по себе является негативным переживанием. Парадоксальным образом принятие негативных

переживаний является само по себе позитивным переживанием. Иными словами, чем больше вы стремитесь чувствовать себя все время хорошо, тем более неудовлетворенным себя ощущаете.

В скором времени гиперопека моей матери сделала из меня очаровательного пухленького ленивого мальчика, который целыми днями только и делал, что играл в компьютерные игры, ел много сладкого и жирного, а все оставшееся время спал вволю. Возможно, многим такая жизнь — играть в видеоигры, есть не питательные, зато вкусные продукты и много отдыхать — покажется отличной, соблазнительной, однако реальность оказывается совершенно иной в тот день, когда выходишь из этого пузыря. Плохие оценки, проблемы со здоровьем, лишний вес и хроническая усталость превратили ребенка-экстраверта в юношу-интроверта, неуверенного в себе, со способностями ниже среднего, страдающего от травли в школе из-за трудностей с общением, а главное — в человека с неясным будущим.

В то время как я вот так катился куда-то вниз, казалось бы, безвозвратно, в дело вступил человек, к которому на тот момент, кроме огромной любви, я испытывал скорее страх, чем уважение, — мой отец. Он был армейским офицером и, как моя дорогая мама, всю жизнь работал, чтобы у нас с братом все было не так, как у него в детстве, и мы ни в чем не испытывали нужды. Он обучал нас в лучших школах и тратил целое состояние на частных преподавателей и всякого рода дополнительные занятия, чтобы компенсировать таким образом обуявшие нас лень и отсутствие стремлений.

Я помню то время так, словно все это было вчера. Отец — самый дисциплинированный и последовательный человек, какого я когда-либо знал, — в ту пору часто транслировал мне идеи о том, как важны дисциплина и целеустремленность. Делалось это с наилучшими намерениями, но в ужасной форме солдата-призывника, воспитанного в духе военной диктатуры и потерявшего слух на службе. У моего отца были похвальные цели, но нравоучения он мне делал такого плана:

Смолоду наживай, а под старость проживай.

Под лежащий камень вода не течет.

Кто не успел, тот опоздал.

Кто встал, тот место потерял.

Как запряжешь, так и поедешь.

Как я уже говорил, он не лучшим способом доносил до меня свои мысли. Впрочем, однажды все изменилось. На дворе стояло лето, а мне было тринадцать лет. Родители сказали, что, раз учиться я, по всей видимости, не желаю, мне следует узнать, что такое работа.

— Работа? — переспросил я.

Мне казалось, что по закону Испании в то время работать можно было с семнадцати лет; однако, если тебе не платили, а твоя работа состояла в том, чтобы помогать служащим мебельно-транспортной компании твоих родителей, т. е. быть у них на побегушках, то это было официально разрешено. Особенно если ты весил около девяноста килограммов и был крупнее любого из рабочих. Так что я рано вставал не только в течение учебного года, но и все лето, чтобы выполнять всевозможную работу в семейной фирме: носить поддоны, устанавливать мебель, служить помощником столяра и совершать другие простые операции.

Не стану отрицать: в ту пору я очень злился на родителей. Я не понимал, почему они пытались сделать мою жизнь невыносимой, ведь у меня было достаточно собственных проблем и трудностей, чтобы еще вдобавок заниматься физической работой. Тем не менее под конец лета некоторые из моих бед, а именно чувство усталости, упадок сил, постоянное желание спать, навсегда ушли. Тут сказало влияние товарищей по работе. Один из них ходил в спортзал и был в отличной физической форме. Это побудило меня не только больше двигаться, но и попросить родителей купить мне штангу. Они тогда сказали, что я еще слишком юн, чтобы ходить в спортзал (вот такой парадокс), но тут же приобрели мне гимнастическую скамью и гантели; так я начал тренироваться. Мой отец, требовательный во всем,

советовал мне бросить гантели и выполнять упражнения с собственным весом, но я все еще не верил в свои силы и предпочел продолжать заниматься с инвентарем, поскольку тренировки с собственным весом казались мне слишком трудными.

Еще одна перемена произошла, когда начался новый учебный год. Под угрозой того, что мне придется бесплатно работать и на протяжении всего года, я улучшил свои результаты в учебе, и, хотя я продолжал быть интровертом и предпочитал сидеть дома, на следующее лето родители решили отправить меня в лагерь с изучением английского языка вместе с другими мальчиками и девочками. Мне не хотелось никуда вылезать из домашнего уюта, из своей удобной комнаты, поэтому я им сказал, что ехать не желаю, но они поставили меня перед выбором: либо все лето работать, либо тоже все лето работать, но в лагере. Принять решение было не слишком трудно: в лагере я, по крайней мере, буду окружен сверстниками, а может, даже и подружусь с кем-нибудь. Вслух я этого не произнес, но друзей мне очень не хватало, ведь единственными моими товарищами на тот момент были герои фильмов и комиксов. И вот, обретя за прошедшее лето больше уверенности в себе благодаря общению с другими людьми, я решил на то, чтобы предоставить самому себе шанс.

Тот лагерь я никогда не забуду. Я пообещал себе эту возможность — вести себя, как другие подростки, вызывавшие мое восхищение в школе: спортивные, умные, общительные. И никто не будет меня осуждать, ведь мои новые приятели не знают, каким я был до сих пор: неуклюжим, ленивым, забывчивым интровертом, мало что умевшим. Я воспользуюсь этим шансом и не буду им показывать, каким был прежде. И то лето перевернуло мою жизнь. Я стал общаться с ребятами, ощущая себя одним из них, присоединялся к любым начинаниям, к каким только мог, хватался за любую возможность продемонстрировать свои способности. Я почувствовал, как внутри меня что-то изменилось, и эту перемену заметили окружающие — она сделала меня совершенно другим человеком.

1 СИНДРОМ КОЙОТА

Жизнь проходит, и когда мы спохватываемся, уже слишком поздно, она утекает, словно вода сквозь пальцы, поэтому лучше как можно раньше определить для себя то, что действительно важно.

Несомненно, одна из главных опасностей прокрастинации известна как синдром койота, заключающийся в том, что, если вы что-то начинаете и не заканчиваете, ваша жизнь наполняется ощущением неудовлетворенности — и вы никогда не достигаете желаемого. Этот синдром получил свое название от мультфильма «Хитрый койот и Дорожный Бегун», созданного в середине века компанией «Уорнер Бразерз». Если помните этот мультсериал, в нем весьма своеобразный койот выдумывал всякого рода уловки, чтобы поймать своего соперника, птицу по имени Дорожный Бегун, но по сюжету каждой серии его изощренные стратегии всякий раз терпели неудачу. Синдром койота определяется как *отказ от идеи после первой неудачной попытки и обесценивание ее пользы*. Животное не учится на своих ошибках. Если бы койот принимался исправлять то, что плохо получилось в прошлый раз, вместо того чтобы радикально менять метод и стратегию, вероятно, он поймал бы Дорожного Бегуна еще во второй серии.

В мире торговли обычной практикой является применение различных стратегий, чтобы заявить о себе и продать определенные продукты и услуги, и радикальная замена этих стратегий, если они не работают. То же самое происходит в области тренировок и питания. Здесь хорошо известно количество возможностей, которые имеются в нашем распоряжении для достижения одной и той же задачи — построения тела, — но, испробовав

один метод (будь то палеодиета, гибкая, кето или вегетарианская), человек обычно отказывается от них, если ему обещают те же самые результаты, но в более короткие сроки и с меньшим напрягом. Это распространенная ошибка вне зависимости от выбранного пути: разочароваться и все бросить из-за отсутствия результатов в короткий срок или — еще хуже — из-за того, что мы не получаем результата так быстро, как нам хотелось бы.

Мы должны понимать, что выдержка, терпение, целеустремленность и внутренняя дисциплина, направленные на достижение главной цели, позволят получить лучшие результаты, чем какой бы то ни было метод или чудодейственная программа, продвигаемая с использованием передовых технологий маркетинга. Об этом говорится уже в Библии: «Кто верен в малом, тот верен и в большом». Усилия и труд, которые мы должны приложить к осуществлению задуманного, от этого не уменьшаются, ведь вместо двадцати дней вам, возможно, придется поработать все сто, чтобы достичь результата. Если мы переведем эту философию, например, на область торговли, то, возможно, более результативным будет оставаться верным одной платформе, которая отвечает вашим коммуникативным задачам, чем двадцать дней кряду перескакивать с электронной почты на инстаграм, с подкастов на тик-ток, чтобы достучаться до аудитории.

Другими словами, мы должны рассчитывать на долгосрочные стратегии. Выбрав нужную, проявите упорство и постепенно улучшайте ее. Анализируйте, наблюдайте за своими сильными сторонами и укрепляйте их, анализируйте слабые стороны и вносите коррективы, двигайтесь вперед. И увидите: рано или поздно вы достигнете результатов.

ПЕРФЕКЦИОНИЗМ — РАЗНОВИДНОСТЬ ПРОКРАСТИНАЦИИ

Самая большая ошибка, которую вы можете совершить, — это верить в то, что ошибок не будет. Альберт Эйнштейн говорил, что, если вы не совершаете ошибок, возможно, вы не создаете ничего нового. Мы, люди, лелеем столь