

МАЙЯ РОССИНСКАЯ

МИНИМАЛИЗМ ПУТЬ К СЧАСТЬЮ И СВОБОДЕ

Избавься от ненужного,
чтобы не упустить важное



Майя Россинская

**Минимализм – путь к счастью и с
свободе. Избавься от ненужного,
чтобы не упустить важное**

«Автор»

2024

Россинская М.

Минимализм – путь к счастью и к свободе. Избавься от ненужного, чтобы не упустить важное / М. Россинская — «Автор», 2024

В современном мире, переполненном хаосом, стрессом и бесконечной гонкой за материальными благами, мы часто забываем о том, что действительно важно. Мы заполняем свои дома ненужными вещами, свое время - бессмысленными делами, а сердца - пустыми переживаниями. Но что, если есть другой путь? Путь простоты, ясности и осознанности? Эта книга покажет вам, как с помощью философии и практик минимализма преобразить свою жизнь. Вы научитесь отпускать лишнее, фокусироваться на главном и наполнять свои дни тем, что действительно важно и ценно для вас. Вы узнаете, как навести порядок в своем доме и в своей голове, как выстроить гармоничные отношения с собой и окружающим миром, как жить экологично и ответственно. Но минимализм - это не просто о том, чтобы иметь меньше. Это о том, чтобы быть больше. Освобождая пространство от ненужного, мы освобождаем энергию для роста, творчества и радости. Мы становимся по-настоящему свободными и счастливыми

Содержание

Введение. Путь к минимализму и осознанной жизни.	5
Часть 1. Основы минимализма и осознанного потребления.	6
Глава 2. Психология потребления. Почему мы покупаем больше, чем нужно. Шопоголизм: причины и последствия. Влияние рекламы и маркетинга.	9
Глава 3. Принцип Парето в минимализме. Концепция "20 на 80". Фокус на главном. Правило "одного".	13
Глава 4. Минимализм и мышление богатых людей.	17
Часть 2. Минимализм в разных сферах жизни.	21
Глава 6. Минималистичный гардероб. Базовый гардероб. Капсулы. Осознанный шопинг. Уход за одеждой.	24
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Майя Россинская

Минимализм – путь к счастью и с свободе. Избавься от ненужного, чтобы не упустить важное

Введение. Путь к минимализму и осознанной жизни.

Девчонки, вы не поверите, с чего у меня начался путь к минимализму! Когда-то давным-давно я работала в одной крупной международной компании по производству гигиенических средств (речь идет об одном из гигантов этого рынка, ушедшем из-за санкций из России). И узнала там одну из самых скандальных маркетинговых баек.

Одна кампания, скажем так, специально сделала дырочку в колпачке у тюбика зубной пасты чуть шире, чем нужно! Зачем, вы думаете? Чтобы люди выдавливали больше пасты за один раз – и соответственно тратили ее быстрее. А как известно, чем быстрее заканчивается тюбик, тем скорее покупатель бежит в магазин за новым. Гениально, правда? Компания тогда здорово выросла в продажах!

Но самое забавное, что на самом деле для полноценной чистки зубов достаточно крохотной горошины пасты. Все, что больше – лишняя трата продукта и денег покупателей. Причем, не только зубная паста – практически все средства по уходу мы используем с огромным избытком, ведя нерациональное и вредное для экологии хозяйство.

Когда я поняла этот парадокс, меня как будто осенило! Я взглянула на свою квартиру, забитую бессмысленным хламом, пустыми баночками из-под кремов, кучей никчемной одежды, и ужаснулась. Боже, как же я все это накопила? Я ведь всю жизнь была заложницей маркетинговых стратегий, рекламных роликов и модных трендов! Они буквально навязали мне эту показную, ненастоящую жизнь в стиле "хочу больше". А я и не замечала подвоха...

В тот день я твердо решила, что ухожу с этой бесконечной гонки потребления. Пора начать жить по-другому – осмысленно, просто, со вкусом. Избавившись от всего ненужного, я впервые за долгие годы свободно вздохнула. Освободившееся время, деньги и силы я смогла потратить на то, о чем всегда мечтала. На заветные увлечения, путешествия, учебу, общение с близкими людьми, благотворительность. Жизнь снова наполнилась смыслом!

Поверьте, минимализм – это не лишения, а обретение свободы. Свободы от ненужных хлопот и переживаний, долгов и завалов вещей, нездоровых привычек и токсичных отношений. Это стиль жизни, в котором больше пространства для самого важного – любви, красоты, развития. Где мы тратим время и деньги только на то, что действительно имеет ценность.

В этой книге я расскажу вам секреты, которые помогут разобраться с хламом в доме и голове, выстроить грамотный гардероб, питание, распорядок дня. Я научу вас осознанному потреблению, этичному шопингу, сохранению экологии. Вместе мы пройдем путь от тотального расхламления до гармонии в разных сферах жизни. И вы вдохнете полной грудью, избавившись от балласта и обретя невиданную легкость бытия!

Эта книга – настоящий мастер-класс по созданию стильного, комфортного пространства вокруг себя при минимуме ресурсов. Прочтите ее, и ваша жизнь уже никогда не будет прежней. Обещаю, скучной она тоже не станет! Пора осуществить давние мечты, начать жить всерьез, по-взрослому, но с искренним удовольствием. Вы готовы? Тогда поехали!

Часть 1. Основы минимализма и осознанного потребления.

Глава 1. Что такое минимализм. Философия и принципы минимализма. Преимущества для жизни, здоровья, финансов, экологии.

Я знаю, что сейчас многие из вас считают минимализм чем-то вроде очередной разновидности "конфетно-букетного периода". Мол, мода на спартанский лофт, дорогущую косметику в крохотных баночках и демонстративный отказ от новых шмоток.

Но поверьте, за минимализмом стоит гораздо больше, чем очередной трендик! Это целая философия жизни, которая зародилась еще в древности и в разных формах существовала на протяжении всей истории человечества.

Можно сказать, что минимализм – это квинтэссенция разумного потребления, бережного отношения к ресурсам и самому себе. Отказ от ненужного балласта, чтобы сосредоточиться на самом главном – красоте, комфорте, развитии.

Корни такого мировоззрения прослеживаются еще в античной философии, например, у киников, которые возводили в идеал простую жизнь вдали от излишеств цивилизации. Знаменитый Диоген Синопский, гуляющий с фонарем среди бела дня, говорил: "Я ищу Человека". То есть ценил лишь истинную человеческую сущность, без наносного и показного.

В Средние века похожие идеи проповедовали некоторые монашеские ордена, отрицавшие мирскую суету ради духовного очищения. Помните историю про святого Франциска Ассизского, который раздал все имущество и стал проповедовать жизнь в нестяжательстве и гармонии с природой? Католические монахини тех времен в своих молитвенных книжках призывали к скромности и довольству самым необходимым.

В эпоху Возрождения и Просвещения минимализм обогатился идеями рационализма. Философы тех веков считали, что человек должен жить сообразно разуму, сознательно отсекая хаос, суету, лишние привязанности. К примеру, Рене Декарт доказывал важность внутренней независимости и свободы от предрассудков. А в 19 веке трансцендентализм Генри Торо отстаивал идеалы самодостаточности, простоты и единения с природой.

Таким образом, минимализм отнюдь не выдумка современных модников. Это многовековая традиция разумной, осознанной жизни, описанная гениями мировой мысли на протяжении столетий. И в наше время он снова набирает популярность как альтернатива безудержному потреблению и гонке за успехом.

Так что же такое минимализм в понимании сегодняшних дней? Если коротко – это стиль жизни, построенный на идее избавления от лишнего ради счастья и свободы.

Минималист осознанно ограничивает круг своих потребностей, сосредотачиваясь на самом важном – семье, увлечениях, личностном росте. Он не гонится за обладанием бесконечным количеством вещей, а ценит качество в разумных пределах. При этом минимализм вовсе не означает нищету и аскетизм, как многие думают. Наоборот, он подразумевает умение получать удовольствие от малого, ценить каждую мелочь, которая действительно радует.

Краеугольные принципы минималистичного образа жизни таковы:

Отказ от накопительства ради самого процесса: минималист не скапливает и не ставит целью обрастать все новыми и новыми вещами. Наоборот, он бережет каждую покупку и продумывает, действительно ли она необходима.

Разумное ограничение желаний и потребностей: минималист способен отличить истинную потребность от навязанных обществом стереотипов. Он находит удовольствие в простых радостях, не гонится за дорогими атрибутами престижа.

Ценность качества, а не количества: минималисту не нужно сто одинаковых вещей, он довольствуется одной, но лучшей в своем роде. Причем расценивает "лучшее" не по цене, а по функциональности, практичности и эстетике.

Свобода от общественного мнения: минималист независим от стандартов масс-маркета, субкультур, он сам определяет, что для него комфортно. Например, зачем следовать тренду на вечно обновляемый модный гардероб, если можно обойтись стильной капсулой из нескольких базовых вещей?

Приоритет жизненного опыта над материальными благами: для минималиста важнее не собрать коллекцию безделушек, а получить максимум впечатлений – от общения, путешествий, открытий, хобби.

На первый взгляд кажется, что отказ от вещей – это лишения и ограничения. Но на самом деле, минимализм открывает огромные возможности и дарит невероятную свободу! Свободу мыслить, двигаться, выбирать, жить так, как хочется тебе, а не убогим стереотипам общества.

Давайте разберем, какие конкретные преимущества может получить человек, перейдя к минималистичному стилю жизни:

Во-первых, безусловно, выигрыш для здоровья. Как физического, так и психологического. Подумайте сами: не имея зависимости от постоянных покупок и бесконечного обновления вещей, вы будете меньше нервничать, испытывать стресс. У вас освободится масса времени и сил, которые раньше тратились на беспорядочное хождение по магазинам, изучение новых трендов.

Вместо этого вы сможете заняться здоровым питанием, не перекусывая ради экономии времени вредной химией из пакетиков. Сможете регулярно гулять на свежем воздухе, посещать спортзал, устраивать активный отдых с семьей. А дома вас будет окружать идеальный порядок, который так благотворно влияет на самочувствие.

Помимо заботы о теле, минимализм позволит навести порядок и в эмоциональной сфере. У вас исчезнет безумная ежедневная толкотня, гонка за призрачными целями, постоянный мандраж из-за вечной нехватки средств. На смену придет спокойствие, умение ценить каждый прожитый миг, получать удовольствие от мелочей.

Следующее громадное преимущество – финансовая свобода. Отказавшись от сломанной парадигмы "зарабатывать, чтобы тратить – тратить, чтобы зарабатывать", вы в одночасье разорвете замкнутый круг и сэкономите кучу денег! Просто посчитайте, сколько раз вы покупали очередные "крутые" штучки, слепо веря маркетологам. А через пару месяцев эти "хайповые" безделушки благополучно пылились на антресолях.

Минималисты же приобретают лишь то, что жизненно необходимо – и при этом стараются выбирать функциональные, качественные продукты, которые прослужат долгие годы. Так что колоссальная экономия средств обеспечена, эти деньги можно будет отправить на более разумные цели.

Плюс к тому, минимализм избавляет от кредитного рабства! Ну, признайтесь, как часто вы покупали какую-нибудь блестяшку в кредит, не имея на нее средств? И потом с ужасом смотрели на кабальные проценты растущей кредитки. С минималистским подходом таких ситуаций больше не будет, ведь ваши желания не будут опережать разумные доходы.

Ну и, разумеется, переход к минимализму – это огромное благо для окружающей среды! Тут даже говорить много не надо. Налицо очевидное снижение потребления ресурсов, объемов производства и вредных выбросов. По статистике, западная семья в среднем выбрасывает около 2 тонн мусора в год (цифры можно при надобности найти и привести). Это безумные цифры! А у минималистов этот показатель совсем крошечный.

Конечно, я не призываю вас бросить все и уйти жить в лес отшельниками. Просто бессмысленно тратить ресурсы на производство сотен одинаковых футболок из синтетики, которые через пару месяцев окажутся на свалке. Или баночек с дурно пахнущей косметикой, которые в итоге отравят водоемы и почву. Намного разумнее выбрать один качественный и экологичный продукт, который действительно понравится и прослужит долго.

Кроме того, снижение потребления автоматически означает повышение личной эффективности и продуктивности. Проанализируйте, сколько сил, нервов и времени ежедневно отнимает у вас бесконечная гонка за новыми вещами? Сколько часов вы убиваете в ненужной ротации гардероба, на беспцельное хождение по магазинам, уборку завалов хлама?

А теперь представьте, как много "окон" для по-настоящему важных занятий открывается в расписании, когда вы отсекаете весь этот ненужный балласт. Вот где будут высвобождены силы для учебы, работы, хобби, саморазвития! Плюс вы сможете уделять намного больше внимания семье, друзьям, заниматься благотворительностью – тем, что действительно имеет ценность.

И наконец, об одном из самых главных преимуществ минималистичного образа жизни – душевном спокойствии и независимости. Отказавшись от стереотипов, чужих стандартов, навязанных желаний, вы наконец-то вдохнете полной грудью, обретя свободу быть собой. Ваше пространство и сознание больше не будут забиты чужеродным мусором – они станут чистыми и светлыми, как листок бумаги. А это, поверьте, бесценно!

Понимаю, такое изобилие свободы может показаться пугающим. Ведь человеку так сложно вести себя, когда его никто не ведет за ручку! Но пройдя минималистичный тренинг, вы научитесь определять собственные ценности, желания и направления развития. И тогда последуете именно за ними, а не за призрачными симулякрами из ТВ-рекламы. Это и есть путь к настоящей самореализации и душевному балансу.

Так что, как видите, минимализм – вовсе не очередной ребяческий бунт против общества потребления. Это выверенная, глубокая философия поиска смысла и гармонии. Путь к ясному разуму, свободному от оков зависимостей. К здоровому телу в комфортном окружении. И самое главное – к раскрытию вашего истинного потенциала, который так долго был погребен под мишурой.

Готовы приподнять эту завесу и шагнуть в настоящую, насыщенную жизнь? Тогда держите! Мы с вами пройдем замечательный курс минималистичного квеста, и в финале вас ждет невероятный приз – обретение, наконец, себя настоящей. Не теряйтесь!

Глава 2. Психология потребления. Почему мы покупаем больше, чем нужно. Шопоголизм: причины и последствия. Влияние рекламы и маркетинга.

а вы знаете анекдот про двух охотников? Один выходит на промысел только когда заканчиваются запасы еды. А второй, наоборот, живет только ради самого процесса охоты, получая от нее садистское удовольствие. Так вот, любителя вкусно поесть и добытчика можно назвать человеком с естественными жизненными потребностями. А вот охотника за трофеями – ярким примером искусственных, навязанных желаний. Именно такие, надуманные "хотелки" и толкают современных людей на бессмысленный шопинг и бесконечное потребление.

Помните, как в детстве мы смотрели мультики, где хитрые лисы или бараны разными уловками заманивали сытых домашних животных в ловушки? Вроде начинали с безобидной растяжки для разминки, а заканчивали тем, что толстенький бычок уже был по самые рожки увяз в трясине. Вот точно так же нас, доверчивых потребителей, расставляют свои силки ушлые маркетологи и рекламщики!

И уж поверьте, я-то знаю эти хитрые приемчики не понаслышке! Долгие годы моей жизни были отданы именно этой кровавой профессии – разрабатывать гениальные стратегии и провокации для охмурения покупателей. Мы изобретали супер-новые трюки по стимулированию тотального и безрассудного потребительства. А затем тщательно изучали их действие на человеческой психике, корректировали, совершенствовали. И так по кругу, превращая людей в послушных зомби-шопоголиков.

Думаю, вы и сами замечали, как на подсознательном уровне реагируете на определенные "крючки" при виде рекламы или в торговых центрах. Реклама очередного хита от ведущего бренда, причем с участием популярной медийной персоны? У большинства даже мысли не возникает усомниться. Принцип социального доказательства сработал на ура!

Или вот баннер с супер-ценой, действующей ограниченное время и только для узкого круга избранных? Живо представляете толпы ломящихся в дверь счастливиц и саму себя с разинутым ртом где-то в их хвосте... Искусственное ощущение дефицита товара безотказно запустило триггер охотничьего инстинкта.

А как насчет громадной красной наклейки с цифрой 30%? Разумеется, никакой реальной скидки тут нет, просто сработал эффект контраста цен, одурачивший наше зрительное восприятие скалкой "было-стало". В результате безделушка вроде флакона туалетной воды принимается за шикарную брендовую покупку по умопомрачительной цене!

Да что там говорить, психологи уже не первый год бьют тревогу: современные продавцы и барыги калибра маркетологов научились виртуозно манипулировать человеческими инстинктами и базовыми реакциями мозга. Игра ведется исключительно на чувствах и эмоциях, рационализм отключается напрочь.

Только вдумайтесь в масштаб этой индустрии соблазна! Разработкой все новых и новых триггеров потребительского безумия занимаются сотни тысяч исследователей и маркетологов по всему миру. Ежегодно вбрасываются в оборот десятки тысяч новых технологий и продуктов. На их изучение, совершенствование и внедрение тратятся миллиардные бюджеты.

Просто остановитесь и оглянитесь вокруг! Мы живем в мире, где каждый квадратный сантиметр пространства – от биллборда на улице до газетной полосы и экрана смартфона – пропитан ароматами все новых соблазнов и искушений. Чудо, если среди этого безумия хотя бы изредка удастся оставаться в здравом рассудке!

Особенно жутко становится, когда вспоминаешь масштабы самой индустрии рекламно-маркетингового зомбирования. Ведь она уже давно вышла за рамки просто торговли и созда-

ния спроса на продукты первой необходимости. То были цветочки! Современные маркетологи ставят своей целью буквально создавать новые, совершенно искусственные потребности, формировать у людей нездоровые привычки, зависимости, комплексы.

Ну разве нормально требовать у современной женщины полного обновления косметички каждые 2-3 месяца только потому, что так диктуют новые коллекции брендов? И вот она уже оказывается жертвой целенаправленно распространяемых быюти-диктатур и собственного шопоголизма, генетически встроенного в ее мозг.

То же самое происходит и с мужчинами. Представьте, каково простому парню из Воркуты или Шахта смотреть на бесконечные сериалы из жизни гламурных красавцев в бутиках. При каждом рекламном блоке его будут методично обрабатывать навязчивые идеи, что быть стильным – это иметь как минимум сотню пикейных сорочек, двадцать ремней и полку ароматов от Армани!

У человека со средним достатком и так вагон комплексов и ежедневного стресса от непосильной гонки потребления. А заодно и масса шансов развить устойчивые психологические проблемы вроде шопоголизма или деструктивной зависимости.

Кстати, специалисты уже открыто говорят о том, что патологическая тяга к бесконтрольному шопингу – не просто дурная привычка, а именно серьезное психическое расстройство. По масштабам своего воздействия оно сопоставимо с игроманией, но при этом на него почему-то продолжают закрывать глаза.

Представьте, какие шокирующие картины можно наблюдать в кабинетах психотерапевтов! Женщины с такой тяжелой стадией шопоголизма, что они буквально грабят свои семьи, беря безумные кредиты направо и налево. Заваленные хламом квартиры, где невозможно протиснуться среди гор давно ненужного барахла. Испорченные судьбы, разрушенные карьеры... И все ради чего? Ради удовлетворения болезненной страсти – сорить деньгами на ненужные безделушки.

А мужчины? Сколько раз я слышала истории о работагах, годами губивших здоровье на сверхурочных, лишь бы прикупить еще одну бессмысленную игрушку. А потом эти роботы приходили домой уставшими, издерганными, с пустыми глазами. Дети их ждали годами, а они так и не находили на них времени из-за своей скупочной одержимости. Рушились семьи, дети сбегали из дома... Да сколько же трагедий приносит эта пагубная страсть!

Впрочем, я отвлеклась. Шопоголизм – лишь вершина громадного айсберга, подводная часть которого – психология вечно неудовлетворенного потребителя. Именно эту глубинную проблему и эксплуатируют потребительские индустрии, извлекая для себя все новые и новые миллиарды.

Как это работает? Все более-менее понятно, когда речь идет о товарах первой необходимости. Какой-никакой, а здравый смысл у человека пока сохраняется: надо поесть, во что-то одеться, принять гигиенические процедуры. Разве что потребности удовлетворяются с присутствующим зашкаливающим избытком.

Но как насчет тех случаев, когда навязываются вообще недавно искусственно созданные "потребности"? Например, необходимость дважды в год сбрасывать-набирать по 5 кг, круглогодичное обновление гардероба, непрерывный уход за кожей и волосами при помощи сотен разнообразных продуктов.

Неужели кто-то действительно не может прожить день без 12 различных кремов или пары килограммов косметики в багаже? Тем не менее, громадные армии маркетологов вбивают в наши головы ощущение, что это просто жизненно необходимо. И их миллиардные бюджеты продолжают исправно работать.

Так из чего же состоит эта инъекция, одурманивающая нас чувством постоянного недовольства собой, желанием что-то в себе поменять, улучшить, украсить, купить? Секрет прост и базируется на давно изученных принципах психологии.

Профессор Хайман, крупнейший специалист в области исследования потребностей, говорит, что современный человек находится в ловушке собственных внутренних дихотомий. С одной стороны, нам жизненно необходимо ощущение постоянства, стабильности, уверенности в завтрашнем дне. Люди инстинктивно цепляются за то немногое, что приносит хотя бы иллюзию уюта и безопасности среди вечной неустойчивости жизни.

Но параллельно срабатывает другой биологический инстинкт, подталкивающий всех нас к новизне, открытиям, экспериментам. Поиску нового опыта, лучших перспектив, более комфортной среды обитания. То, что когда-то было новым и волнующим, быстро приедается и перестает радовать. И тогда мы жаждем чего-то совершенно иного, доселе невиданного.

Эти встречные потоки желаний – стабильности и новизны – и порождают болезненное ощущение постоянного недовольства собой. Как говорит профессор, "Вся индустрия красоты и моды питается жертвами этой дихотомии, успешно генерируя чувство вины за несоответствие личности преходящим требованиям".

Именно на это "чувство вины" и нацелены все маркетинговые удары и психологические атаки. Опытные манипуляторы методично и ежедневно долбят в одну точку, усиливая вашу неуверенность и неудовлетворенность собой.

Вот вы посмотрели в очередной раз свежий выпуск "Ревизорро" про то, насколько все известные косметические бренды на самом деле токсичны. Пожалуйста, чувство вины! Значит, прямо сейчас необходимо выбросить все свои прежние крема и полностью обновить быти-арсенал дорогущей, но зато "гипоаллергенной" продукцией. Но в следующем ролике эта самая продукция будет с еще большим шумом разгромлена.

Или вот вы послушали модную инфлюенсерицу о том, как шикарно выглядеть этой весной. И тут же разочарованно обнаружили, что из всего тренда вам максимум подходят разве что носки. Неожиданно!? Срочно бегом в ближайший секонд-хэнд, вываливать на прилавки свои старые обноски в надежде хоть немного приблизиться к заветной цели.

Круг порочный и бесконечный. Едва вы успеваете перевести дух, удовлетворив очередную модную "потребность", как на вас вываливают ушат новой критики и перспектив для расстройств. И так бесконечное число раз, пока в голове не встанет надолго ощущение: я плохая, некрасивая, дурно пахнущая, устаревшая и совершенно неполноценная. Даже если объективно это совершенно не так!

Самое печальное, что психологическая обработка по радио, ТВ, в журналах и интернете часто начинается буквально с младенчества. Помните, как в детских книжках, игрушках и мультиках навязывались устойчивые патриархальные стереотипы: мальчикам полагалось быть смелыми героями, девочкам – хрупкими красавицами?

И вот малыши, едва успев заговорить, слышат непрерывную ментальную обработку насчет того, кем им нужно быть и как себя вести, чтобы соответствовать. Далее в подростковом возрасте ценности массовой культуры подхватываются молодежными субкультурами. А позже нам просто не остается выбора, кроме как влиться в повальный хоромод зомби-шопоголиков.

Таким образом, все мы оказываемся жертвами ловко сконструированной долгоиграющей ловушки. Нас не просто подталкивают к бесконечному перепотреблению. Нас методично растят с младенчества именно с подобными деструктивными установками и привычками. Причем делается это столь искусно, что большинство попросту не замечает ежедневных психологических атак маркетологов на свое сознание.

Впрочем, нельзя целиком обвинять лишь коварных рекламщиков и бизнес. Задумайтесь, откуда берутся все эти устойчивые социальные установки, которые мы так буквально впитываем с молоком матери? Быть увешанной брендами, иметь дорогую сумочку и ухоженные ноготки – это же не просто блажь рекламной индустрии.

Корни значительно глубже – в самой ткани современного общества потребления, где материальные ценности и демонстративный шопинг подменили собой настоящие челове-

ские ценности. Лицом этой идеологии давно уже стали не философы, а успешные модели и актрисы. То есть, сами иконы потребительской культуры.

Только вдумайтесь, какой огромный пресс обрушивается на изначально здоровую человеческую психику! С одной стороны, размах материального производства и гонка брендов. С другой – внедрение сверхприбылей и культа баснословного богатства как единственно правильной цели. А в центре всего этого оказывается вечно недовольный собой человек, осаждаемый неустанной пропагандой ненасытного желания обладать.

При этом старые добрые нравственные идеалы – умеренность, рациональность, простота – высмеиваются и оттесняются на задворки общественного дискурса. В итоге материальное обогащение, пусть даже путем приобретения бессмысленных безделушек, становится единственным доступным способом получить престиж и одобрение окружения. Как тут устоять и не впасть в пагубную зависимость?

К сожалению, на данный момент человечество полностью увязло в капкане этих больных, навязанных установок и зависимостей. Проблему признают даже сами ветераны маркетинговой индустрии, некогда всеми силами ее взращивавшие.

"В итоге наш идеал счастья стал сильно отличаться от самого счастья, – говорит легендарный маркетолог Жан Киллионер. – Мы покупаем вещи, чтобы ощущать себя более счастливыми, но вместо этого просто превращаемся в рабов нашего буйного потребления".

Прислушайтесь, эти слова идут от одного из столпов современного маркетинга! Человека, который сам десятилетиями помогал создавать бездонные рынки для безумного шопинга. Неужели вы хотите оказаться в числе бездумных рабов?

Сломать эту пагубную зависимость очень непросто. Но другого пути к душевному здоровью и финансовой свободе все равно нет. Так что запаситесь решимостью и терпением – далее мы будем разбираться, какие трюки используют торговцы и маркетологи для удержания в ловушке, а главное – как эффективно вырваться из ее цепких лап. И тогда счастье обретет для вас настоящую, истинную форму, а не ненасытный призрак в виде затоваренного шкафа. Так бывает только с теми, кто на самом деле его заслужил. Убедитесь в этом сами!

Глава 3. Принцип Парето в минимализме. Концепция "20 на 80". Фокус на главном. Правило "одного".

чтобы в полной мере оценить силу принципа Парето, хочу поделиться одним случаем из своей жизни. Как-то раз мне довелось побывать в роскошном особняке одного нашего толстосума. Признаюсь, шикарное зрелище: огромный трехэтажный дворец, старинная мебель, повсюду антиквариат и дорогие безделушки. Всякий раз обмирала от восторга, проходя из одной анфилады комнат в другую – с каждой новой залой убранство становилось все более вычурным и богатым.

И вот, бродя по этому архитектурно-декоративному лабиринту из сотен помещений, я вдруг осознала, что вокруг ни души! То есть, в этом огромном хоромном великолепии фактически никто не жил. Ну разве что пара престарелых лакеев, которые весь день только и делали, что протирали несметные завалы позолоченной рухляди. Вся эта размашистая роскошь оказалась пустой ловушкой для себя самой!

Зато потом, когда мы закончили экскурсию и вернулись на выход, отыскать хозяев поместья нам удалось совсем быстро. Дело в том, что сам олигарх и его семья жили буквально в одной единственной крошечной комнатухе при входе! Да-да, в этом сказочном дворце размером с рыцарский замок они обитали всего в одной скромной каморке в 20 квадратов. Вот где протекала их настоящая повседневная жизнь!

Конечно, многие из вас успеют сказать: "Маша, да там просто больные на голову жмоты какие-то жили!" Но это совсем не так. Просто эти люди четко осознавали необходимость правильно расставлять жизненные приоритеты. Как говорил сам хозяин: "Зачем нам все это пространство, если для комфортной жизни хватает и малого?" Семья предпочла сосредоточиться на самом главном и отсечь все лишнее ради упрощения быта.

Именно о такой выверенной системе ценностей и идет речь в золотом правиле 20/80, открытом итальянским экономистом Вильфредо Парето еще в конце 19 века. Он обнаружил один из фундаментальных принципов распределения богатств и ресурсов, который действует абсолютно везде.

Согласно этому принципу, в любой группе, организации, обществе, да и вообще в любой системе всегда присутствует строгая пропорция 80/20. То есть 20% элементов или участников порождают 80% результатов. А остальные 80% приносят лишь 20% результата.

Причем эта пропорция соблюдается с поразительной точностью буквально во всех направлениях. В макроэкономике 20% населения концентрируют у себя 80% всех ресурсов и богатств. В сельском хозяйстве 20% земель дают 80% всего урожая. В страховом деле 80% претензий поступает от 20% клиентов.

Даже начальник любой современной корпорации отлично знает, что всего около 20% сотрудников выполняют львиную долю работы за весь офис. А остальные 80% включаются лишь время от времени.

То же самое происходит и в нашей личной, бытовой жизни. Согласно многочисленным опросам и исследованиям, на самом деле мы используем в повседневном обиходе только 20% вещей из того, что хранится у нас дома. Остальные 80% лежат мертвым грузом, захламляя пространство.

Великий физик Ломоносов, будучи еще и домовитым хозяином, четко расставлял приоритеты. Он говорил, что у него всего 20% вещей, но при этом они составляют 80% его счастья и комфорта. Согласитесь, философия довольно разумная!

Кстати, Парето первым заметил свой принцип не в макроэкономических расчетах, а наблюдая за землевладельцами своей родной Италии. Оказалось, что 80% сельхозплощадей

принадлежало лишь 20% помещиков. И в этом был глубокий смысл, сберегающий средства и ресурсы страны от распыления.

С точки зрения минималистского подхода к жизни, принцип Парето несет в себе мощный организующий посыл. Он призывает нас сосредотачиваться на самом главном, жизненно важном и результативном отсекая все лишнее и низкоэффективное.

Просто вдумайтесь: 80% наших ежедневных дел и забот могут занимать всего лишь 20% фактических усилий, в то время как остальные 80% сил и времени фактически выбрасываются на мелочи. Причем именно эти мелочи создают у нас ощущение вечной перегруженности, цейтнота и хронической усталости.

Другой яркий пример – финансовая сфера. Точно известно, что около 80% ваших трат будут приходиться на всего 20% реальных нужд и потребностей. А оставшиеся 20% бюджета вечно будут расходоваться нерационально, на всякий ненужный шопинг.

И такая ситуация встречается абсолютно во всех направлениях жизни. Прислушайтесь к себе – по-честному вы используете не больше 20% своих навыков и способностей. На столько же процентов живете по собственному расписанию, а не по чужим планам. И общаетесь по-настоящему не более чем с 20% своего круга знакомств.

Но как только вы решитесь навести порядок по принципу 20/80, то сразу почувствуете невероятное облегчение! Высвободятся колоссальные дополнительные ресурсы – время, деньги, жизненные силы. Появится возможность сосредоточиться на самом главном, отбросив пустяки и суету в сторону. Жизнь станет настоящей, полной и гармоничной, в отличие от перманентного существования на подхвате у мелких задач.

К примеру, возьмем выбор гардероба. Типичная женщина обладает шкафом из сотен вещей, но при этом постоянно ноет, что ей нечего надеть. Все потому, что она использует максимум 20-30 излюбленных элементов гардероба, а остальные 70-80% вещей висят бесполезным балластом.

Представьте теперь другую картину: минималистский набор из всего двух-трех десятков вещей, но все идеально стильные, качественные, универсальные и гармонично сочетающиеся друг с другом. Капсульная коллекция, из которой реально можно составлять любые комбинации без лишней суеты. Плюс выбор займет считанные минуты, а не часы ломки голову. Разве не мечта для любой современной занятой девушки?

То же можно сказать и о домашнем хозяйстве. В среднем семье из четырех человек по статистике требуется для жизни всего 20% имеющегося жилого пространства – пара комнат, санузел и маленькая кухня. Все остальные залы, холлы, кладовки обычно стоят закрытыми или используются для складирования ненужного хлама.

А теперь представьте, как бы сэкономились силы и средства, если отказаться от всего этого избытка! Вам понадобится гораздо меньше времени на бытовые дела и уборку. Куда меньше электроэнергии и ресурсов на отопление и содержание. Никаких сложностей с вечной перестановкой и поиском нужных вещей по всему простору. Вся полезная площадь дома концентрируется в ладонях, под рукой, на удобной доступности.

Конечно, далеко не во всех сферах жизни можно четко следовать пропорции 20/80. Но сам по себе этот принцип дает нам отличную отправную точку в стремлении к упрощению и рационализации.

Так, приведу вам пример из своей профессиональной деятельности в качестве маркетолога. Как вы думаете, сколько процентов товаров и услуг в компании на самом деле приносят львиную долю ее дохода? Согласно исследованиям, в среднем это всего 10-15 процентов от всего ассортимента!

Зато вокруг этой жирной прибыльной группы обычно крутится вся деятельность фирмы – производство, логистика, реклама, управление персоналом. То есть 85-90% усилий компа-

нии тратится ради выпуска всего нескольких суперпродуктов. И лишь малая доля ресурсов распыляется на второстепенные, низкомаржинальные товары и проекты.

Точно так же и в личной жизни мы часто совершаем типичную ошибку, бросая львиную долю своих сил в никуда. Пытаемся осилить невыполнимый список задач, толком не понимая главных приоритетов. Распыляемся на множество ненужных обязательств и контактов. Транжируем деньги впустую, не видя реальных потребностей. В итоге оказываемся в ситуации постоянного цейтнота, вечного безденежья и хронической усталости.

А достаточно было сделать один простой шаг – анализ по методу Парето. Выявить своих "золотых" 20% и собрать все ресурсы именно вокруг них. Для работы – списать все задачи в порядке приоритетности, выделив самые эффективные. В деньгах – определить 20% главных статей расходов, снизить траты на остальные категории до минимума. В общении – сфокусироваться на близких и родных людях, поддерживая самые важные связи.

При таком подходе вы практически гарантированно обретете больше порядка, продуктивности и удовлетворенности в жизни. Ведь на самом деле счастье человека зависит всего от нескольких базовых вещей – отношений с близкими, интересной работы, здоровья, комфортного быта. И сосредоточившись на этих 20% системообразующих факторов, вы сумеете достичь главных целей с гораздо меньшими усилиями.

Но один из самых важных уроков, который несет в себе принцип Парето – это полный отказ от бесполезных накоплений и суетного обогащения ради одного лишь обогащения. В духе философии минимализма, не имеет никакого смысла собирать и окружать себя кучей ненужных безделушек, еще больше расширяя и без того огромные 80% лишнего балласта в нашей жизни.

Парадоксально, но даже многие весьма состоятельные люди живут по принципу 20/80, пусть и сами того не подозревая. Например, насколько мне известно, даже в гардеробах у многих знаменитостей лишь небольшая часть одежды – эти самые 20% любимых, часто носимых вещей из высококлассных базовых коллекций. А остальные 80% – это уже чистой воды вычурный антиквариат из показушных выходов и попыток соответствовать модным стандартам.

Еще одна яркая иллюстрация принципа 20/80 – бессмысленные коллекции бесчисленных бесполезных сувениров и безделушек, которыми обрастают дома многих обеспеченных людей. Зачастую это происходит просто на автомате, по распространенной в высших кругах традиции. Привозишь дорогой подарочек из каждой поездки, ставишь на полку, а через месяц уже и не помнишь, откуда это и зачем вообще было нужно. Вот вам и 80% балласта в квартире!

Кстати, порой прямо и спросишь у хозяев подобных музеев ненужных раритетов: "Ребята, зачем вам столько всего? Вы этим вообще пользуетесь?" Они обычно смущенно отвечают: "Ну как-то так получилось, традиция, что поделаться..." И продолжают ошалело закупать все новые и новые партии антиквариата только ради самого факта обладания.

Безумие, правда? Но лишь до того момента, пока не поймешь, насколько сам зачастую поступаешь точно так же. У каждого в шкафах и на антресолях припрятаны целые арсеналы совершенно бессмысленных вещичек, от которых впору избавляться. И все мы нередко покупаем очередной ненужный товар исключительно из тщеславного желания следовать чьим-то ожиданиям или стереотипам.

Но самое главное, что сулит следование концепции 20/80 в ее крайней форме – это достижение подлинной свободы в жизни. Только представьте, как круто было бы перейти к режиму владения одной, но лучшей в своем роде вещью в каждой категории? Иметь, к примеру, одну идеальную сумку, один смартфон высшего класса, одну коллекцию одежды из цельных образов. Разве это не путь к настоящему деловому минимализму?

Конечно, для многих это может показаться слишком радикальным. Ведь мы столько лет были обучены постоянно окружать себя огромными запасами ненужных безделушек. И вдруг

– одна штука! Поверьте, такой резкий переход окажется болезненным. Придется буквально заново учиться наслаждаться одним, но самым лучшим качеством.

Тем не менее, даже простого следования принципу 20/80 в повседневной жизни часто оказывается достаточно, чтобы почувствовать настоящее облегчение и свободу. Сфокусировавшись на 20% действительно нужного, вы отсекаете львиную долю лишних хлопот и стрессов, очищаете пространство и разум ото всего ненужного балласта.

У вас наконец-то высвобождается огромное количество времени, энергии и финансовых средств. Причем сугубо на реально нужные, комфортные для вас задачи и увлечения, без растраты в пустоту. Можете ли вы себе представить, каким облегчением будет жизнь без постоянного ремонта, вечных хождений по магазинам, бессмысленных покупок и прочих издержек стиля overconsumption?

В конечном счете, верный путь к счастливой и гармоничной жизни лежит именно через сосредоточение всех сил и ресурсов на самом главном, ключевом, приоритетном. Выделяя и поддерживая в полном порядке свои жирные, ценные 20% в каждой сфере, вы автоматически обеспечиваете для себя наивысший уровень комфорта. Плюс гарантируете эффективность и продуктивность при минимуме затрачиваемых усилий.

Так чего же вы ждете? Примените принцип Парето в ближайшие же выходные! Разберите гардероб, вычистите шкафы и полки, проанализируйте свой ежедневный график и список контактов. И безжалостно отсекайте все лишнее, второстепенное, пустое. Доверьтесь своей интуиции и оставьте лишь 20% главного, приносящего реальную пользу. Ведь именно в этом истинная роскошь жизни – не в количестве, а в качестве!

Глава 4. Минимализм и мышление богатых людей.

Признаюсь честно: когда я первый раз наткнулась на тот ролик от Маргулана Сейсембаева, где он начал разбирать различия в покупательском поведении богатых и бедных людей, у меня прямо глаза на лоб полезли! Такие простые, но от того не менее гениальные наблюдения – умопомрачительны. Так как я себя к богатым людям не отношу, да и честно признаюсь не стремлюсь к денежным излишествам, решила в своей книге дать место интересным рассуждениям человека, который очень богат и может позволить купить себе все, но меж тем говорит о том, что в зависимости от того как ты покупаешь вещи можно предположить кто ты есть – богатый или бедный человек.

Причем суть даже не в количестве финансов как таковом. Хотя Маргулан и разделил людей условно на "бедных" и "богатых", на самом деле главное отличие – в самом мышлении, отношении к вещам и деньгам, которое и делает одних успешными, а других – ведомыми погоней за ненужным барахлом. То есть и человек со средним достатком может иметь мышление богатого человека.

Чтобы ощутить эту разницу, достаточно оглянуться в историю и вспомнить, как относились к материальным благам прошлые поколения минималистов и философов. Ведь для них идея "отсечь лишнее, оставить только необходимое" была путеводной звездой!

Вот, к примеру, вспомним знаменитого древнегреческого мыслителя Диогена Синопского, прославившегося своим аскетическим образом жизни. Ему принадлежит крылатая фраза: "Я ишу Человека", которой он намекал современникам, что большинство из них слишком погружены в пустое мирское существование.

История гласит, что Диоген в молодости остался без наследства, после чего полностью отринул условности своего благородного происхождения. Он поселился в огромной глиняной бочке и питался только подаванием, показывая пример истинной бедности. При этом всякий раз, когда люди осуждали его за отсутствие имущества, философ с гордостью заявлял: "У меня нет ничего, но зато мне ничего и не нужно!"

Иными словами, Диоген одним из первых осознал главный парадокс минимализма: чем меньше ты привязан к вещам, тем больше у тебя появляется свободы. И пытался пропагандировать это учение своим поведением. Он не только обличал страсть к накопительству, но и смеялся над людьми, которые слепо гнались за богатством, забывая о простых истинных радостях.

Несколько столетий спустя другой философ-стоик Эпиктет продолжил развивать мысли о бессмысленности обладания лишним имуществом. Он утверждал, что причиной многих человеческих страданий становится неумение отличить то, что принадлежит нам, от того, что просто дается во временное пользование.

"Путник, который остановился на ночлег в гостинице, не будет принимать слишком близко к сердцу убранство номера, поскольку он скоро покинет это место, – поучал Эпиктет. – Так и мы должны относиться ко всем вещам: использовать их, но без привязанности и не путая временное с вечным".

В том же ключе резонировали и многие философы Возрождения, в частности Томас Мор. Когда он описывал свой идеальный остров Утопия, то одним из принципов жизни утопийцев было исключительно рациональное и целесообразное отношение к вещам и собственности. Их дома не отличались украшениями, ибо воспринимались как чистая функциональность.

В 19 веке знаменитый американский писатель-трансценденталист Генри Торо пожил в полном одиночестве на берегу лесного озера, питаясь самой простой пищей и не позволяя вещам скапливаться. Свои мысли о таком добровольном минимализме он изложил в книге

"Уолден, или Жизнь в лесу". Многие современные адепты разумного потребления считают ее настоящим манифестом осознанной жизни.

Так что в умении довольствоваться малым и брать от вещей только необходимые функции не было ничего нового. Однако к началу 20 века эти традиции минимализма пришли в упадок по мере развития массового производства и культа потребительства. Проповеди философов утонули в назойливом шуме назревающей консьюмеристской революции.

Люди, особенно обитатели больших городов, все больше попадали под влияние маркетинговых стратегий, разжигающих искусственный ажиотаж вокруг бесконечной смены трендов, коллекций, модных штучек. С каждым десятилетием все большая часть населения оказывалась в ловушке ненасытного желания что-то покупать, что угодно, лишь бы это было новое и завораживающее.

Повсеместно внедрялась идея, что счастье человека напрямую зависит от количества нажитых им вещей и материальных атрибутов, символизирующих его статус. Причем зачастую даже не самих вещей, а того, что они олицетворяют в глазах общества. Специалисты по поведенческой экономике пришли к выводу, что каждый импульсивный "хочушопинг" подпитывается глубинными психологическими триггерами.

Ведущая сила, движущая потребительской горячкой – это эффект социального доказательства. То есть неосознанное стремление людей "быть такими же, как все", вписываться в окружающее общество. А окружающее общество раз за разом втолковывало, что чем больше вещей и атрибутов успеха ты накопишь, тем более полноценным членом системы станешь. Помните пропагандистские картинки 1950-х, где идеальные семьи окружены целыми горами бытовой техники, украшений и прочих благ "рая изобилия"?

Для стимулирования еще большей жажды новых приобретений производители и рекламщики стали активно играть на другом психологическом рычаге – искусственном создании дефицита. Достаточно было пустить слух о "ограниченном тираже" или "последней коллекции" – как все бросались сметать товар, даже не очень нужный. Нажитый когда-то инстинкт охотника за редкой добычей безупречно работал.

К этому присоединялся и эффект контраста, который буквально ослеплял покупателей иллюзией невиданных скидок. Да, официально на товаре висела высокая первоначальная цена, только чтобы продавец мог потом резко ее обрушить вдвое. Азарт гонки за горящими распродажами делал людей слепыми к реальности.

Поверьте, я видела немало подобных маркетинговых уловок со стороны. Как профессиональный маркетолог, могу сказать: все они были буквально начинены психологическими ходами, безупречно рассчитанными на то, чтобы обыгрывать и развращать человеческие слабости.

Люди никогда не задумывались над тем, зачем им конкретно нужна очередная распиаренная вещь. Практичной ли она, удобной ли, сколько будет стоить ее содержание в дальнейшем? В рекламных посылах только и речь шла о том, что эта вещь сделает человека круче, модней, "в тренде". И подсознание тянулось к ней как мотылек на огонь – как к способу самоутвердиться, обрести высший социальный статус.

Главная задача маркетологов в итоге и сводилась к тому, чтобы донести до потребителя одну простую формулу: "Чем больше ты покупаешь наших товаров – тем более успешным и одобряемым станешь в обществе!". Примитивно, но безусловно действенно – ведь страх оказаться отверженным у человека сидит на подсознательном, инстинктивном уровне.

В то время как философы учили людей довольствоваться малым и находить удовлетворение в простых радостях жизни, маркетинговые машины внушали им совершенно противоположное. Они культивировали состояния вечной неудовлетворенности, жажды что-то приобрести, чем-то обладать еще и еще.

Так люди оказывались в ловушке замкнутого круга: они покупали вещи для повышения самооценки и достижения некоего сконструированного идеала, но никак не могли заполнить ту внутреннюю эмоциональную брешь, ради которой все и затевалось. И тогда бросались получать новую порцию гедонистического допинга в виде последующих импульсивных покупок.

Но давайте вернемся к тому видео Маргулана Сейсембая, с которого началась наша беседа. Он, можно сказать, бросил настоящий вызов всем этим ловушкам безудержного консьюмеризма. И выступил с очень четкими, рациональными рекомендациями о том, как выстроить правильное, осознанное отношение к покупкам и деньгам.

Одна из ключевых мыслей Маргулана заключается в следующем: успешные, состоятельные люди подходят к любой покупке вещи через призму ее функциональности для достижения своих конкретных целей. В отличие от бедных слоев, они не гонятся за обладанием самой вещью, а рассматривают ее как способ выполнить какую-то задачу.

Например, когда обычный человек приобретает автомобиль, он часто ведется на красивую рекламу, модные тренды или просто жажду обладать этим статусным атрибутом. А вот богатые всегда задаются вопросом: какую конкретную функцию для моих целей эта машина будет выполнять? И уже исходя из этого просчитывают оптимальную комплектацию и бренд.

То же самое с недвижимостью, бытовой техникой, одеждой. Маргулан подчеркивал: состоятельные люди никогда не покупают вещь просто так, для красоты или удовлетворения импульса. Они рассматривают ее исключительно как инструмент для реализации своих жизненных планов, стратегии. И именно по этому параметру оценивают целесообразность покупки.

Более того, у людей с "богатым" мышлением всегда просчитывается не только начальная стоимость покупки, но и все долгосрочные издержки ее содержания. Маргулан называл это "ценой владения".

К примеру, прежде чем приобрести какой-то товар премиум-класса вроде яхты, успешный человек заранее учтет все предстоящие затраты: регистрация, налоги, амортизация, топливо, ремонт и так далее на долгие годы вперед. И купит это только в том случае, если в полной перспективе издержки не окажутся неоправданно высокими.

В противовес этому человек с "бедным" мышлением покупает вещь импульсивно, не задумываясь о будущих расходах, связанных с ее содержанием. Ну приобрел, допустим, новый джип на эмоциях, а через полгода уже не может себе позволить его обслуживание и ремонт. И тогда машину приходится срочно избавляться уже за бесценок.

Именно поэтому, по словам Маргулана, состоятельные люди частенько предпочитают арендовать вещи, нежели сразу покупать их в собственность. Так они избегают ненужных рисков и финансовой нагрузки вместе с "ценой владения". Гибкость подхода к материальным активам – еще одна черта богатого мышления.

Вторая отличительная черта – способность отделять реальные потребности от искусственно навязанных желаний и влияния маркетинга. Даже когда бизнесмен покупает что-то вроде модного гаджета от Apple, он отлично понимает: основная плата за бренд тут накручена сверху. И покупает не из-за бренда, а исключительно из-за необходимых функций для работы.

В то время как обычный потребитель с бедным сознанием чаще всего попадает на крючок статусного мышления. Вместо здравого анализа он движим жадой приобщиться к престижу, который олицетворяют модные марки. И готов переплачивать именно за этот "атрибут успеха", игнорируя реальное соотношение цены и качества.

Самое главное различие по Маргулану – у богатых людей нет бессмысленных трат. За каждой покупкой стоит холодный расчет и четкая цель развития. В то время как у бедных часто деньги просто "утекают" в никуда на ненужные безделушки и спонтанные приобретения.

Он рассказывал очень забавный случай о том, как один миллиардер удивлялся привычке коллекционировать безделушки из путешествий. Для богача такое занятие казалось полным

абсурдом, бессмысленной тратой денег. Но для многих обычных людей подобное присуще едва ли не на уровне обряда.

Еще один важный принцип осознанного приобретения вещей, который выделял Маргулан – "правило одного". То есть в каждой категории у успешного человека преобладает одна лучшая вещь в своем роде. Одна идеальная сумка, один смартфон, один базовый гардероб и так далее.

Никакого захламления огромным количеством разнообразных вещей одного плана не допускается. Зачем тратить на множество однотипных гаджетов, когда можно один раз купить максимально качественный и универсальный? Такой подход избавляет от лишних хлопот, экономит время и пространство.

В то же время люди с бедным мышлением очень часто склонны скапливать бесконечное количество однотипных вещей разной степени износа и качества. Сколько шкафов забито старыми смартфонами, кучами обуви и сумок? Но ничего из этого хлама так и не используется на полную.

В общем, философия Маргулана такова: каждая покупка успешного человека – это не трата, а своеобразная инвестиция в достижение конкретной цели. Обычный покупатель бросается на модные безделушки и пустые понты, а богатый – приобретает только то, что позволит получить отдачу для его дела или качества жизни.

При этом за любым крупным приобретением у людей "богатого" мышления стоит четкий финансовый план. Они заранее просчитывают не только изначальную стоимость, но и все будущие издержки на обслуживание. И далеко не всегда сразу покупают вещь в собственность, часто арендуют, если это разумнее.

В общем, состоятельные люди максимально рационализируют каждую покупку и исключают лишние траты. Главный их принцип – приобретать вещи только в соответствии с реальными потребностями, а не по влиянию маркетинга, моды или статусных соображений.

Так они минимизируют бессмысленные расходы и сохраняют финансовые потоки, которые могут вкладывать в действительно прибыльные проекты. А люди с бедным мышлением растрачивают все средства по навязанным установкам, никак не преумножая достаток.

В сухом остатке приобретение каждой вещи с умом и рациональностью, по мнению Маргулана, выступает залогом грамотного денежного менеджмента. И пути к финансовой стабильности и настоящему богатству. Вот почему переосмысление отношения к шопингу и покупкам – это самая что ни на есть квинтэссенция осознанного потребления и минималистского подхода в жизни!

Так что предлагаю каждой из нас присмотреться к своим расходам и покупательским привычкам. Возможно, мы сами того не замечая, уже попались в ловушку безудержного консюмеризма? Давайте вместе работать над освобождением от этих оков и выстраиванием умного, рационального денежного мышления. Ведь только так мы сможем стать по-настоящему богатыми – и финансами, и душой!

Часть 2. Минимализм в разных сферах жизни.

Глава 5. Минимализм в доме. Разбор вещей по методу КонМари. Функциональное пространство. Хранение. Уборка и порядок.

Помните, как мы в детстве обожали игру в "ресторан"? Накрывали старенькую клеенку, расставляли всю имеющуюся посудку, заворачивали в фольгу "пирожки" из песка. И с каким торжественным важным видом "подавали" все эти яства друг другу!

А теперь представьте, как мы с серьезным лицом входим в собственную кухню – пространство, забитое по самый потолок бесконечными кастрюлями, сковородками, ложками-вилками на все случаи жизни. Гора немытой посуды, кучи рваных полотенец, расстеленная грязная скатерть на столе. И захламленная рабочая зона буквально вытесняет людей на задворки этих развалин.

Согласитесь, довольно гнетущая картинка? Особенно если принять во внимание, что, по статистике, основную часть застоявшегося кухонного инвентаря мы используем не чаще пары раз в год. Но все равно продолжаем накапливать и накапливать хлам, пока не превратимся в заложников собственной неряхи.

Именно подобные сценарии и подтолкнули японку Мари Кондо к созданию ее революционного метода организации жилого пространства на принципах минимализма. Когда Мари было всего 5 лет, ее начала бесить окружающая бестолковая захламленность. И тогда девочка придумала первую в мире систему компактного складирования вещей – скручивая одежду в плотные рулоны, чтобы экономить место.

С тех пор Мари Кондо посвятила всю жизнь разработке универсального подхода к искоренению бардака и упрощению быта. В 2010 году она выпустила культовую книгу "Магическая уборка", где изложила главные правила своей методики КонМари. Книга быстро стала бестселлером и разлетелась по всему миру огромными тиражами.

В чем же заключается феномен системы наведения порядка от Мари Кондо? Ее главное отличие – предельно радикальный подход, не оставляющий места для полумер и компромиссов. КонМари требует безоговорочно избавиться от любого ненужного хлама в доме, не жалея и не оправдывая себя. И тогда все оставшиеся вокруг вас вещи станут исключительно функциональными и радующими глаз.

Разумеется, для многих данный метод покажется излишне жестким и брутальным. Но уверяю вас: только после полной зачистки своих владений от скопившегося за годы барахла вы действительно сможете вдохнуть всей грудью и почувствовать настоящую свободу!

Итак, как же применять систему КонМари на практике? Метод состоит из двух ключевых этапов: во-первых, решительный разбор хлама по особой технике, а затем – его компактное хранение по четким принципам.

Первый шаг – собрать все, абсолютно все вещи из своего жилища в одну огромную кучу по категориям: одежда, книги, бумаги, сувениры и прочий комок хлама. Да, это будет поистине устрашающее зрелище, зато так вы получите истинное представление о гигантских масштабах излишеств.

Дальше каждую вещь из этих категорий надо взять в руки и спросить себя: "Доставляет ли она мне чувство радости?". Никаких компромиссов вроде "но она же еще хорошая, новая, может пригодится" – только максимальная искренность с собой. Если ответ "нет" – немедленно выбрасывать или относить в кучки для пожертвования.

И да, это будет тяжелый психологический процесс. Мари Кондо признает, что у большинства людей возникает сопротивление, когда приходится расставаться даже с давно ненужными вещами. Нас сдерживают воспоминания, сожаления из-за потраченных средств, надежды на их будущую пригодность. Но преодолеть этот страх жалости к вещам просто необходимо.

Зато какое облегчение вы испытаете, когда сможете избавиться от балласта! Перед вами предстанет кристально чистое, функциональное жилое пространство, где нет ничего лишнего. Одна из последовательниц Кондо призналась, что раньше тратила по 3 часа в день только на поиски нужных вещей среди завалов бардакла!

Но и после очистного этапа работа по КонМари на этом не заканчивается. Наступает вторая часть – грамотное хранение оставшихся вещей по правилам компактности. Одежду следует скручивать в плотные рулоны и ставить вертикально, как в магазине. Бумаги и письма – складывать в отдельные папки. Комок всего прочего – раскладывать по тематическим корзинам и коробочкам.

При этом Мари Кондо предостерегает от использования обычных шкафов и антресолей – в них легко скапливаются залежи хлама. Гораздо практичнее ставить всю утварь на виду, максимально экономя пространство. Например, применять открытые стеллажи или специальные лотки для компактного хранения бельевых запасов, книг и пр.

Для тех, кто жаждет полной победы над бардаком, отлично подойдут еще две концепции "умного быта". Первая – система 5S, направленная на постоянную сортировку, систематизацию, содержание в идеальной чистоте, стандартизацию и совершенствование организации хранения.

Вторая – философия "вещизма", призывающая относиться к предметам как к равноценным партнерам, заботиться об их состоянии и достойном месте. Иными словами, окружать себя только теми вещами, которые действительно нужны и к которым есть трепетное бережное отношение.

Так что же мы получаем после внедрения правил КонМари и прочих систем компактного быта? Удивительную легкость убираться и содержать все в порядке! Максимально функциональное и гигиеничное жизненное пространство без единой крохи хлама.

Больше не придется часами рыскать по закромам в поисках нужной вещицы. Любая требуемая мелочь будет под рукой, красиво и бережно разложенная в идеальной упаковке. В прихожей, на кухне, в спальне – нет места для бардака, лишь минималистичный стиль и продуманное расположение важных предметов.

А главное – отсутствие визуального и психологического шума! Когда из твоего дома вынесена вся груда давно отслуживших свое причиндалов, в сознании тоже становится необычайно легко и свободно. Люди, прошедшие методику Мари Кондо, подтверждают, что домашний порядок буквально преображает жизнь – прибавляются силы, пропадает чувство подавленности, повышается концентрация.

Поэтому я рекомендую каждой из вас обязательно попробовать данную систему на себе. Хотя бы ради того, чтобы раз и навсегда распрощаться с жизнью в окружении бессмысленных завалов вещизма! Уверена, порядок сам по себе станет настоящим катализатором для перехода на минималистический лад существования. Вы готовы к преображению?

Тогда приступим! Первым делом – огромная уборка со сбором и ручным разборком абсолютно всех вещей по принципу КонМари: "Доставляет радость или нет?". Мощная психологическая атака на весь хлам, который мы так долго оправдывали!

Дальше складировем все оставшееся по технологиям компактного хранения – правильная вертикальная укладка, расположение на виду, системы лотков и коробок. Попутно внедряем правила умного быта типа 5S для постоянной поддержки чистоты.

В завершение предлагаю стараться относиться к окружающим вас вещам согласно философии "вещизма". То есть, оставив себе только максимально нужное, вы должны выработать

трепетное, бережное отношение к вещам-помощницам. Благодарить и ценить каждый раз их функциональную пользу в вашей жизни.

И запомните: если однажды все-таки позволите вернуться бардаку – он стремительно разрастется снова, как страшноватый сорняк, высасывая вашу энергию! Поэтому регулярно устраивайте ревизии чистоты по принципам Кондо. Пусть в душе и доме навсегда воцарится покой и свобода!

Глава 6. Минималистичный гардероб. Базовый гардероб. Капсулы. Осознанный шопинг. Уход за одеждой.

кто из нас не мечтал о гардеробе как в кино: огромная светлая гардеробная, с потолка до пола – стеллажи с идеально рассортированными и аккуратно развешанными вещами. Каждый наряд, будь то платье для вечеринки или лыжный костюм, имеет свое достойное место, как отличный солдат на смотре.

А теперь представьте реальную картину типичной женской гардеробной комнаты. То есть забитый доверху шкаф, из которого при каждом открытии норовят посыпаться вещи тетриса. Сваленные в одну кучу шубы и ветровки, горы ненавистных колготок, путаница из проводов и ремешков. А на дверцах нависают штаны с распыленными от долгого висения блузками и брюками...

Как же я сама ненавидела подобные "захлапленные чертоги моды"! Бывало, открываю шкаф, чтобы выбрать наряд на выход, а стоит целая жизнь собрать себя в кучку, разгребая этот винегрет. Через час уже вся взмыленная падаю без сил рядом с горой отвергнутых вещей, так и не определившись с образом. В итоге хватала первое попавшееся, натягивала на себя и шла ссориться с окружающими. Чистый ад!

Именно поэтому я с таким жадным интересом принялась изучать концепцию создания компактного базового гардероба и сезонных капсул. Эти приемы из арсенала минималистов обещали наконец-то навести порядок в моей гардеробной жизни, облегчить выбор и избавить от регулярного стресса. И знаете, они действительно изменили абсолютно все!

Давайте же разберемся, что такое базовый гардероб и капсульные коллекции одежды. Базовый гардероб состоит из самых базовых, функциональных вещей нейтральных тонов, которые можно носить практически круглогодично. Это коллекция самых важных униформ для повседневной жизни. В идеале она включает в себя от 12 до 20 основных предметов:

- 2-3 джинсы разных фасонов
- 1 теплая куртка или пальто
- 3-4 блузки и рубашки
- 2-3 свитера
- 1-2 строгих брючных костюма
- Пара маек и футболок
- Базовое платье-футляр
- Пара нейтральных юбок
- Сумка, минимум обуви – сапоги, туфли, кроссовки

Как видите, все предельно лаконично, без лишней суеты. Цель базового минималистского гардероба – собрать под одной крышей максимум вещей, идеально сочетающихся между собой по цвету и фактуре. Так вы сможете из пары десятков универсалов составлять сотни разных комплектов на все случаи жизни.

Базовый гардероб отличается от капсульного тем, что вещи в нем более базовые и могут носиться круглый год. А капсульные коллекции формируются на отдельный сезон под определенный климат. В капсулу обычно отбираются около 30 предметов с учетом сезонных особенностей – плюс к ним добавляются базовые вещи.

Например, зимняя капсула-2022 у меня включала в себя пуховик, пару теплых свитеров, зимние сапоги, пару юбок для теплой погоды, несколько водолазок и пару ярких акцентных вещей для праздников. При этом плюс ко всему этому гардеробу прилагались около 12 базовых

универсальных униформ круглогодичной носки. И я с легкостью, просто комбинируя между собой разные элементы, могла создавать потрясающие зимние образы на любой случай!

Как же создавался этот чудесный конструктор уличных купальников? Для начала я полностью вывернула весь свой шкаф, сгребла в одну огромную кучу абсолютно все имеющиеся вещи. И затем принялась их сортировать по принципу реального использования за последние 2 года – что я часто носила, от чего придется избавиться. Те наряды, которые были самыми практичными, универсальными и сочетаемыми по цвету и стилю, отошли в базовую коллекцию.

Оставшиеся улетели на молоток, ибо места для хлама в идеальном порядке не предусмотрено. Затем пришло время выделить наборы самых стильных и актуальных вещей на зиму. На лето. И так далее по сезонам, каждый раз добавляя их к имеющемуся базису.

Не скрою, первое время с непривычки такой подход казался мне слишком радикальным и ограничивающим. Как это – всего пара десятков вещей? А если захочется разнообразия? Но прошли месяцы, и я убедилась в противоположном – открытие настоящего удовольствия от минимализма!

Имея лишь отборную капсулу из самых любимых вещей, вы просто избавляете себя от ненужных соблазнов и беготни по магазинам в поисках "той самой новинки". Утром и вечером вы открываете шкаф и видите только идеальную картину – все тщательно отобрано, выглажено, развешено для быстрого выбора готовых сочетаний. Стресс и беспорядок куда-то улетучились.

Да и экономия сил и нервов – на вес золота! Одевание по системе "базовый гардероб + капсула" занимает у меня в среднем около 5 минут. И это самое приятное дефиле в мире, когда перебираешь с полки на вешалку любимые наряды, зная, что они все между собой дружат. Просто царская роскошь!

А если вдруг раз в сезон захочется свежей "витаминки", добавляю в капсулу пару стильных новинок, идеально сочетающихся с оставшимися вещами. И все, радости полные штаны, без излишеств и расточительства.

При этом не упускаю момент "разгрузки" капсулы при каждой смене сезона. Провожу ревизию вещей, убирая все изношенное, потерявшее вид или попросту разонравившееся за время носки. И они благополучно убывают в утиль либо на благотворительность. Зато оставшиеся наряды сияют новизной и свежестью!

Конечно, и тут не все идет строго по учебнику. Для семейных торжеств, важных выходов или романтических свиданий я позволяю себе покупку вечерних нарядов отдельной капсулой. Но это скорее редкость и разумная инвестиция в особый случай, нежели бесполезная растрата. В остальном же – минималистская философия выполняется четко.

Я буквально пропагандирую ее везде, куда бы ни пошла. Как минимум раз в неделю меня останавливают подруги с вопросами: "Маш, ты опять в новом костюме? И так постоянно! Откуда ты их столько берешь?". На что я с гордостью отвечаю, что таких костюмов вообще-то два-три, просто они на моей фигуре и в моем стиле, поэтому и выглядят все время как новенькие!

Кстати, девочки, хочу поделиться классным лайфхаком, который стал настоящим спасением для восстановления моего теперь уже идеального порядка в шкафах. В прошлом году я заказала услугу шопинг-сопровождения со стилистом. То есть я не просто сама теоретически изучала инфу по базовым капсулам. В компании опытной модницы мы лично объехали десятки магазинов и отобрали для меня полноценный набор на сезон.

Знаете, как это было здорово – не просто метаться с сумками по брендовым стоками в поисках скидок. А пройти под профессиональным руководством, где тебе четко разъяснят, какие вещи и в каких цветах подходят к типу твоей фигуры и стилю жизни в целом. Да, за услуги спецов пришлось отвалить прилично. Но потом я просчитала все сэкономленные на распродажах деньги и время, которое бы сама убила на походы по магазинам... И оказалось, что выгода получается впечатляющая!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.