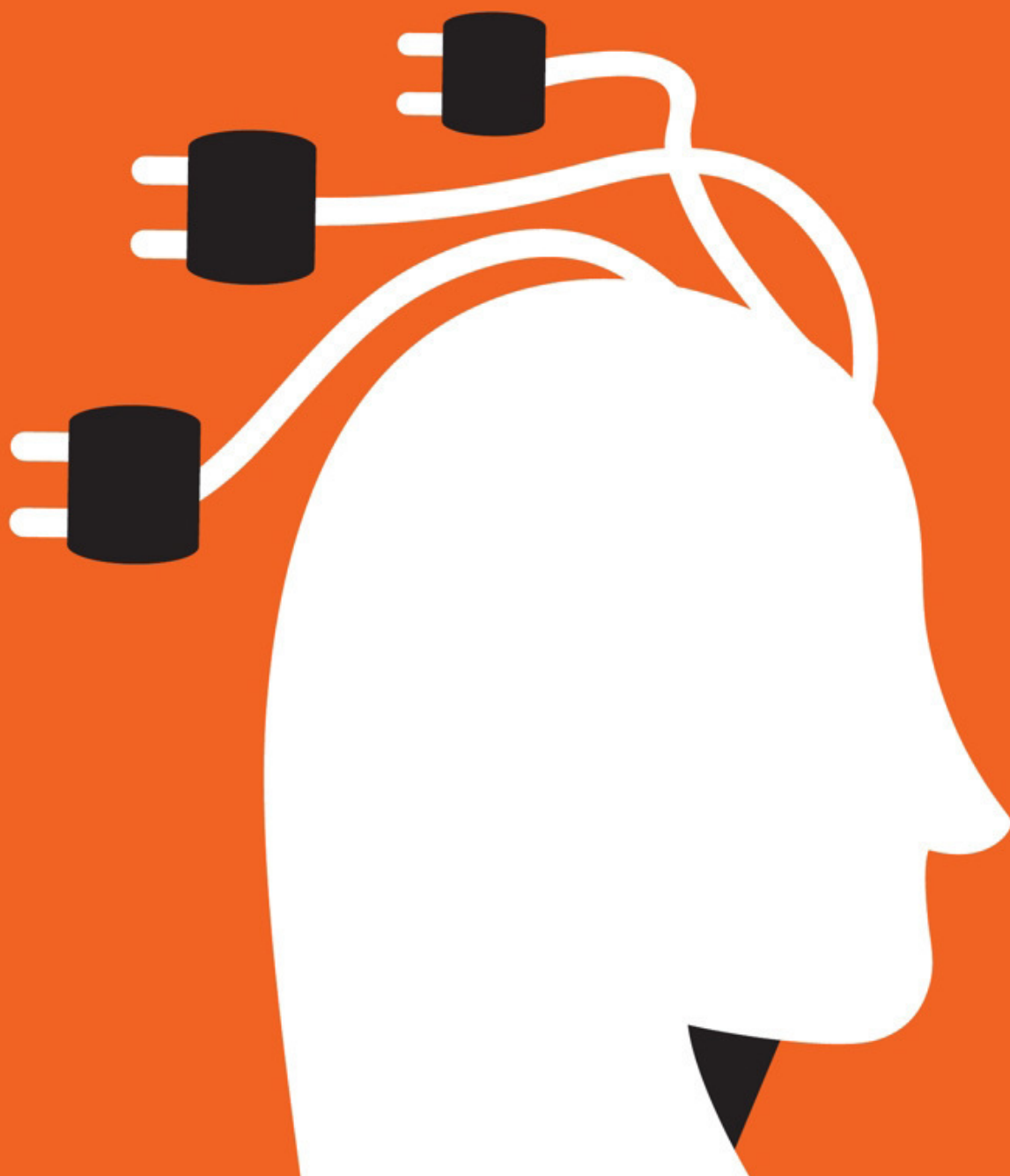


ПЕДРО ВИВАР

СУПЕР САПИЕНС

Как познать человеческий разум
и развить в себе сверхспособности



Педро Вивар

**Суперсапиенс. Как познать
человеческий разум и развить
в себе сверхспособности**

«Попурри»

2022

Вивар П.

Суперсапиенс. Как познать человеческий разум и развить в себе сверхспособности / П. Вивар — «Попурри», 2022

ISBN 978-9-85-155715-4

В этой книге Педро Вивар предлагает читателю ключ к пониманию того, что такое прокрастинация, и показывает, как максимально развить физические и умственные способности. Опираясь на различные философские системы и достижения современной психологии, автор делает следующий шаг и представляет концепцию личности Суперсапиенса. В книге вы найдете алгоритмы для достижения целей личностного роста. Начав с простых привычек, которые можно внедрить в жизнь прямо сейчас, вы научитесь повышать свой уровень энергии, ставить во главу угла дисциплину и ответственность и сможете стать лучшей версией себя.

ISBN 978-9-85-155715-4

© Вивар П., 2022

© Попурри, 2022

Содержание

Предисловие	6
Исповедь прокрастинатора	7
Введение: недостатки и достоинства	11
Часть первая. Недостатки	13
1. Синдром койота	13
Перфекционизм – разновидность прокрастинации	14
2. Прокрастинация	15
Нерешительность – самая распространенная причина неудачи	15
Что такое прокрастинация?	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Педро Вивар

Суперсапиенс. Как познать человеческий разум и развить в себе сверхспособности

Pedro Vivar. *Súper Sapiens: Cómo conocer la mente humana y desarrollar tus capacidades.* – Lunwerg editores, 2022.

© Pedro Vivar, 2022

© del prólogo, Jesús Sierra, 2022

© Editorial Planeta, S. A., 2022

© Перевод, оформление, издание на русском языке. ООО «Попурри», 2024

Предисловие

У моего деда до восьми лет не было собственной обуви. Моя мама с братьями и сестрами в детстве ели яйца только по особым случаям и каждый день шли много километров пешком до школы. У меня же есть кольцо, которое рассказывает мне о том, хорошо ли я спал, машина с обогревом сидений, а «Амазон» регулярно доставляет мне на дом необходимые биодобавки с витамином D. Несомненно, мы сейчас живем в наилучший для существования период истории. Разумеется, многие люди в наше время прозябают в крайней бедности, в условиях, существенно худших, чем десять, сто, тысячу лет назад, но, по сути, у большинства из нас лучшее качество и бóльшая продолжительность жизни, чем у любых прошлых поколений.

И хотя многие из нас идентифицируют себя с миром аналоговых технологий и винтажем, на самом деле, если бы мы могли на несколько недель перенестись в прошлые эпохи, то потом с огромной радостью вернулись бы домой, в наш XXI век. Любовь к эстетике старины и захватывающие истории, которые мы сами себе рассказываем, – это одно, а реальность – совсем другое.

Никогда в прошлом мы не имели большей свободы и бóльших возможностей для перемещения по миру, развлечений, учебы, заботы о себе, качественного питания. Однако создается такое впечатление, что эта объективная реальность в обществе не трансформируется в ощущение большего благополучия и полноты жизни. Факты говорят о том, что у нас есть все для того, чтобы жить и чувствовать себя лучше, чем в любую прошлую эпоху, но те же факты также указывают на то, что мы стали больше болеть, растолстели и менее довольны своим существованием, чем какие-либо поколения до нас.

Что-то тут не сходится. А может, как раз наоборот. Может быть, большинство из нас не готовы к такому изобилию, такой легкости, жизни без усилий и борьбы, а обезьяна, которая сидит у нас внутри (наша генетика) хочет, чтобы мы были ленивыми и выбирали легкий путь. И она это делает ради нашего же блага: в том мире скудости, в котором люди жили во все прошлые эпохи, не имело смысла тратить сверхценную энергию, ведь она могла понадобиться нам позже. Эволюция сделала нас ленивыми и прожорливыми.

Не знаю, хватило бы моему дедушке самодисциплины для того, чтобы выключить нет-фликс и пойти спать, соблюдая свои циркадные ритмы и таким образом упрощая протекание физиологических процессов восстановления мозга. У него не было выбора: наступала ночь – и делать было особо нечего. И я не знаю, могла бы моя мама в подростковом возрасте иметь лишний вес и пристрастие к сладостям и полуфабрикатам: в ее распоряжении их попросту не было.

У всех прежних поколений были свои трудности, вне всякого сомнения, многочисленные и серьезные, а у нас – свои. Одна из них – понять этот эволюционный диссонанс, суть которого заключается в том, что наши нервная и гормональная системы адаптированы к миру, в котором мы больше не живем. Возникает пропасть, разделяющая нас на тех, кто не имеет твердости и самодисциплины, чтобы бороться с побуждениями внутренней обезьяны, полагающей, что мы живем в условиях скудости, и на тех, кто их имеет. Первым суждено продолжать разрушать свое физическое, ментальное и эмоциональное здоровье, они – жертвы своего неконтролируемого поведения. Вторые же, Суперсапиенсы, в полной мере могут наслаждаться лучшим периодом в истории человечества.

*Хесус Сьерра, бизнесмен, директор и соучредитель канала Vida Potencial
(«Потенциальная жизнь»)*

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 нравования он мне делал такого плана:

Смолоду наживай, а под старость проживай.

Под лежачий 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 решился 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 умеющим. 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.

Тем не менее, если вы думаете, что история на этом заканчивается и что сейчас я расскажу о ее счастливом завершении, спешу огорчить вас: это не так. Несмотря на то что я почувствовал себя другим, новым человеком, я помнил: в сентябре мне предстоит вернуться в школу, и там вся моя ограниченность, мои слабости и страхи перед людьми, которые мне их внушали, вернутся. Мое отношение к этим людям не изменилось и, к своей досаде, я снова показался себе маленьким. У меня было ощущение, что я ценой больших усилий смогу продемонстрировать произошедшие со мной изменения и там, где меня знают, однако мне больше хотелось проявить их в новых местах. Поэтому я попросил маму записать меня на занятия всеми видами спорта, какие я практиковал летом, а также на что-нибудь новое и неизвестное, и с тех пор любое место я воспринимал как возможность проявить себя. Это было потрясюще, за исключением того, что, хотя у меня была колоссальная мотивация браться за все новое и изо всех сил стараться, во всех этих занятиях я по-прежнему чувствовал себя худшим из худших – конечно же, вследствие отрицательного опыта, пережитого мной до того, как я попал в английский языковой лагерь.

Я каждый день говорил себе, что сумею победить свой страх и стыд, но за год мне удалось этого добиться лишь там, где я начинал с нуля и не ощущал на себе груза моей прежней личности. Однако перемена уже родилась во мне и была необратима. Моя новая личность становилась с каждым днем все сильнее, и постепенно мне все легче было признавать существование того, что я в себе не любил, и проще было этого избегать. Самое главное – я теперь был способен замечать за собой то поведение, которое, несмотря на изначальные неудобства и трудности, в итоге оказывалось самым легким и естественным. Год за годом мне становилось все очевиднее, что по мере того, как мое окружение меняется, а люди, связанные с моей предыдущей личностью, остаются позади, в рамках новых паттернов поведения мне все проще принимать решения, – и постепенно я сумел достичь всех целей, какие перед собой поставил.

Таким образом, я развил в себе самодисциплину и упорство, необходимые для того, чтобы сделать тренировки своей жизненной привычкой, а также укрепился в решимости заменить увлекательную, но непродуктивную привычку играть в видеоигры на спокойное чтение. Я приобрел достаточно уверенности в себе, чтобы без смущения начинать общение с любыми

людьми, а еще необходимый самоконтроль – как для того, чтобы уметь говорить «нет», так и для того, чтобы выполнять собственные обещания. В общем, я перестал зависеть от мотивации в вопросах достижения целей и задумок и научился любить себя.

Новые способности и навыки позволили мне в дальнейшем добиться совершенства в областях, о которых я прежде и не мечтал, например, освоить различные типы гимнастических упражнений, завоевать репутацию престижного тренера во многих странах (среди моих клиентов были знаменитые актеры и спортсмены и даже члены королевской семьи Кувейта – в тот период, когда я находился в этой стране), выступать в роли представителя различных компаний и торговых марок, таких как *Nocco*, *Monster* или *Myprotein*, которые в своих рекламных кампаниях желали видеть мое лицо. Кроме того, я стал подкастером и начал небольшой любительский проект под названием *Emotion Me*, который стал одним из наиболее популярных подкастов в Испании. Также я стал писать книги и опубликовал несколько еще до начала работы над той, которую вы сейчас держите в руках. Среди них стоит особо отметить издание «Счастье – вот в чем проблема» – оно было переведено на арабский после успеха в Испании. Я создал блог «Дневник стоика» (*Diario Estoico*), превратив его в ведущую платформу по стоицизму на испанском языке и в самый посещаемый блог о стоицизме в 2020 году. Помимо этого, я начал устраивать конференции и участвовать в различных симпозиумах, организованных самыми престижными университетами Испании, такими как Университет Франсиско де Витория или Школа физической активности и спортивных наук Мадридского технического университета. И наконец, я участвовал в создании PNM (нейромоторной программы) – новой системы спортивной подготовки и тренировок, которая позволяет людям научиться лучше двигаться через осознание своего тела, тонкую психомоторику и технику диафрагмального дыхания.

В то же время я ни на секунду не переставал заниматься тем, что мне нравится.

Я рассказываю свою историю не из чванства: мною руководит желание поведать и показать вам, как недотепа, изначально не обладавший какими-либо особыми способностями, сумел победить самого себя.

По легенде, дельфийский оракул всегда давал один и тот же совет: «Человек, познай самого себя – и познаешь вселенную и богов». На редкость справедливое изречение. Но есть еще одно высказывание, более длинное, которое я всегда с удовольствием вспоминаю. Оно принадлежит Дэвиду Гоггину, американскому моряку-спецназовцу:

«Жизнь – это битва между стремлением познать себя – при том, что ты понимаешь, что в глубине души боишься и любишь комфорт и одобрение окружающих, – и выполнением того, что необходимо делать, чтобы стать лучше. Многим из нас неведомо, что есть другая жизнь, потому что путь к ней лежит через страдание. И оно – единственный способ вырасти над самим собой».

Не забывайте эти слова и помните: раз у меня получилось, то получится и у вас.

Введение: недостатки и достоинства

Чтобы вы поняли главную идею, которую я хочу донести, я должен кое в чем честно признаться, подобно фокуснику, раскрывающему секрет своего трюка: мое намерение состоит в том, чтобы кое-что вам продать, и для этого я воспользуюсь техникой нейромаркетинга. Если вы не знаете, что такое нейромаркетинг, я объясню на простом примере, который услышал у Давида Хуареса¹:

- Сколько бы ты заплатил за белую хлопковую рубашку?
- 5 евро.
- А сколько бы ты заплатил за точно такую же белую хлопковую рубашку от «Адидас»?
- 30 евро.
- А сколько бы ты заплатил за такую же белую хлопковую рубашку, если бы она вдобавок принадлежала игроку «Реал Мадрид»?
- 90 евро.
- А сколько бы ты заплатил за такую же белую хлопковую рубашку, если бы на ней было написано имя и номер Криштиану Роналду?
- 120 евро.
- А сколько бы ты заплатил за такую же белую хлопковую рубашку, если бы на ней поставил для тебя автограф сам Криштиану?
- 300 евро.
- А если бы именно в ней он выиграл Лигу чемпионов, то ты вообще не смог бы купить ее, потому что ее выставили бы на аукционе.

¹ Давид Хуарес – доктор нейромаркетинга и доктор инженерии, координирует исследовательскую группу *MaCom Research Lab*, а также образовательные программы в области маркетинга и делового общения в Политехническом университете Валенсии. Рекомендую вам послушать его выступление в *TED* «Нейромаркетинг: мы – это то, что нас волнует» (*Neuromarketing: somos lo que nos emociona*).



Ценность, которую мы придаем вещам, зависит от нашего восприятия. Приведенный выше текст о рубашке – это простой пример, позволяющий нам осознать, как можно повысить ценность одного и того же куска ткани, если найти правильный алгоритм. Речь идет не о чем-то материальном, а о гораздо более трансцендентальном.

На страницах этой книги я попытаюсь продать вам одну идею; или нет, лучше сказать: я продам вам идею! С этой целью я покажу вам проблему, которую, возможно, вы осознавали еще до того, как начали читать эту книгу. Однако вне зависимости от того, осознавали вы ее или нет, я буду применять различные техники нейромаркетинга, чтобы нажимать на болевые точки, – и вышеупомянутая проблема разрастется в размерах.

Первую часть книги я назвал «Недостатки», чтобы было проще вычленить проблему и выделить некоторые ситуации, которые периодически случаются в жизни. Хотя вы наверняка уже со многими из них сталкивались, есть и другие, о существовании которых вы не подозреваете или которые не можете с такой же легкостью распознать. Однако они в той же мере негативно влияют на вашу жизнь. Фокусируясь на последних, мы создадим некое препятствие, учитывая, что вам, естественно, будет доставлять определенное неудобство или беспокойство осознание вещей, которые вы уже подспудно ощущаете, но игнорируете.

Вторую же часть я назвал «Достоинства» (как антоним слову «недостатки»). В ней вы не только найдете решение тех проблем, которые мы рассмотрим в первой части, но и получите дополнительные инструменты, которые помогут вам в личностном развитии. Впоследствии вы сможете применять усвоенные принципы в повседневной жизни, чтобы дать выход своей силе и превратиться в Суперсапиенса.

Часть первая. Недостатки

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 переключиваться 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 высокое мнение о самих себе, что боимся осуждения окружающих в случае ошибки, и этот страх может трансформироваться в стыд и паралич. Однажды ваша кожа сморщится, волосы начнут выпадать, а боль в костях помешает вам двигаться так, как вы привыкли в молодости. Быть может, тогда вы пожалеете о том, что вам не хватило храбрости, что вы позволили стыду одержать верх. Вы должны чувствовать себя особенным вне зависимости от того, что о вас думают другие, причем недостаточно просто думать: нужно, чтобы об этом кричала каждая клеточка вашего тела.

Сенека говорит о том, что всех дураков объединяет одна черта: они всегда готовятся к тому, чтобы что-то начать. Всегда готовятся, прежде чем что-то изменить.

Еще нет, пока что рано, а теперь?

И они никогда не начинают. Не переходят к делу.

А необходимо действовать. На все нужно время, однако через работу и самодисциплину мы придем туда, куда планируем. Следует огненными буквами записать в своем сознании то, что Эпиктет однажды сказал мучимому тревогой ученику:

«А внезапно быком не становятся, как и благородным человеком, сперва нужно пройти суровую закалку».

Начните сегодня. Хватит откладывать на потом. Вы должны перейти к действию, должны начать.

Если вас беспокоит цена этого начала, то озаботьтесь лучше тем, какую цену вы заплатите, если останетесь там, где находитесь.

2. Прокрастинация

Нерешительность – самая распространенная причина неудачи

Хотеть закончить отношения с человеком, которого вы прежде любили, и не находить в себе сил это сделать; размышлять о поисках лучшей жизни в другой стране и изучении языка и раз за разом откладывать; желать уйти с работы, на которой у вас, как вам кажется, нет будущего, но оставаться из страха, что не найдете ничего лучшего; мечтать об идеальной физической форме и каждую неделю чувствовать, что начинаете с нуля; открыть дело и намереваться совершить переворот, который позволит вам получить больше свободы в долгосрочной перспективе, но продолжать двигаться по прежней траектории – вот лишь несколько примеров прокрастинации.

Прокрастинация влияет не только на ваши замыслы, на то, что вы на словах декларируете, а потом не делаете (например, рано вставать со следующего дня, ежедневно читать или отказаться от полуфабрикатов), но и на все сферы жизни, и ее развитие напрямую связано с неосознанной привязанностью к настоящему моменту, в котором нас притягивает краткосрочное удовольствие.

Если в последние месяцы вы не сталкивались с принятием трудных решений, вероятно, вы просто не живете.

Многие опускают голову в ожидании, пока все закончится. Другие, наоборот, безостановочно ищут решения своих проблем, как только они появляются. Как одним, так и другим действительно плохо. Разница состоит в том, как они ведут себя в одних и тех же обстоятельствах: различные действия ведут к различным результатам. Быть может, вам как раз сейчас плохо, вы ощущаете чрезмерную нагрузку, вам кажется, что прилагаемых усилий недостаточно, чтобы исполнить задуманное, и от этого ваши иллюзии тают. Но у вас есть время подумать, и, знаете вы это или нет, ваша жизнь меняется, и, вероятно, ничто уже не будет таким, как прежде. Так что не надо опускать голову, откажитесь на время от удобства и развлечений, преодолите искушение заглянуть в мобильник, ответить на сообщение, проверить, а вдруг собеседник в сети, но решил вам не отвечать.

Все ответы находятся внутри вас.

Размышляйте, вместо того чтобы пребывать в невежестве.

Действуйте, вместо того чтобы страдать.

Я лишь хочу вам напомнить, что ваша жизнь меняется, и вы меняетесь, потому что перемены неизбежны. Но в вашей власти выбирать ту форму, в которой это происходит, и того человека, в которого вы превращаетесь.

Что такое прокрастинация?

Прокрастинация (от лат. *procrastinatio* – «откладываю», «отсрочиваю») – это привычка оттягивать из страха или лени предстоящие действия или события, подменяя их другими, менее актуальными или более приятными действиями и событиями. Говоря проще и более прямо, прокрастинация – это когда вы собрались что-то сделать и не делаете этого. Люди обычно предпочитают удобство неудобству, удовольствию страданию, сладкое горькому, отдых усталости, развлечения обучению и роскошь простоте. Короче говоря, простое трудному.

Несмотря на то что это слово получило широкое распространение лишь в настоящее время, прокрастинация – отнюдь не открытие XXI века, ведь уже двадцать веков назад стоики, например Эпиктет, предупреждали о ее опасности:

«До каких пор ты будешь считать себя недостойным всего наилучшего и ни в чем не будешь нарушать предписаний руководящего разума? Ты получил наставления, с которыми надлежало согласиться, и ты уже согласен с ними. Какого наставника ты еще ждешь, чтобы переложить на него обязанности твоего исправления? Ты уже не юноша, а зрелый муж. Если ты станешь безответственно и легкомысленно изобретать отговорку за отговоркой и назначать себе все новые и новые сроки, по истечении которых ты займешься самим собой, в конце концов ты проживешь жизнь не преуспевающего в мудрости, а жизнь простеца.

Уже сейчас сочти себя достойным жить как совершенный философ, и все, что кажется наилучшим, станет для тебя нерушимым законом. И если тебе предстоит нечто приятное или трудное, славное или бесславное, помни, что настал час твоего состязания, начались Олимпийские игры, и уже нельзя ничего откладывать, и в один день успех либо гибнет, либо обретается. Сократ обрел совершенство благодаря тому, что всегда обращал внимание исключительно на внутренний смысл.

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.