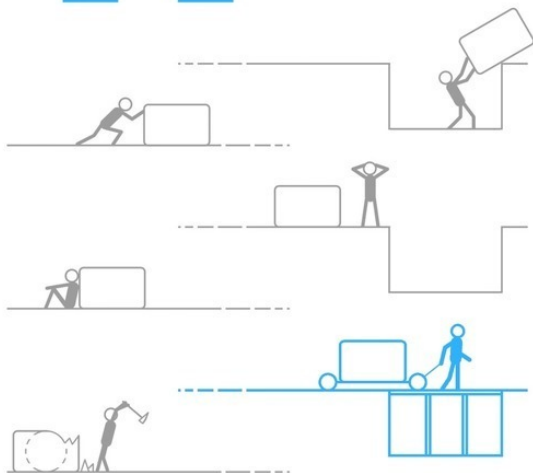


Павел Даниленко
Хитрости зануды

ХИТР УДЫ

Испытан-
ные
способы
жить
легче
и
лучше



Павел Даниленко
Хитрости зануды. Испытанные
способы жить легче и лучше

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27433344
ISBN 9785448597916*

Аннотация

Книга для любителей идей. Автор обильно приправляет ими текст на каждом уровне: в собственно хитростях, в подводках к ним, в примерах, в выборе слов, в формате, в оформлении, в скрытых «подмигиваниях». Не все идеи новые, но сюрпризы ждут даже читателей, знакомых с десятками книг и сотнями статей о личной эффективности. Тем же, кто не привык читать подобную литературу, стоит начать именно с «Хитростей зануды»: книга охватывает множество сфер жизни, дает ценные рекомендации и попутно развлекает.

Содержание

БЕСХИТРОСТНОЕ ВВЕДЕНИЕ	5
Автор	6
Занудство	9
Хитрости	12
Не хитрости	16
Источники	19
Доказательства	23
Структура	26
Соавторы	34
7. ВЕЩИ	36
Уклоняться от службы	38
Повышать активный комфорт	51
Выбирать наугад	55
Конец ознакомительного фрагмента.	58

Хитрости зануды Испытанные способы жить легче и лучше

Павел Даниленко

*Посвящается родителям, которые дали мне все
необходимое для прекрасной жизни*

Корректурa Анастасия Александрова

Корректурa Мария Комиссарова

Корректурa Владимир Труба

Фотография на обложке Татьяна Островская

© Павел Даниленко, 2018

ISBN 978-5-4485-9791-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

БЕСХИТРОСТНОЕ ВВЕДЕНИЕ

Не люблю, когда книга начинается с вступления или предисловия. Не затем ее открываю. Хочется не «инструкций», а мгновенного погружения. Я мечтал обойтись без вводного раздела в собственной книге, но не хватило мужества и мастерства, чтобы начать ее с заголовка «7. Вещи».

Так что рассказ о том, как отличать хорошее от хорошего, почему повторения вредят запоминанию и зачем подключать к работам близких родственников, ненадолго откладывается. Придется вам сначала познакомиться со мной и пройти инструктаж. Лучше в конце избавлю вас от эпилога.

Чего в книге нет, скажу сразу. Не ждите, что она перевернет всю вашу жизнь, подвигнет на свершения или научит определять свежесть куриных яиц со стаканом воды. Это не свод методик самосовершенствования, не сборник мотивирующих очерков и не энциклопедия народной смекалки.

Автор

*В первой главе я сделаю краткую
самопрезентацию, стараясь ничего
не приукрашивать.*

Я уроженец Брянска, давний житель Москвы, выпускник экономического факультета МГУ с приличной, но не потрясающей карьерой в крупных финансовых организациях, холостяк, оптимист, наблюдательный скептик, зануда. Мне 33 года. Тридцать лет я дрейфовал по течению, затем начал грести.

У меня есть достоинства: я уже кое-что узнал о мироздании и научился находить общий язык с людьми. У меня есть недостатки: я до сих пор не развил силу воли и не изжил все подростковые комплексы. У меня многое впереди, и мое будущее интереснее прошлого, все перипетии которого умещаются в единственный абзац, связанный с основным текстом книги постольку-поскольку.

В детстве я постоянно болел, почти не ходил в детский сад и часто оставался дома один. Рисовал, собирал конструкторы, играл в самодельную игру «Продуктовый рынок» с баклажанами из пластилина. Дедушка рано научил меня читать; знакомство с книгами переросло в тесную дружбу. В школе я был любознательным, учился хорошо. Лет до пятнадцати

обожал романы Жюль Верна и Майна Рида, клеил бумажные кораблики, составлял шифры, коллекционировал все по чуть-чуть, переводил изображения машин на окне и делал рукописные газеты для младших братьев. Шесть с половиной лет был сильно влюблен в одноклассницу, но вместо решительных действий гулял под дождем и сочинял мрачные стихи с прихотливыми рифмами: «лужи – простужен», «соболезнуя – под лезвие» и так далее. Когда от решительных действий стало не отвертеться, я всё быстро испортил, еще больше помрачнел – и, видимо, растратил весь запас уныния. Взял пример с друга, никогда не унывающего оптимиста, начал улыбаться без причины, любить солнечные дни и на автомате видеть положительные стороны во всем, кроме смерти. Следующий этап моей жизни начался осенью 2014 года. Друзья прошли интенсивные курсы персонального лидерства, на переполнявших их эмоциях провели курс для меня и вдохновили достигать жизненных целей. Оказалось, достижения радуют не меньше, чем бумажные кораблики, прихотливые рифмы и солнечные дни. Теперь я тренируюсь направлять свою энергию в нужное русло. В ближайших целях у меня кругосветное путешествие автостопом, собственный малый бизнес, дом, дерево, дети, занятия боксом – и научиться отличать серьезные цели от легкомысленных.

Книга не обо мне. Примеры из личного опыта, которые я

приведу, чтобы проиллюстрировать действие хитростей, выйдут с потрохами все мои привычки, бытовой уклад, слабости, увлечения, но в автобиографию не сложатся. Они – только примеры.

Я обыкновенный человек. Не рок-звезда, не ультрамарафонец, не ученый, не профессиональный консультант по развитию личности. На жизнь смотрю оттуда же, откуда, с большой вероятностью, смотрите вы, и описываю ее соответственно. В этом мое скромное преимущество перед рок-звездами и профессиональными консультантами.

Люблю книги, сериалы, девушек с карандашами в волосах.

В этой главе нечего резюмировать.

Занудство

В 10 классе я не выдержал придинок одноклассника к моим речам и ляпнул: «Надоел уже! Нудишь тут, как нудист».

Он удивился и послал меня к толковым словарям. Так я узнал, чем нудист отличается от зануды.

СЛОВО «ЗАНУДА» не ругательство, несмотря на пометку «презр.» в словарях. Они дают поверхностное толкование. Зануда – тот, кто любит разложить по полочкам любое знание, продолжить каждую свою или чужую мысль, перепроверить факты и, чего греха таить, замучить собеседников деталями и уточняющими оговорками.

Я тот еще зануда.

Из определения не следует, что мои знания, суждения и аргументы безупречны. Из него также не следует, что мой ум острый, сильный и большой. Занудство означает только то, что он пытливый. Каждому зануде, независимо от умственных способностей, кажутся недостаточно хорошими идеи, расцветающие на поверхности. Каждый из нас стремится взять лопату, покопать и посмотреть, откуда растут корни. Кто-то способен вырыть котлован, кому-то не хватает сил на небольшую ямку, но это стремление копать – верный признак зануды.

С одной стороны, копание не привлекательно. Нормальным людям кажется, что оно скучное и долгое, а вырытые, вымытые и отсортированные корни не особенно нужны. Их раздражает то, что на простейшие вопросы мы не отвечаем коротко и быстро.

Скажем, имеется классический вопрос:

– Стакан наполовину пуст или наполовину полон?

Нормальный оптимист в ответ на него мгновенно выпалит:

– Наполовину полон.

Нормальный пессимист проворчит:

– Наполовину пуст.

Зануда-оптимист обдумает два варианта и выберет третий:

– Стакан полностью полон. Одну половину занимает жидкость, а вторую – воздух.

Зануда-пессимист примется объяснять:

– Стакан полностью пуст, и сам он – пустота. Атом любой материи на 99,99% «состоит» из вакуума. Размер ядра атома пренебрежительно мал в сравнении с расстоянием до его электронных оболочек, которое *ничем* не заполнено. Всё вокруг нас – вакуум и пустота, мы сами – пустота, жизнь – тоже пустота.

С другой стороны, у неустанного стремления докапываться до корней есть плюс: при прочих равных непоседливый зануда лучше не-зануды понимает, как устроен мир, чуть ре-

же попадаете в ловушки и чуть эффективнее расходует ресурсы. Знания, залегающие в глубине, полезнее поверхностных.

Общение с занудой позволяет перенять его находки.

Устное общение с занудой, знаю по себе, изматывает. Мы так растекаемся по древу каждой мыслью, что отделять главное от второстепенного приходится с заметными усилиями.

К счастью, есть буквы, разные удобные программы для работы с текстом и уроки редактуры. Дюжиной правок я могу загнать растекшуюся мысль в два предложения. Что иногда и делаю.

Земля не круглая. И не шарообразная

В книге не ожидается веселья и безумного полета мысли, не настраивайтесь. Но и знак «= \Rightarrow » между занудством и невыносимой скукой загодя не ставьте. Полетать не выйдет, зато в грунт зароемся по пояс. Что-то интересное отыщется!

Хитрости

В каждом деле есть малоизвестные непрофессионалам способы добиться результата с меньшими затратами или добиться более значительного результата. В обычной жизни тоже есть такие способы.

ПРОСТЫЕ И ПОЛЕЗНЫЕ ПРИЕМЫ, вместе с тем неочевидные, порой парадоксальные, основанные на внимании к деталям, редком знании, изобретательском мышлении или случайном опыте, обычно называются уловками и хитростями. Из-за негативных коннотаций я слово «уловки» не люблю, оно ассоциируется с жульничеством и обманом. Мне нравится слово «хитрости».

Любое дело требует от человека тех или иных затрат. Хитрости уменьшают их, и сэкономленные таким образом ресурсы направляются на новые дела.

Любое дело завершается каким-то результатом. Хитрости повышают его качество, количество, а иногда и вовсе превращают «невозможный» результат в достигнутый.

Метафора для хитрости: *движение без трения*. Поясню цитатой из книги «Физика будущего» Митио Каку: «Мы часто забываем, что большая часть бензина в автомобиле идет на преодоление силы трения. В принципе, от Сан-Франциско до Нью-Йорка можно было бы доехать, почти не затрачивая».

вая энергии. <...> Точно так же космические зонды могут улететь за Плутон, израсходовав по дороге всего несколько десятков литров топлива, потому что лететь им приходится сквозь космический вакуум. Магнитный автомобиль будет висеть над землей на магнитной подвеске; стоит дунуть – и он начнет двигаться».

Хитрость дает возможность приподняться над поверхностью дороги и не ехать к цели, а лететь.

У мастеров своего дела в арсенале много профессиональных хитростей. Автомеханик знает, и как открутить ржавую гайку, и где раздобыть редчайшие детали для ремонта; кинорежиссер умеет и раскрепостить актера, и заставить зрителей заплакать. Но не обязательно быть мастером, чтобы понимать и брать на вооружение какие-либо хитрости. Не обязательно иметь блестящий ум, терпение, переизбыток времени. В отличие от остальных, более сложных знаний, например об устройстве двигателей или монтаже батальных сцен, хитрости быстро покоряются любому человеку, восприимчивому к новому. Их простота следует из определения. Правда, сторонним людям от них пользы мало: кинорежиссеры не откручивают гайки, а автомеханикам не интересны чьи-то слезы.

Жизненные хитрости не связаны с профессиями и пригодны повсеместно. Вооружаться ими никому не лишне.

Побеждать силу трения и двигаться без хитростей – путь силы. У него есть преимущества: трудности закаляют и под-

держивают в тонусе. Кровь, пот и слезы иногда нужны. Но не шестнадцать часов в сутки. Лучше купить билеты на предновогодний поезд Москва – Брянск в первый же день продажи, пока их не разобрали, чем потом думать, как уехать, суетиться, переплачивать. Лучше за две минуты разделить утку на порции до заморозки, чем потом полчаса отпиливать кусок для супа.

В книге я опишу разрозненные жизненные хитрости, которыми сам часто пользуюсь и о которых интересно рассказать. Частные случаи в ней выступят наглядными примерами. Заранее купить билеты и разделать утку – это не две самостоятельные хитрости, а примеры для одной: не доводить до предсказуемых проблем.

Хитрость, которая известна многим людям, не воспринимается как хитрость, но все еще остается ею (хитрости мошенников не в счет). Мыть руки с мылом сто семьдесят лет назад казалось странным даже акушерам, а сейчас так поступает больше половины населения планеты. Это настолько очевидный способ защититься от инфекций, что его не называют хитростью. Но простота и эффективность никуда не делись.

Так что не удивляйтесь, когда будете встречать в книге заезженные способы улучшить свою жизнь. Пролистывайте их, если хотите. Или смотрите на мои попытки их развить. И развивайте тоже. Помните: в мире немного процедур и операций, совершенствовать которые нет смысла. Да, уже

найден Самый Лучший Способ разобрать автомат Калашникова, сделать журавлика из бумаги, перекреститься в церкви и надорвать длинный пакетик-стик с пятью граммами сахара. Но подавляющее большинство других приемов можно развивать и развивать.

Хитрости уменьшают силу трения.

В книге я поделюсь своими способами (а точнее, принципами) повышения отдачи от затрат на жизнь. Не все они новаторские, зато все простые и испытанные мной на практике.

Не хитрости

Отказываясь принимать частные случаи за хитрости, я их несправедливо принижаю, но такой подход, надеюсь, увеличит пользу книги: лучше знать принцип, чем отдельные примеры. Было бы хуже поступать наоборот и выдавать за хитрости сентенции, которые к ним не относятся.

СОВЕТЫ-НАСТАВЛЕНИЯ воздействуют на некоторых школьников и, надо полагать, на большинство дошкольников. У них немного собственного опыта, и им можно сказать: «Используй способ Б. Он лучше, чем привычный способ А». Взрослым, самостоятельно решающим, что делать, нужны не наставления, а информация и доказательства: «Возможно, вы не знали, но есть способ Б. У него вот такие преимущества». Воспользоваться дружеским советом или отмахнуться от него – выбор за адресатом.

Впрочем, форма подачи – мелочь. Хитрость не скрыть даже за восклицательными знаками. По сути она остается хитростью: «Превосходите ожидания клиентов!!! Заливайте в бак на 1 мл бензина больше!!!» Хуже, когда за наставлением скрывается не хитрость.

Хитрость – это не только польза, но и легкость применения.

В черновом плане книги значилась глава «Запоминать головой». Я собирался объяснять, что снимать на смартфон концерты и салюты – глупость и пустая трата электричества. Что настоящие эмоции так не законсервируешь, а то и во все не сумеешь получить. Что для отчета хватит пары кадров или десяти секунд, а остальное никогда никто и не посмотрит.

Потом я понял, что это не хитрость, а морализаторское поучение. На ярких шоу есть три типа зрителей: нормальные и еще два. Зрители второго типа жаждут снять на камеру все интересное. Зрители третьего типа злятся на любого, кто «пришел не посмотреть, а поснимать». Я – третий тип, поэтому намеревался выступить с нравоучениями, выпустить пар и убедить людей сменить естественное поведение на *правильное*. С тем же успехом можно написать главу «Не храпеть в поезде».

Нет смысла убеждать – и тем более наставлять – людей сменить неэффективный, но привычный способ на другой, если сама такая перемена очень трудная. Минздрав на каждой пачке сигарет пишет о том, что курение вызывает импотенцию, пародонтоз и рак, но отказ от курения не хитрость. Мало сказать: «Возможно, вы не знали, но без табака жить лучше». Бывший курильщик Аллен Карр написал книгу «Легкий способ бросить курить» и спас миллионы людей от пародонтоза. Он не просто объяснил, что не курить полезнее, а показал, как к этому прийти. Хитрость!

В книге я буду убеждать вас изменить привычки, но постараюсь не касаться тех, которые меняются с трудом. По крайней мере, постараюсь не настаивать на изменениях.

Еще я не люблю абстрактные и непонятные советы. Скажем, такой: «Чтобы жить счастливо, не тратьте время зря». Они напоминают мне совет из повести Ричарда Баха «Чайка по имени Джонатан Ливингстон»: «Чтобы летать с быстрой мысли или, говоря иначе, летать куда хочешь... нужно прежде всего понять, что ты уже прилетел».

Лет в девятнадцать он казался мне разумным, а сейчас, увы, не знаю, как воспользоваться им. Допустим, «истинное „я“, совершенное, как ненаписанное число, живет одновременно в любой точке пространства в любой момент времени». Не спорю. Но как улететь из кухни в парк «Зарядье»?

Хитрости, о которых я вам расскажу, – конкретные, понятные и быстро применимые на практике.

Поучать приятно, но чужие поучения никто не любит.

В книге вас ждет всего одна глава, в которой вместо легких способов что-либо изменить – морализаторство. Она будет в разделе об умениях и навыках, и без нее никак. Все остальные главы я попробую свести к одной или нескольким хитростям.

Источники

Каждый день мы встречаем новые жизненные хитрости, но не все замечаем.

ПРАВО АВТОРСТВА на хитрости, описанные в книге, у меня отсутствует. Я их не выдумал, а только лишь додумал. Какие-то нашел в готовом виде и примерил на себя, какие-то скомпоновал из наблюдений и обрывков чужих мыслей.

На небольших частных примерах покажу, как это происходит.

С готовыми полезными приемами все просто: они публикуются на специализированных сайтах в интернете, попадают на неспециализированных, иногда проскальзывают в разговорах, книгах, блогах и журналах. Их остается только оценить – и либо взять в свой арсенал, либо отбросить.

Как-то малознакомый человек рассказал мне, что нумерация домов на улицах подчиняется правилу: если идти по возрастанию, слева должны быть нечетные числа, а справа четные. С тех пор мне не приходится гадать, в какой стороне от дома 18 расположен нужный мне дом 20, и метаться взад-вперед.

Компоновать приемы из обрывков знаний увлекательнее. В голове хранится много непрактичной информации, когда-либо усвоенной и не совсем забытой. При столкнове-

нии с конкретными проблемами в ней можно отыскать – нет, не решение – подсказку, указатель, аналогию. Можно, наоборот, для новой непрacticной информации придумать неожиданное применение.

Школьником я прочел в одной книге задачку: «Человек сварил кофе и хотел добавить сливки, но услышал телефон. Что надо сделать человеку, чтобы кофе был теплее, когда он ответит на звонок и вернется к чашке? Влить сливки сразу или по возвращении?» Я подсмотрел ответ: поскольку скорость охлаждения примерно пропорциональна разнице температур кофе и воздуха, сливки надо добавить сразу; они в любом случае отберут у кофе свои градусы, но зато воздух отберет немного меньше. Я редко пью кофе, но задачка мне запомнилась – и пригодилась через много лет, когда я начал сталкиваться с отключением горячего водоснабжения. Чтобы из трех чайников кипятка получить больше теплой воды, его необходимо разбавлять водой из крана сразу, а не непосредственно перед намыливанием.

В старой газете или в отрывном календаре попался тост: «У одной женщины рубль провалился в щель в полу. Из-за рубля поднимать доски глупо, поэтому она сунула следом тысячерублевую купюру... Так выпьем же за женщин и их логику!» Сейчас положено кривиться от подобных шуток, размышлять о равенстве полов и недостатке толерантности у авторов. Но в то время я ухватил только идею. «Логика» мне понравилась, и позже я нашел ей применение. На мои

галстуки иногда брызгают микроскопические капли красного борща. Носить галстук с пятном как-то не принято, химчистка обойдется в половину стоимости нового, а выбросить вещь из-за пустяка обычно жалко. Я вспоминаю тост и ставлю рядом с крохотным пятном большое. Такой галстук не жалко. Я подумываю развивать эту идею и сыпать на ковер муку перед уборкой, чтобы было не так скучно пылесосить.

И еще пример. Если мне почему-нибудь не хочется, чтобы знакомый человек на улице заметил меня боковым зрением и узнал, я, проходя мимо него, меняю стиль походки. Это надежнее, чем отворачивать лицо. Я сам это придумал? Вряд ли. Видимо, почерпнул идею из шпионских фильмов, где охранные системы идентифицируют героев таким способом. Или из известной песни «Я милого узнаю по походке».

Новые идеи для жизненных хитростей приходят из *лю-
бых* источников. Читать великих авторов, но игнорировать рассказы стариков, фразы детей, народный юмор, рэп-поэзию и надписи на заборах – значит лишать себя потенциально ценных знаний. Я не хочу сказать, что надо выделять два вечера в неделю для просмотра телевизора и чтения газет. Я призываю перестать отождествлять мысль с автором.

Не каждую реплику президента государства нужно конспектировать. Не каждую рекламу магазина кровельных материалов на окраине Воронежа нужно считать нелепостью. Авторитетные источники чаще являются к нам с ценными идеями, чем неавторитетные, но ценная идея может появиться-

ся отовсюду.

Также при поиске идей полезно не отождествлять мысль с интонацией. Даже в приступах ярости, обиды и самодовольства люди иногда говорят что-либо ценное.

И более того, неважно, верит ли сам человек в свои слова. Кто-то пошутит: «Я бы этот фильм смотрел вместо снотворного». А кто-нибудь другой услышит и действительно начнет смотреть в постели перед сном скучные фильмы, чтобы быстро засыпать. В «Портрете Дориана Грея» Оскар Уайльд устами одного героя утверждает: «Важна сама мысль, независимо от того, насколько искренен человек, ее высказавший». Так-то.

Важна сама мысль.

В удивительных местах – удивительные находки.

В книге различные источники будут считаться равными. Хитрости не наука, не искусство, не политика: чтобы понять, полезны ли они, авторитет источников неважен. Я собирал идеи и из уважаемых учебников, и из вульгарных анекдотов. Многие источники не вспомнить, но какая разница.

Доказательства

Опасно принимать от незнакомцев непроверенную информацию. Прошу: не позволяйте мне втереться к вам в доверие, не верьте на слово.

КНИЖНЫЕ ПРАВИЛА требуют подкреплять все ключевые тезисы ссылками на авторитетные источники. Я сам люблю давать их, потому что ссылки добавляют респектабельности умозаключениям и разграничивают области ответственности. Например, вот так, если утрировать: «Я объясню вам, как намазать бутерброд, чтобы он падал маслом вверх, но для падения понадобится гравитация. К ее изобретению я не причастен, все вопросы о всемирном тяготении – к сэру Исааку Ньютону».

Однако, как сказано выше, не у всех моих идей источники авторитетные. Да и авторитетными нет смысла прикрываться. Хитрости и без ссылок остаются хитростями.

Если бы речь велась о космосе, который не потрогать без ракеты, или о внутреннем космосе, который не понять без пятилетнего эксперимента над сотнями добровольцев, то подкреплять идеи ссылками было бы важно. Но прикладные жизненные хитрости легко проверить – в деле или мысленно.

Сравним четыре разнотипных утверждения.

Утв-1: «Тяжелую закрытую бочку легче катить по доро-

ге, чем нести». Контрпримеры с бочками квадратного сечения, носильщиками-роботами и экзотическими коэффициентами трения опустим. Если сказать героям сериала «Во все тяжкие», утаскивающим метиламин со склада: «Легче же катить», – они поверят без формул и ссылок. Истинность утверждения очевидна.

Утв-2: «Не пристегиваться в легковом автомобиле сзади – более безответственно, чем не пристегиваться спереди». Здесь истинность не очевидна. С детства все приучены к обратному: передних пассажиров, не пристегнутых ремнями безопасности, может оштрафовать гаишник, а на задних он не взглянет... Но добавим пояснение: «При сильном лобовом ударе пассажиры без ремня летят вперед. Передние вредят только себе. А задние ломают шеи впредисидящим, если те пристегнуты». Возможно, по статистике, таких случаев мало, но и пояснения достаточно, чтобы переосмыслить отношение к ремням.

Утв-3: «Если зевнуть открыто и протяжно, кто-нибудь из окружающих тоже зевнет». Чтобы проверить заразительность зевоты, можно найти научные трактаты и прочесть их – или же зевнуть на людях пару раз и посмотреть, что будет. Бытовой эксперимент не подтвердит ни истинность, ни ложность утверждения *для мира*, но экспериментатор сможет сделать вывод *для себя*.

Утв-4: «Циркониевый браслет лечит тахикардию». Истинность не очевидна. Добавляем пояснение: «Браслет воздей-

ствует на биологически активные точки на запястье, связанные с внутренними органами». Чересчур туманно. Пояснение, построенное на неочевидных принципах, само требует пояснений. Бытовой эксперимент здесь дорог, долог и опасен: с тахикардией лучше обратиться к доктору, чем экспериментировать. Поэтому необходимы ссылки на авторитетные источники и результаты всеобъемлющих исследований эффективности браслета.

Хитрости в книге не похожи на элементарное утв-1 и нежизнеспособное без строгих доказательств утв-4. Они все, как утв-3. Любую можно испытать самостоятельно – и сделать вывод: хитрость это или глупость. Там, где возможно и желательно, я буду пояснять идеи, как утв-2, чтобы книга не получилась тонкой.

Если я буду где-то оставлять скупые ссылки на источники, то не с намерением убедить вас в своем мнении, а только чтобы соблюсти приличия и щегольнуть кое-какой начитанностью.

Все идеи в книге – проверяемые.

Эта книга не диссертация. Так что условимся: я буду принимать от вас любую критику, кроме слов «Не доказано». У меня нет цели что-то доказать. Цель – показать. Возможно, часть тех хитростей, которые мне помогают в жизни, пригодятся вам. Все утверждения, которые сочтете малоубедительными, пропускайте.

Структура

Назовем для краткости активами ресурсы человека, подходящие для удовлетворения потребностей или для производства и развития ресурсов. Я все свои активы разделяю на семь видов и легко ранжирую по значимости.

1. **ЗДОРОВЬЕ.** У него не подлежащее сомнению первое место в рейтинге. Здоровье определяет, в какой мере человек способен управляться с остальными видами активов.

Я в этот пункт объединяю всякое здоровье: и физическое, и психологическое. То есть все то, что связано с возможностями организма выполнять заложенные в него функции. Если, играя в дартс, я бросил дротик в «молоко» из-за нехватки навыков – здоровье ни при чем. Если я промахнулся из-за слабости, усталости, попавшей в глаз соринки или депрессивного синдрома – подвело оно.

Банально, но здоровье – самый ценный вид активов.

2. **УМЕНИЯ И НАВЫКИ.** С ними не пропадешь. Они не исчезают, не расходуются и не остаются «в другой куртке». Они ценнее знаний, потому что знания подсказывают нам, что делать, а умения и навыки сами берут и делают. Лучше *уметь* вальсировать, чем *знать* все виды вальса, луч-

ше *уметь* считать, чем *знать* приемы счета.

Я убежден в том, что умения и навыки ценнее денег и вещей. Умение вести переговоры или программировать дороже пачки новеньких банкнот: с ним можно зарабатывать всю жизнь. Навык держаться на воде надежнее спасательного круга: круг не всегда в пределах досягаемости.

Вряд ли необходимо разделять умения и навыки на два вида активов. У них одинаковые свойства. Я, признаюсь, еще недавно думал, что это синонимы.

Навык – способность выполнять простое действие автоматически, без концентрации внимания. Например, чистить лук, картофель и морковь.

Умение – способность выполнять сложное действие, используя опыт и навыки, в разных условиях, в том числе непривычных. К примеру, варить суп на любой кухне или даже на природе.

Лучше тренироваться и практиковаться, чем учиться.

3. ЛЮДИ. Очень ценный вид активов. Не имейте сто тысяч рублей, сто беззаботных дней и сто опубликованных статей, а имейте сто друзей, приятелей и добрых знакомых. Деньги, время и знания я ставлю ниже, чем доступный круг общения. Люди дают нам многое: от помощи в беде до смайликов в пустопорожней переписке. Они являются для нас примерами саморазвития, делятся опытом, выслу-

шивают свежие истории и позволяют о себе заботиться, чтобы мы чувствовали себя сильными и нужными. Любой контакт с людьми – это какая-нибудь польза.

Так почему умения и навыки я ставлю выше? Их легко эксплуатировать. Людей «эксплуатировать» непросто. у всех есть свои дела, а у нас – гордость. Мы непринужденно обращаемся к умениям и навыкам в любое время суток, но непринужденность пропадает, когда надо обратиться с просьбой к доброму знакомому. Кроме того, любой контакт с людьми – это затраты тех или иных ресурсов. Наконец, чтобы обзавестись приличной репутацией и выстроить хороший круг общения, нужны различные умения и навыки. Без них даже с семьей не подружиться.

Собственная репутация, доступный круг общения и отношение людей так сильно связаны, что я не разделяю их на несколько видов активов.

Один в поле – не лучший вариант.

4. ЗНАНИЯ. Безусловно, это сила, потому что знания не просто мегабайты информации, складированной в черепной коробке, а картина мира и инструкции для мозга. Человек без знаний несамостоятелен в оценках и решениях.

Вместе с тем знания – актив с чрезвычайно низким коэффициентом полезного действия. Большинство из них «в одно ухо влетают, из другого вылетают». Знания быстро добываются из лекций, книг и интернета, хорошо усваиваются при

развитых умениях и навыках, оттачиваются при регулярном применении, но неизбежно забываются без дела.

Персонаж романа Курта Воннегута «Механическое пианино» говорит: «Запомни, нет никого, кто был бы уж такой образованный, чтобы нельзя было за шесть недель узнать девяносто процентов всего, что он знает. А остальные десять процентов – простая декорация». Я думаю, что доля «декорации» чуть выше. А если бы мозг сохранял все-все усвоенные знания, она перевалила бы за 99%. В любом случае незачем комплексовать в обществе эрудитов: превосходство в знаниях еще не означает превосходства в действиях.

К слову, зачем учиться в университете или институте? Ради умений, навыков и расширения круга общения. Не ради знаний. Вуз учит студентов проводить исследования, мыслить критически, презентовать себя, не нервничать, обедать на бегу. И позволяет завести много друзей-единомышленников. Это ценнее, чем азы линейной алгебры или теория монетаризма.

Знания легко усваиваются и легко выветриваются.

5. ВРЕМЯ. У занятых людей есть мантра: «Время – наш главный актив». Ее аргументируют тем, что запас времени ограничен, невелик и тает. Но безработный без источников дохода скажет ровно то же о деньгах, а заблудившийся в тайге – о спичках. Множество людей имеют столько времени, что они вынуждены *убивать* его. Даже глава огромной кор-

порации, не успевающий ни отдохнуть, ни спать, легко откажется от часа своей жизни, если запереть его на месяц в пустой комнате, без книг, без телефона. Я в рейтинге учитываю пользу от активов, а не дефицитность.

Время используется в каждом нашем действии, но само пользы не приносит. Без других активов оно только разрушает человеческую жизнь. Время не лечит организм, если в том нет здоровья и способности к восстановлению. Время не создает умения и навыки, если не повторять одни и те же действия. Время не производит новые идеи в голове, если в нее не загрузить немного знаний. Время даже процент на депозит не начисляет, если нет депозита.

Я бы не хотел иметь время в избытке, но без знания о том, как им распорядиться, или без людей, с которыми приятно разделить его. Но также я бы не хотел иметь деньги без времени, в которое их можно вдохновенно тратить. Пятое место – подходящее для этого вида активов.

Без времени нет ничего, но не переоценивайте время.

6. ДЕНЬГИ. Символ свободы действий и перемещений, независимости от людей и обстоятельств. С ними намного интереснее мечтать и ставить цели, легче решать проблемы и не погрязать в рутине, чем без них.

Деньги – актив, который, как и время, сам по себе не удовлетворяет никаких потребностей, разве что алчность. Мож-

но сложить фигурку оригами из купюры и показать фокус с монетой, но купюры и монеты – вещи, а не деньги. Деньги – абстракция, и в них нет ничего, помимо покупательной способности. Поэтому нет смысла делать деньги ради денег. Нет смысла копить деньги и не тратить. Предприниматель и миллиардер Ричард Брэнсон в одной из книг цитирует свою умницу-тетю: «Деньги существуют для того, чтобы что-то делалось». Я вспоминаю эту фразу каждый раз, когда жалею выделить с зарплаты несколько тысяч рублей на новый тренинг или небольшое путешествие.

Вот вам метафора для денег: авиационный керосин. Его можно заправить в самолет, сжечь на костре или хранить в цистерне. Польза будет разной в каждом случае.

Деньги – промежуточное состояние других ресурсов.

7. ВЕЩИ. Они способны удовлетворять широкий спектр потребностей, от низменных и мелких до возвышенных. Они участвуют в создании, развитии и сохранении других видов активов. Но они – источники затрат. Каждая вещь, особенно вещь в собственности, поглощает деньги, время, силы.

Если польза от вещи больше, чем затраты на нее, она чистый актив. В противном случае она чистый пассив. Одна и та же вещь в разных руках или в разное время бывает и чистым активом, и чистым пассивом. Холодильник избавляет от частых походов в супермаркет и поит в жару холодным

квасом – или всегда стоит включенным и хранящим только полбуханки хлеба. Квартира генерирует доход от арендаторов и позволяет не бояться увольнения – или второй год дожидается ремонта и вытягивает обязательные платежи. Спортивная машина ежедневно радуется адреналином и подпитывает самолюбие – или съедает ползарплаты и выводит из себя жену.

К вещам я отношу все окружающие нас материальные объекты: здания, транспорт, полки с книгами, еду.

Чужие вещи, если ими можно пользоваться, тоже являются активом, но не полностью, а в части соответствующих функций: на арендованном катамаране можно плавать по пруду, неарендованный катамаран можно фотографировать.

Вещи – всего лишь вещи, но это не значит, что любая вещь хуже любых активов других видов. Меньшую ценность может компенсировать заметный перевес в количестве. Потерять две ноги в аварии намного хуже, чем разбить автомобиль. Но променять мизинец на одну из башен делового центра «Москва-Сити», думаю, не жалко.

У вещей полно своих потребностей.

Составленный мной рейтинг видов человеческих активов субъективен и несовершенен. Я учел лишь те, которыми владею, и не выделил, к примеру, власть, работающий бизнес, интеллектуальные права, харизму и очаровательную внеш-

ность. Ну и ладно. Функция рейтинга служебная: пояснить мысли и создать в книге структуру. Все хитрости привязаны к активам, каждому виду активов посвящен раздел. Разделы выстроены от седьмого к первому, чтобы казалось, будто важность нарастает.

Соавторы

*Я никому не говорил о книге, пока всю не написал.
Но важный вклад в ее создание внесли минимум
девять человек.*

ОДНО ИМЯ не скроется. С моим другом Олегом мы собираем хитрости с первого дня знакомства. 28 августа 2001 года нас ненадолго поселили вместе в общежитии, и мы сразу задумались, как выгоднее покупать себе еду, как овладеть уверенным английским языком и как сдать тест, распределяющий всех первокурсников по группам, с одинаковыми результатами. С тех пор мы делимся друг с другом интересными идеями, ищем, как применить их в жизни, и подолгу обсуждаем. Многие хитрости попали в эту книгу прямоком из увлекательных бесед с Олегом. Многие идеи в ней – его.

Другие имена без спроса разглашать не стану. Мои соавторы и так себя узнают.

Каждый по-своему помог мне с этой книгой.

Жена Олега, от которой я бесцеремонно отвлекаю мужа на весь вечер, приходя к ним в гости, и которая мудрее нас обоих, три года назад привила мне способность открываться людям и выходить к публике без смущения.

Моя одноклассница, с которой мы вместе учились в университете и еще общаемся, всегда поддерживала мою тягу

к творчеству и вдохновляла продолжать им заниматься.

Моя бывшая девушка, с которой мы играли в игру «10 поводов для счастья каждый день», вместе со мной испытывала хитрости и убеждала меня в том, что они стоящие.

Моя сокурсница и бывшая коллега, рядом с которой я нескучно отработал 2016 год, строго критиковала мои спорные идеи и ни разу не позволила зазнаться.

Мой «тезка», у которого нет пиетета к приземленным и практичным знаниям, дразнил меня своим литературным опытом и подавал пример выбора точных слов.

Мои любимые родители и брат, с которыми мы иногда по-разному смотрим на жизненные ценности, сами того не зная, проверяли хитрости на прочность и подстегивали зафиксировать их на бумаге.

Соавторы, огромное спасибо!

Уважаемый читатель, инструктаж закончен.

7. ВЕЩИ

Со времен, наверное, пещерного человека вещи воспринимались как важнейший вид активов. Иметь теплую одежду и топор было намного предпочтительнее, чем ходить голым и безоружным. Потом стали появляться менее необходимые для выживания вещи: бусы, дворцы, фарфоровая посуда. Но они все равно оставались активами, поскольку удовлетворяли новые потребности. Собственность повышала статус и престиж, чем привлекала в круг общения влиятельных людей.

Бунтари заявляли: счастье не в имуществе. Но из уст бедняков такие заявления звучали неубедительно – как тирады закоренелого холостяка о тщетности брака. А действия редких богачей, оставивших жизнь во дворцах ради более интересных занятий, воспринимались обществом как блажь.

К нашему времени «блаженных» стало много, и сознание масс начало меняться. Дела привлекают сильнее вещей. В интернете сравнивают дом основателя компании «Фейсбук» Марка Цукерберга с дворцами российских миллиардеров, восхищаются первым и, кажется, искренне не испытывают зависти ко вторым. Кумиром публики становится мэр Риги или Лондона, едущий на работу на велосипеде, а не владелец частного реактивного самолета. Молодые обеспеченные горожане не стремятся купить третью машину

в семью, а продают вторую и тоже пересаживаются на велосипеды. Успешные профессионалы живут на съемных квартирах и не задумываются о покупке собственного жилья.

Умеренность в вещах теперь благоприятнее, чем излишество, сказывается на общении, а на других видах активов и подавно. Мир постепенно сознает, что правило «чем больше, тем лучше» на вещи не распространяется.

Впрочем, другое правило – «чем меньше, тем лучше» – тоже работает не всегда. Я сам не люблю много комнат в доме, много одежды в рюкзаке и много еды на столе, но не собираюсь проповедовать аскетизм.

Я лучше расскажу вам о том, что вещами надо пользоваться, а не владеть.

Уклоняться от службы

Какое утверждение корректнее: «Человек владеет, пользуется и распоряжается вещами» или «Вещи владеют человеком, человек – раб вещей»? Я не хотел бы выбирать одно из двух. На мой взгляд, мы с вещами в равноправных отношениях: они служат нам, мы – им.

ХАОС – антипод порядка и естественный продукт, производимый факторами неживой природы. Всякое живое существо, включая мох, сосну и человека, временно аккумулирует энергию из окружающего мира и использует ее для преобразования материи. Мы, существа, упорно упорядочиваем хаотичное перемещение молекул и выстраиваем собственные организмы. Кое-кто упорядочивает материю с размахом и, помимо самого себя, выстраивает соты, гнезда, норы, небоскребы. Но едва мы отвлекаемся, энергия рассеивается, материя утрачивает форму, и порядок уступает место хаосу. Факторы неживой природы разрушают все наши творения. Аист устроил прочное гнездо, но оно постепенно рассыпается под ветром и дождем. Художник написал картину, но на солнце ее краски выцветают. Золушка разделила просо и ячмень, но, замечтавшись о прекрасном принце, ссыпала две кучи в одну емкость, и при каждом встряхивании зерна все сильнее перемешиваются.

В производстве хаоса участвуем и мы. Живые существа могут не только упорядочивать, но и разрушать. Мы иногда умышленно размешиваем просо с ячменем, бросаем в печь картину и стреляем в аиста. Нередко портим что-то по ошибке или невнимательности. Но обычно все же бережем свой мир и свою собственность – и регулярно создаем вокруг себя порядок.

Нельзя создать порядок один раз, расслабиться и пользоваться им десятилетиями. Факторы неживой природы неусыпно создают вокруг нас хаос, и без нашего участия порядок сохраняется недолго.

Владея вещью, мы должны все время содержать ее в порядке. Обувь испачкалась – надо почистить. Батарейка в пульте разрядилась – надо заменить. Канализация заби-лась – надо позвонить сантехнику.

Мои родители выросли в сельской местности, в частных домах. В брянской квартире моей бабушки им было тесно – и физически, и психологически. Не включишь громко музыку, не выйдешь подышать утренним воздухом в халате, не посадишь яблони и помидоры. В конце 1980-х мама и отец обзавелись участком и построили свой дом. В начале 1990-х переехали в него со мной и моим братом.

С тех пор дом непрерывно обновляется.

Сначала в нем поклеили фотообои с пальмами, поставили советские диваны и шкафы. Забор вокруг участка сделали дощатым. Позже переклеили обои,

обновили мебель. Возвели гараж и баню. Разломали старый дымоход, разогревавший до +30 второй этаж, и выложили новый, для чего расширили пристройку, заслонив ею окно одной из спален. Заложили старое окно и проломали новое. Построили сарай. Вместо прогнившего дощатого забора оградилась металлическим. Поставили стеклопакеты. Запустили новую волну ремонта – с подвесными потолками собственной работы. Переклеили обои, обновили мебель. Сделали навес для винограда и теплицу. Защитили от осадков крышами балкон и съезд в подвал. В планах: беседка, теплые полы, замена шифера...

На обновления уходит много времени, но еще больше тратится на содержание обширного хозяйства. Отец, раскручивая протекающие краны в бане и заклеивая колесо тележки, сетует на неудачливость. Но удача не великое подспорье для сражений с факторами неживой природы на широком фронте. Это им в квартире было тесно, а теперь – раздолье.

Порядок нужен, чтобы пользоваться вещью, то есть извлекать из нее пользу. Обувь украшает нас и защищает ноги. Если ее не чистить, она перестанет украшать. Если не ремонтировать ее подошву, защищать тоже не сможет. Грязная обувь с дыркой бесполезна так же, как забитая канализация и пульт без батареек.

Содержание в порядке – еще не начало нашей службы вещи.

Служба начинается с поездки в магазин и поисков на пол-

ках или даже с предварительного изучения характеристик, чтения обзоров и расспросов всех своих знакомых. Можно часть хлопот взвалить на продавцов товаров в интернете, но томительное ожидание курьера «в интервале с четырех до десяти» – все та же служба. Как и распаковка, подготовка к первому использованию, отправка чека в специальную шкатулку.

Потом вещь служит нам: приносит пользу. А мы служим ей: содержим в подобающем порядке, двигаем, храним, оплачиваем все ее счета за электричество и воду. Можно часть хлопот взвалить на домработницу, сантехника и автосервис, но оплата их труда – все та же служба. Все затраты – служба.

Невозможно купить вещь и просто пользоваться. Она *неизбежно* требует обслуживания от своего владельца.

Есть один способ не служить: не быть владельцем.

Мы платим за вещи не только деньгами.

КОЛИЧЕСТВО ВЕЩЕЙ определяет общие затраты на обслуживание. Чем больше всякого имущества имеет человек, тем чаще он обслуживает вещи.

Кто-то подсчитал, что в центрах обработки данных интернет-корпорации «Гугл» каждые несколько минут ломается один жесткий диск. Я повторяю: жесткий диск ломается раз в несколько минут! Причина не в плохом качестве техники, а в том, что «Гугл» имеет *миллионы* жестких дисков. Каж-

дый много лет работает без неполадок, но две вещи портятся в два раза чаще, чем одна, а миллион вещей – примерно в миллион раз чаще.

С однокомнатной квартирой легче справиться, чем с двухэтажным домом. Грядку на балконе легче обслужить, чем огород в шесть соток.

И какой следует сделать вывод? Что следует предпринять?

Житель Калифорнии Дэйв Бруно десять лет назад решил избавиться от лишнего имущества, придумал новую концепцию ответственного потребления, назвал свою идею «Испытанием сотней вещей», опробовал и начал популяризировать. Правила «Испытания...» простые: сократить число вещей в хозяйстве до отметки «100» и никогда выше нее не подниматься. Чтобы что-нибудь купить, надо сначала распрощаться с чем-то. Есть и послабления. Семейный телевизор, холодильник и сервиз не в счет, как и другие вещи для совместного использования. Все книги или фантики считаются одной вещью, как и белье с носками. Бруно заявляет, что его ограничение не делает жизнь тусклой и безрадостной. Напротив, жизнь становится насыщенной. В пустой квартире дышишь полной грудью, ни на что не отвлекаешься и формируешь новые приоритеты в личностном развитии, общении и творчестве. После экономического кризиса 2008 года тысячи людей последовали этому примеру. Самые смелые понизили отметку до «75», самые отчаянные – до «50».

Суть «Испытания сотней вещей» мне нравится. Не нравится случайное и жесткое ограничение. Число 100 взято с потолка, ничем не обосновано, не связано с потребностями человека – индивидуальными, изменчивыми и заслуживающими уважения. Это как если бы везде, на улицах и трассах, скорость ограничили отметкой «33 км/ч», ибо число красивое... У меня десять офисных рубашек, но не из-за жажды потребления. Мне их удобнее стирать раз в две недели, а не каждый вечер. У меня много обуви, но не из-за влечения к ботинкам. Это у Дэйва Бруно в Калифорнии весь год тепло и солнечно, а у меня погода многолика.

Жизнь человека подчиняется законам экономики. «*Максимизируй прибыль*», – требует один из них.

Вещи приносят пользу и влекут затраты на покупку и обслуживание. Прибыль от вещи – это ее польза минус все затраты на нее. А прибыль от имущества – общая польза минус общие затраты. Конечно, строгие расчеты невозможны, но, слегка задумавшись, мы представляем, положительную или отрицательную прибыль получаем от стакана и кастрюли.

Значит, минимизация затрат – хороший способ увеличить свою прибыль? Да, если для отдельной вещи. Нет, если для всего имущества. При прочих равных «Гугл» закупит диски с меньшей стоимостью. Но он не объявит «Испытание ста тысячами жестких дисков». Увеличение расходов из-за расширения хозяйства допустимо и желательно, когда оно приводит к *большему увеличению доходов*. Правило: вещь, повы-

шающая прибыль от имущества, нужна; не повышающая – не нужна.

В любом хозяйстве расширение с определенного момента понижает прибыль от имущества. «Гугл» не закупит триллионы дисков, потому что не сумеет их использовать. Очередная вещь, какой бы она ни была полезной, уменьшает пользу всех имеющихся заменителей. Один стакан приносит много прибыли: мы только из него и пьем. Но семь стаканов не дают использовать друг друга. Мультиварка не дает использовать кастрюлю. Лыжи не дают использовать коньки. Определенное число вещей становится границей, за которой прибыль падает. Возможно, у кого-то – ненадолго, пока не изменятся потребности – это будет число 100.

Минимизировать затраты на обслуживание отдельной вещи можно, если выбрать подходящую модификацию. Технический прогресс нам помогает. Хлопковая ткань моих рубашек чем-то обработана и облегчает глажку. Внутренности моего компьютера встроены в монитор и не мешают убираться под столом. Мои напольные весы автоматически пересылают результаты взвешиваний моему смартфону, чтобы он хранил их в форме графиков. Если бы кухонный комбайн мыл сам себя, я бы купил его.

Старшее поколение иногда ворчит: «Эх, нынешняя молодежь не сможет завести автомобиль с подсосом... Нет, не хочу тефлоновую сковородку, я свою нормально отмываю, если долго тру... Рубашка быстро гладится? Синтетика, навер-

ное. Купил бы ты нормальную...» Бесспорно, трудолюбие – огромное достоинство. Но чрезмерное служение вещам, по моему, не повод для особой гордости.

Пустой дом не самоцель. Важно уменьшить хлопоты.

КАЧЕСТВО ВЕЩЕЙ тоже влияет на затраты на обслуживание. Чем оно выше, до определенного порога, тем меньше затраты.

Я делю вещи на четыре категории: «дешевые», «обычные», «дорогие» и «роскошные». Примеры привести непросто, ведь одну и ту же вещь разные люди видят в разных категориях. Кто-то к роллс-ройсу не относится как к «роскоши», кто-то считает «роскошью» тойоту. Более того, один и тот же человек в разные годы или даже месяцы воспринимает вещь по-разному.

Границы между категориями не привязаны к деньгам.

Я различаю вещи по их пользе и затратам на обслуживание – разумеется, субъективным. Что есть «надежно», «ненадежно», «редко», «часто», каждый сам определяет для себя.

Вещи	Польза	Затраты
«Дешевые»	Ненадежно служат.	Неприхотливы. Часто портятся.
«Обычные»	Надежно служат.	Неприхотливы. Нечасто портятся.
«Дорогие»	Надежно служат. Радуют.	Неприхотливы. Редко портятся.
«Роскошные»	Радуют. Рекламируют хозяина. Служат, неважно как.	Требуют заботы или мягко к ней подталкивают.

Допустим, я ищу туфли для офиса. Могу пойти к проверенному продавцу, купить «обычные» и равнодушно в них ходить два года два раза в неделю; завязав утром шнурки, до вечера о туфлях и не вспомню. Могу польститься на красивую «дешевую» модель от подозрительного продавца и еще долго проклинать себя за скупость; туфли будут вожать, скрипеть и выставлять меня не в лучшем свете. Могу потратить больше времени, найти отличный вариант из «дорогих» и наслаждаться парой много месяцев; я в этих туфлях буду чаще подходить к коллегам и смотреть на отражение в стекле. Могу наткнуться на невысшимую распродажу и приобрести «роскошные» коричневые оксфорды; я похожу в них по квартире полчаса и положу назад в коробку, чтобы сохранить до свадьбы.

Цены вещей из разных категорий различаются, но не всегда значительно. В примере с туфлями «роскошные» могут быть в полтора раза дороже, чем «дешевые», не в двадцать. Главное отличие не в ценах, а в их качестве, вернее, в субъективном восприятии их качества.

Наша оценка качества и выбор категории для вещи изменяются с ростом доходов, знаний, опыта и требований к качеству со стороны наших друзей. Спустя три года я достану из коробки «свадебные» оксфорды и удивлюсь: «Обычные же туфли!» Стану носить их в офис и на улицу и мыть водой под краном – никакой заботы. Так что использовать «роскошные» и «дорогие» вещи лучше сразу.

Я люблю «дорогие» вещи. Помимо основной утилитарной пользы, они дарят радость – элегантным видом и высоким качеством. И главное: обслуживать их легче, чем другие. Они реже ломаются, не так быстро изнашиваются, неприхотливы при использовании (излишне требовательные по определению считаются «роскошными»).

Когда цена «дорогой» вещи слишком высока, меня устраивают и «обычные» аналоги. «Дешевые» стараюсь обходить: они приносят только негативные эмоции и быстро портятся.

О том, как чаще позволять себе желаемые «дорогие» вещи, мы подумаем в разделе о деньгах, но базовую хитрость зафиксируем немедленно: *если не совершать ненужные покупки, то бюджет на остальные увеличивается.*

Я не хожу по магазинам с целью «что-то себе присмотреть», а подбираю вещи под конкретные потребности. Потребности осмысливаю дома, а не перед яркими витринами. Допустим, я могу купить чайник и тостер. Но, если подумать, для чего мне тостер? Вуаля! Мой бюджет на чайник увеличился в два раза.

Подход «Лучше меньше, да лучше» я осваивал в компьютерной игре в футбольного директора и тренера. В начале игровой карьеры отправлялся в слабую команду низшей лиги, изучал доставшихся мне игроков, подстраивал под них тактические схемы и мечтал усилиться. В периоды торгов приобретал нескольких более мастеровитых футболистов по карману. Вводил всех новичков в состав, а их предшественников отправлял в запас. Всех бывших запасных распродал, чтобы не отвлекали ни мое внимание, ни деньги из зарплатного бюджета. Когда на поле лишь 11 позиций, важно не количество, а качество. Трофеи я выигрывал с 16—18 «дорогими» игроками, а не с 30 «обычными».

Хитрость срabатывает и в обратном направлении. Покупка дорогой «дорогой» вещи оставляет без бюджета на еще одну покупку. А без денег легче сдерживать число своих вещей на эффективном уровне. Когда в поисках чайника случайно набредаешь на витрину с тостерами и потом не можешь их забыть, надо спустить все «кухонные» деньги на хороший чайник. Сомнения о тостере исчезнут.

Кто не скупится при покупке, экономит на обслуживании.

ПРИМЕЧАНИЕ О ПОДАРКАХ. В борьбе с ненужными вещами надо помнить и об окружающих нас людях. Подарить товарищу без спроса угольный семилитровый самовар

«на долгую добрую память» так приятно! Но ему что с самоваром делать? Пользоваться неудобно, хранить хлопотно, на металлолом сдать – совестно. Непрошенная вещь в подарок – словно дареный котенок, поросенок или конь. Вы бы обрадовались?

Вещи длительного пользования можно дарить, если они необходимы человеку или есть в его списке желаний.

Если списка желаний нет, то есть «беспроектный список»:

1. *Цветы, деликатесы, алкоголь, пена для бритья.* Порадовать они успеют, а обременить не смогут. «Долгой доброй памяти» не будет, но уж лучше без нее, чем с долгим раздражением.

2. *Билеты на спектакли и другие мероприятия.* Воспоминания будут храниться в голове, а не в чулане. Главное – не поломать все планы человеку и не промахнуться с жанром.

3. *Обычные высоколиквидные деньги.* Минимум воспоминаний, зато пользы максимум. И ноль хлопот. Важное уточнение по поводу ликвидности: никаких подарочных сертификатов! С ними сплошные хлопоты. Магазины предлагают их под слоганом «Не знаешь, что подарить – подари выбор», но куда честнее был бы слоган «Подари головную боль».

Если все-таки дарить без спроса памятную вещь, то книгу. Для ее хранения не требуется много сил и места.

Если все описанные варианты не устраивают, вот еще

совет. При одинаковом бюджете мелкий «дорогой» подарок лучше среднего «обычного» или крупного «дешевого». Дарить смартфон по цене старых жигулей седьмой модели великодушнее, чем жигули по цене нового смартфона. Для «дорогой» вещи затраты на покупку, то есть те, которые ложатся на дарителя, – главные, а для «дешевой» – первые из многих.

Отдавать людей в услужение вещам – неэтично.

С оплатой вещи в магазине расходы на нее не заканчиваются, а начинаются. Все наше имущество требует обслуживания взамен на приносимую им пользу. Хорошо, когда вещи служат нам усерднее, чем мы им; в противном случае они – зло, а не благо. С обременительным имуществом лучше не связываться. Выгоднее приобретать немного качественных «дорогих» вещей, чем множество «дешевых».

Повышать активный комфорт

Главный посыл прошлой главы: недооценивать затраты на владение вещами опасно, недооценка похоронит под лишним имуществом. Главный посыл этой главы: переоценивать пользу вещей так же опасно.

ПОЛЬЗА ВЕЩЕЙ бывает всевозможной: радость обладания, эстетическое наслаждение, реклама владельца и так далее. Самая распространенная польза – удобство, оно же комфорт, оно же облегчение жизни.

Комфорт бывает активным и пассивным. Первый лучше. *Активный комфорт* экономит усилия и способствует сохранению и развитию активов. Он облегчает движение по жизни.

Пассивный комфорт просто экономит усилия. Он замедляет движение.

Рассмотрим диван. С точки зрения затрат на обслуживание он – образцовая вещь. Затраты минимальны. После доставки на дом диван надо изредка пылесосить и изредка отодвигать от стены, чтобы пропылесосить за ним. Когда наступит срок, его надо продать или выбросить. Ни бензина, ни полива, ни замены батареек он не требует. Ремонт нужен в экстренных случаях.

Однако низкие затраты на обслуживание – недостаточное

условие для приобретения вещи. Перед походом в магазин надо оценить ее пользу. Да, само слово «диван» – синоним комфорта. Но какого именно?

Комfort дивана бывает активным или пассивным в зависимости от режима использования. Если спать на нем вместо раскладушки, то диван сохраняет здоровье. Если рассаживать гостей, то диван укрепляет круг общения. Если читать на нем книги, то диван углубляет знания. Все это – активный комфорт. Пожалуй, диван стоит купить. Но если смотреть на нем хоккей с пивом и чипсами, то это пассивный комфорт. Такой диван нам не нужен.

Человеку свойственно стремиться к комфорту. Ограничения и трудности полезны. Они закаляют тело и активизируют мозг. Они делают человека голодным до комфорта, а голодные эффективнее сытых. Но надо обладать недюжинной силой воли, чтобы отказываться от комфорта добровольно. Неплохо бы игнорировать лифт при подъеме на 10 этаж и калькулятор при переводе Фаренгейта в Цельсия. Но я игнорирую раз в год, а в остальные дни мне не хватает силы воли. Как подавляющее большинство людей, я неустойчив к комфорту. Вы, вероятно, тоже.

Воспитывать силу воли трудно, а мы вроде как условились не искать трудных путей. Я предлагаю не сопротивляться желаниям и повышать комфорт, насколько это возможно. Единственное уточнение: повышать активный комфорт.

Деление комфорта на активный и пассивный помогает по-

такать своей тяге к удобствам и одновременно избегать превращения в лежебоку.

Присматриваясь к вещи, я всегда оцениваю тот комфорт, который она мне обещает. Именно мне, а не в принципе; как видно из примера с диваном, тип комфорта зависит от потребностей конкретного человека.

Если новая вещь сулит пассивный комфорт, то я отказываюсь от нее с легкой душой, если активный, то присматриваюсь дальше. Скажем, мне надо выбрать между ноутбуком и настольным компьютером. Я опущу сейчас сравнение затрат на их обслуживание и сравню исключительно пользу. Преимущество ноутбука лично для меня – в возможности смотреть фильмы в постели. Преимущество настольного компьютера – в возможности быстро работать с удобной клавиатурой и большим экраном. Выбор очевиден. Если бы я писал статьи в самолетах или возил заказчикам презентации, то комфорт ноутбука тоже стал бы активным.

Мне не нужны теплый плед, ведро для шампанского, люстра с дистанционным управлением, джакузи. Я знаю, как перечисленные вещи помогают расслабиться, но не вижу, какое ускорение они могут придать мне. Зато нужны мягкие туфли для путешествий, которые мало весят, помещаются в рюкзак и не натирают мокрые мозоли за 30 км ходьбы.

Мне нужны вещи, которые обеспечивают активный комфорт. И чем его больше, тем лучше. Максимизировать активный комфорт – один из самых чистых помыслов потре-

бителя.

Шариковые ручки организуют знания: с ними я быстро фиксирую идеи, делаю пометки и визуализирую объяснения. Как я максимизировал комфорт? Нашел одноразовые ручки известной фирмы, чтобы легко носить их, приятно держать и не расписывать перед каждым использованием.

Разделочная доска поддерживает здоровье: с ней я питаюсь не только яичницей и пельменями, но и овощными салатами. Как я максимизировал комфорт? Купил большую доску, чтобы кусочки овощей не сваливались, и мои нервы остались в порядке.

Гарнитура для смартфона экономит время: с ней я болтаю с родителями, пока готовлю салат. Как я максимизировал комфорт? Выбрал стильную модель, как у героев любимого кинокомикса, чтобы она улучшала настроение одним своим видом.

Мой быт выглядит аскетичным, но он преисполнен комфорта.

Есть вещи для жизни и вещи для умирания.

Комфорт расслабляет человека, ослабляет и не выпускает из своих липких лап. Но тяга к комфорту естественна, и сопротивляться ей трудно. Легче стать привередливым и искать созидательный, активный комфорт, который облегчает движение по жизни, а не замедляет его.

Выбирать наугад

Продавцы так рекламируют огромный выбор товаров, как будто это что-то прекрасное. Но покупателям нужен умеренный выбор: между неподходящим и подходящим, между плохим и хорошим. А изобилие выливается в муки. Выбирать между хорошим и хорошим – та еще пытка.

НЕПОЛНОТА ИНФОРМАЦИИ мешает выбрать лучший вариант из доступных. Это касается всего: йогуртов, наушников, автомобилей, досуга, работодателей, спутников жизни.

При выборе человек субъективно оценивает для каждого варианта разницу его пользы и стоимости. Побеждает тот, у которого разница максимальная. Выбор досуга, работодателя и спутника жизни не отличается от выбора йогурта, наушников и автомобиля; отличаются польза, стоимость и их восприятие. Но в этом разделе ограничимся вещами.

Получить полную информацию о пользе и стоимости будущей покупки невозможно.

Польза любой вещи многогранна. У йогуртов есть не только пищевая ценность и вкус. Один улучшает здоровье, другой радует красивым названием, третий помещается в женскую сумочку, четвертый умеет все по чуть-чуть. У автомо-

билей тысячи функций, и у каждой модели свой неповторимый набор. Чтение состава продукта или технических характеристик предмета дает основную информацию. Изучение обзоров экспертов и отзывов других покупателей дополняет ее. Но какие-то нюансы все равно остаются за кадром. Оценивать пользу приходится на основе неполной информации.

Стоимость вещи тоже многогранна. Помимо цифр на ценнике, она включает все затраты на обслуживание из главы «Уклоняться от службы». Предсказать и сравнить их сложнее, чем пользу. Какой йогурт при опрокидывании быстрее оттирается с обоев? Какой вовремя даст понять, что он испортился? Какой как сочетается с любимым бутербродом? Инструкции и отзывы умалчивают о таких нюансах. Оценивать стоимость приходится на основе неполной информации.

Спасают привычки и опыт.

Если мы раньше пробовали какие-то варианты, то наш опыт подсказывает: «Помню! Тот йогурт вкусный, но бутылка неудобная. От того было неприятное ощущение в животе. А у того чудесный запах ванили». Информация далеко не полна, но мы, доверяя опыту, считаем, что ее *достаточно*, и часто принимаем решение без новых исследований. Выбор, повторенный несколько раз, входит в привычку. С привычкой мы вообще перестаем оценивать пользу и стоимость, пока не случается что-нибудь знаменательное:

отравление, заметный рост цены, промоакция производителя-конкурента.

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.