



ДУМАЙ
КАК
СТОИТ

ФИЛОСОФИЯ,
КОТОРАЯ
ПОЗВОЛИТ
ВЕРНУТЬ
КОНТРОЛЬ
НАД
СОБСТВЕННЫМ
РАЗУМОМ

ЭНДРЮ МАККОННЕЛЛ

Эндрю МакКоннелл
Думай как стоик. Философия,
которая позволит
вернуть контроль над
собственным разумом
Серия «Хиты саморазвития»

indd предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70266364
ISBN 978-5-04-198661-2

Аннотация

Стоицизм – главная философия Кремниевой долины. Прежде всего потому, что учит выходить за рамки стереотипных решений. В своей книге Эндрю МакКоннелл объясняет, как, опираясь на принципы стоиков, сохранять свободу от чужого влияния. Действовать не по рекомендации других, пусть очень уважаемых людей, а руководствуясь собственным опытом, здравым смыслом и трезвым разумом. Его подход уберег от финансовых потерь сотни клиентов и помог заработать им миллиарды долларов.

Благодаря философии стоицизма и практическим заданиям от автора можно научиться:

- отделять модное и сиюминутное от вечного и реально выгодного;
- использовать собственные ресурсы для роста;
- избегать неоправданных рисков в погоне за трендами;
- принимать взвешенные решения в самых неоднозначных ситуациях;
- видеть возможности, когда «все пропало» и «тушите свет».

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Пролог	6
Введение	15
Часть I	32
Глава 1	32
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Эндрю МакКоннелл

Думай как стоик

Философия, которая

позволит вернуть контроль

над собственным разумом

GET OUT OF MY HEAD

© 2022 by Michael Andrew McConnell

Published by arrangement with Lucinda Literary LLC.

International Rights Management: Greene & Heaton

© Тополь Виктория, перевод на русский язык, 2024

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

* * *

Посвящается Ламе и моей любимой девочке.

*Каждый день вы вдохновляете меня работать с
должным усердием, чтобы стать тем, кем вы меня
уже считаете.*

Пролог

Ясным октябрьским днем 2009 года Дэвид Каммингс, предприниматель из Атланты, занимающийся программным обеспечением, совершил свое легендарное паломничество в сердце Силиконовой долины. В мире технологий Sand Hill Road был Олимпом венчурного инвестирования, а человек, с которым Дэвиду и его партнеру Адаму Блитцеру предстояло встретиться, – самим Зевсом.

Дэвид и Адам приехали в офис Билла Герли к венчурной фирме Benchmark в надежде получить финансирование для своей софтверной компании. Билл был внушительной фигурой, титаном, как метафорически, в мире венчурного капитала, так и в прямом смысле: благодаря своим огромным размерам (рост бывшего баскетболиста из Университета Флориды превышал два метра). Когда он вошел в конференц-зал и представился своим гостям, его фигура буквально нависла над щуплыми предпринимателями-программистами, худые плечи которых явно указывали на неисчислимое количество часов, проведенных перед экранами компьютеров. После неловкого обмена любезностями трое мужчин сели за стол из красного дерева, такой же крепкий и солидный, как и рукопожатие Билла Герли.

В то утро у Дэвида было хорошее предчувствие насчет предстоящей встречи: ему было что предложить. Он серий-

ный предприниматель, за его плечами несколько успешных и стабильных бизнесов. Последним предприятием и причиной, по которой они с деловым партнером приехали в Силиконовую долину, была софтверная компания под названием Pardot. Она приносила более миллиона долларов годового дохода и только за последний год увеличилась в четыре раза. Более того, Pardot удалось сделать это без каких-либо, даже минимальных, дополнительных вложений. Однако несмотря на всю утреннюю уверенность, войдя в большой конференц-зал и сев напротив солидного венчурного капиталиста, Дэвид не мог перестать нервничать и чувствовал себя не в своей тарелке. Он приступил к презентации в надежде, что Билл Герли не заметит, как дрожат у него голос и руки.

Когда презентация подошла к концу, Дэвид, затаив дыхание, ждал ответа Билла, надеясь на одобрение – и на инвестиции, ради которых он проделал весь этот путь. Венчурный капиталист молчал, попивая кофе из маленькой чашки, которая в его огромных руках выглядела просто детской игрушкой. Сердце Дэвида колотилось, а шум крови в ушах был таким громким, что, когда Билл в конце концов заговорил, Дэвиду пришлось читать по губам.

«Вы действительно уверены, что вам нужны внешние инвесторы?» – слова, сказанные с сильным техасским акцентом, достигли сознания Дэвида.

Ответ на вопрос Билла казался очевидным. Конечно, они хотели финансирования. За этим и пришли, не так ли?.. Дэ-

вид сидел молча. Очевидно, его замешательство было замечено, потому что Билл Герли приступил к объяснению, подкрепляя свои аргументы реальными цифрами. Развернув салфетку и вытащив ручку, Билл немедленно завладел вниманием своих посетителей.

«Итак, – начал он, – Pardot выросла в четыре раза в прошлом году и надеется, что в следующем году вырастет еще в три раза, а потом, через год, опять в три. Увы, Pardot не может увеличивать производство вечно... Так что давайте предположим, что через год она замедлится до удвоения, а затем вырастет только на 50 %. При текущей марже и росте Pardot подобный бизнес выглядит крайне заманчивым. Эту компанию у вас легко купят за 50 миллионов долларов. И если вы не будете привлекать никаких внешних денег, вам не придется ни с кем делиться выручкой».

Предприниматели кивнули, не желая прерывать эту лекцию по венчурной математике. Билл продолжил: «С другой стороны, давайте предположим, что Pardot пойдет по пути привлечения венчурного капитала. Как только она там окажется, сойти с этого пути будет практически невозможно. В каждом раунде финансирования Pardot придется продавать от 20 до 30 % своего бизнеса. И каждый этап будет направлен на то, чтобы Pardot быстрее перешла на следующий, тем самым приближая момент, когда ей придется отпиливать от себя очередной кусок. Да, конечная стоимость компании при продаже может быть больше, но доля основателей, скорее

всего, будет намного ниже. Проще говоря, вы начнете терять контроль над компанией, которую основали, в тот же день, когда возьмете первые деньги от инвесторов. Вы правда этого хотите?»

Вопрос Билла поставил предпринимателей в тупик. Это было совсем не то, чего хотели Дэвид или его соучредитель, но теперь написанное чернилами на белой бумажной салфетке, лежащей перед ними, казалось очевидным.

Словно в тумане, предприниматели поблагодарили Билла за уделенное время. Протянутые для прощального рукопожатия ладони снова затерялись в огромной руке финансиста, после чего Дэвид с партнером покинули офис, оставив за спиной величие Билла Герли, Benchmark и Sand Hill Road.

Всю следующую неделю после возвращения из Атланты Дэвид размышлял о полученном совете. Он тратил вечера, рассчитывая и моделируя в экселевской таблице различные сценарии и траектории движения Pardot. Оказалось, что то, на что у предпринимателя ушли часы кропотливой работы, Билл спрогнозировал менее чем за пять минут на этой проклятой салфетке!

После встречи Дэвид понял, что его разум, как и стремления в отношении себя и своей компании, были затуманены прессой. Он видел, как средства массовой информации восхваляют предприятия, сообщавшие о многомиллионных инвестициях, игнорируя те компании, которые росли самостоятельно. Плененный подобными громкими исто-

риями, он неосознанно позволял чему-то извне ставить перед ним цели, ошибочно видя в инвестиционных показателях мерило успеха. Первоначально основываясь на предпринимательском энтузиазме и вере в полезность выпускаемого продукта, компания Дэвида по пути заплутала, увлеченная особой формой внешнего одобрения – инвестициями крупного венчурного капитала с Западного побережья. Встреча в Benchmark изменила его профессиональные приоритеты, помогла установить ментальные границы и избавиться от внешнего шума.

* * *

Почти через два года после судьбоносной встречи с Биллом Герли в одно прекрасное утро Дэвид проснулся и узнал, что один из крупнейших конкурентов Pardot только что привлек колоссальные 50 миллионов долларов венчурного капитала. По стандартам индустрии высоких технологий это был огромный успех и сокрушительный удар для его собственной компании. Как они могли конкурировать? Каким могло быть их будущее теперь, когда им придется бороться с бездонными карманами другой фирмы?

Однако Дэвид за эти два года изменился. Он знал, что должен справиться с угрозой вместе со своей командой. Поэтому, войдя в офис, он созвал экстренное совещание. Помня об уроке, вынесенном во время встречи в Benchmark, Дэвид

объяснил, что у Pardot есть два пути.

Они могли сосредоточиться на конкуренте, предпринимая действия в ответ на то, что он делает либо мог бы сделать, или же поставить на себя, на конкурентные преимущества, которые теперь давало их положение.

Он видел скептические взгляды сотрудников Pardot, которые нервно вышагивали по комнате, и несколько групп, украдкой перешептывающихся сзади. Несомненно они полагают, что 50 миллионов долларов – довольно серьезное конкурентное преимущество. Дэвид продолжил.

Глубокие карманы могут сделать компанию неэффективной. Pardot уже удостоверилась в этом, соревнуясь с соперником, почти все время поддерживающим себя на плаву вливаниями венчурного капитала. Имея на банковском счете доллары от инвестиций, конкурент смог предложить скидки, которые привели к финансовым потерям. Добавление новых функций в программное обеспечение оказалось ненужным и непонятным действием для клиентов. Наем все большего количества сотрудников для решения проблемы с помощью клиентского онбординга¹ вместо инновации и автоматизации продукта также оказался малоэффективным. Да, теперь еще более активно-финансируемый соперник Pardot мог сделать намного больше с помощью своих новых денег. Pardot,

¹ Онбординг – это автоматизированное знакомство пользователя с продуктом. – Прим. ред.

финансируемая исключительно клиентами, а не венчурными капиталистами с Западного побережья не могла и мечтать о таком. Но, вместо того чтобы смотреть на это как на недостаток, Дэвид объяснил, в чем преимущество сложившейся ситуации.

У Pardot была конкурентоспособная цена и, по словам Дэвида, «очаровательный подход», благодаря которому компания всегда старалась быть полезной, а не назойливой. Это означало, что у нее был высочайший уровень удержания клиентов в индустрии. В то время как более крупный конкурент обладал репутацией «продавца подержанных автомобилей»: он был известен своей агрессивностью в отношении скидок и тактикой давления. Члены команды Pardot полагались на свои сильные стороны, они не могли позволить себе отвлекаться на финансовую поддержку конкурента. Нужно было сосредоточиться на предоставлении функций, которые не только бы понадобились клиентам, но и за которые люди бы были готовы платить. Они не могли позволить себе участвовать в крысиных бегах за венчурными инвестициями.

Нет, Дэвид не даст этой конкурирующей компании воцариться в головах у сотрудников Pardot. Он не хотел, чтобы Pardot стала белкой в колесе в вечной погоне за долларами венчурного капитала. Вместо этого он просил членов своей команды следовать уроку, который ему преподавал Билл Герли: установить ментальные границы, самим выбрать ориентиры и сформировать критерии успеха. Это означало, что

они будут продолжать делать то, что у них получается лучше всего: предоставлять клиентам превосходный, простой в использовании продукт и исключительный сервис, не отвлекаясь на конкурентов.

В конечном счете под руководством Дэвида Pardot отреагировала на новости о финансировании конкурента, сделав свой продукт еще проще и удобнее в использовании. Компания также вложила средства в комфортный автоматизированный процесс онбординга, который обеспечил пользу для покупателей, а затраты компании по сравнению с конкурентами уменьшил. Результат? В прямых продажах, когда Pardot и другая компания стремились заполучить одного и того же клиента, Pardot выиграла намного больше, чем проиграла, несмотря на не такие уж «глубокие карманы».

История Дэвида показывает, как часто мы – пусть и самые умные и успешные – позволяем людям, событиям, обстоятельствам и даже несуществующим версиям самих себя поселиться в сознании. Мы неосознанно поддаемся их влиянию в принятии решений. Но этот случай также демонстрирует способность делать обратное: придавать реальную, значимую ценность разуму и активно охранять свои границы и устанавливать приоритеты исходя из того, что на самом деле лучше для нас.



Чего Дэвид не знал в то время, но мог бы понять, так это того, что практика ценить и ревностно оберегать разум уходит корнями глубоко в древность. Эта концепция появилась примерно в 300 г. до н. э. с возникновением стоицизма – древней школы философии, выступавшей за своего рода умственную дисциплину и непривязанность к внешним силам. Те, кто придерживался этих принципов, были известны как стоики. Основателем учения считается Зенон Китийский. А среди его последователей были Эпиктет, Сенека, Марк Аврелий и многие другие. Два тысячелетия спустя, пройдя через все перипетии, Дэвид научился управлять своей карьерой как стоик. Действуя в таком ключе, он поднял Pardot, а также ряд других компаний на более высокий уровень, но об этом позже.

Дэвид – доказательство того, что, даже если вы давно отвыкли слушать себя, все равно можно вернуть эту способность, чтобы достичь ясности, научиться принимать правильные решения и продвигаться по карьерной лестнице. Он один из многих современных стоиков, применяющих древние ментальные практики в нынешнем деловом мире. У каждого из нас есть все необходимое, чтобы поступать так же. Для этого требуется мышление собственника и старая добрая древняя дисциплина.

Введение

Как и у большинства начинающих предпринимателей, у меня было наивное представление о моей первой компании: никто больше не будет говорить мне, что делать, – я буду сам себе начальник. В моей голове это означало полную свободу, контроль над своим временем и нагрузкой. Мне не терпелось приступить!

Как и большинство начинающих предпринимателей, я ошибался.

Конечно, я больше не работал на кого-то другого. Теперь я работал на нечто, что казалось не просто кем-то другим, а каждым из этих других. Когда думаешь, что буквально любой отдельный клиент может вознаградить или разрушить все приложенные усилия, стресс от попыток оставить его довольным намного превышает тот, что может вызвать какой-нибудь надоедливый начальник на работе в офисе.

По мере того как моя компания росла (а это именно то, чего я хотел, верно?), свобода, которую я стремился получить, работая на себя, становилась все более неуловимой.

Чем крупнее становилась компания, тем большему количеству людей мне приходилось отчитываться.

Вместо того чтобы быть мальчиком на побегушках толь-

ко у своих клиентов, теперь я должен был отчитываться перед сотрудниками, инвесторами, отраслевыми партнерами и многими другими. Вместо одного начальника, который «отнял мою свободу», у меня, казалось, было бесчисленное множество руководителей, делающих то же самое, и их число только росло.

Хуже того, была миражом не только свобода, которую, как я думал, получу во время рабочей недели, основав собственную компанию и управляя ей, но и то, что я трудился ночами и в выходные. И дело было не только в огромном количестве рабочих часов. Даже не на работе я не мог перестать думать о клиенте, который был недоволен, о сотрудниках, которые не ладили друг с другом, об инвесторе, теряющем терпение, или о перспективном партнере, с которым мы вели переговоры и который требовал невыполнимых условий.

Когда я трудился на кого-то другого, я мог оставлять работу на работе. Теперь, когда я как будто работал на себя, мне казалось, что я занят делами 24/7. По странной иронии мои время, расписание и разум словно вышли из-под контроля.

К счастью, сейчас я живу не так. Вместо того чтобы отчаянно подчиняться потребностям и желаниям других за счет собственной свободы и здравомыслия, я устанавливаю границы и приоритеты и становлюсь от этого намного счастливее и успешнее. Что изменилось? Я открою вам тайну.

Дело было не в клиентах или партнерах. Не в сотрудниках.

И даже не в инвесторах. Дело было во мне.

Мой «ага-момент» наступил, потому что я был настолько погребен под своей работой, что не мог думать ни о чем другом. Моя компания Rented помогала владельцам недвижимости и управляющим максимально эффективно использовать загородные дома и инвестиционную недвижимость на рынке краткосрочной аренды. Точно так же как наша компания нашла способ успешно максимизировать стоимость самых дорогих активов клиентов, я наконец понял, что мог бы делать гораздо больше с помощью своего ценнейшего актива – того самого, о котором я совершенно позабыл, – разума.

Точно так же как мы помогали нашим клиентам осознать, что они долгое время не видели истинную стоимость своих активов в недвижимости, я пришел к выводу, что не просто недооценивал свой разум, но и делился им совершенно бесплатно со всеми, кто просил, и даже с теми, кто не просил.

Более того, делясь своими идеями бесплатно, я фактически низводил себя до статуса арендатора в собственном сознании.

Это был единственный актив в жизни, которым я должен был владеть, единственный актив, которым я когда-либо действительно мог владеть, и все же я проводил свои дни имея доступ лишь к остаткам того, что забрали другие. Остаткам того, что я сам отдал слишком легко.

Еще печальнее то, что мой разум не был активом, для накопления которого мне пришлось потратить всю жизнь.

В отличие от физической недвижимости, для приобретения которой те, кто не родился с серебряной ложкой во рту, должны работать годами, ментальная недвижимость не требует финансового богатства или огромных кредитов. Мы все рождаемся с одним и тем же потрясающим ментальным наследством. Мы свободно владеем им с самого первого дня жизни. И тем не менее мы бездумно растрачиваем данное нам богатство. По сути, по мере того как мы становимся старше и, предположительно, мудрее, мы зачастую с большей готовностью расстаемся со своими умственными ресурсами, становимся арендаторами собственного разума.

Но то, что мы стали арендаторами, а не владельцами, не означает, что мы должны ими оставаться. У всех есть возможность вернуть свое время и энергию и подтвердить право собственности на наш действительно самый ценный актив. И хотя это требует по крайней мере столько же труда и самоотверженности, сколько нужно для приобретения и накопления физической недвижимости, результат находится под нашим контролем и отдача того стоит.

Древняя мудрость

Как и в случае со многими другими моими «оригинальными» мыслями и идеями, я вскоре обнаружил, что не первый понял, что разум подобен ценной недвижимости, которую я отдавал слишком дешево.

По словам Альфреда Норта Уайтхеда, «Каждый является неосознанным сторонником какого-либо философа». В моем конкретном случае создатели концепции опередили меня не на несколько лет, а скорее на несколько тысяч лет: они были древними стоиками, и их взгляд на мир, жизнь и человеческий потенциал невероятно актуален для нас сегодня.

Как хорошо сказал Сенека в первом веке нашей эры в своем сочинении «О скоротечности жизни»:

Всякий светлый разум, всякая голова, хоть раз в жизни озаренная мыслью, не устанет удивляться этому странному помрачению умов человеческих. В самом деле, никто из нас не позволит вторгаться в свои владения и, возникни хоть малейший спор о границах, возьмется за камни и оружие, а в жизнь свою мы позволяем другим вмешиваться беспрепятственно, более того, сами приглашаем будущих хозяев и распорядителей нашей жизни. Нет человека, желающего разделить с другими деньги, а скольким раздает каждый свою жизнь! Мы бдительны, охраняя отцовское наследство, но как дойдет до траты времени – сверх меры расточительны, а ведь это то единственное, в чем скудость достойна уважения.

Хотя эти слова были написаны тысячи лет назад, они, вероятно, до сих пор актуальны для большинства из нас. Задумайтесь. Вы когда-нибудь позволяли другим обидеть вас, а затем тратили долгие часы, если не дни, придумывая ехид-

ный ответ, или, наоборот, старались оправдать нагрубившего человека? Продолжали ли вы думать о каком-то событии на работе, возвращаясь домой и садясь ужинать с семьей? Вы когда-нибудь ловили себя на том, что лежите в постели и не можете заснуть в выходной, потому что в вашей голове вертятся события, за которые вам придется отвечать на предстоящей неделе?

Это всего лишь несколько примеров, иллюстрирующих состояние, из-за которого так мучился Сенека.

Ведь когда мы отдаем свой разум, мы действительно отдаем свою жизнь.

Когда другие получают контроль над нашим сознанием, в свою очередь, контролируя нас, мы теряем способность жить по своим правилам. Мы лишаем себя возможности наслаждаться жизнью так, как хотим мы, и вместо этого живем, прислушиваясь к другим. И в этом нет никакого смысла.

Почему, спросите вы, в XXI веке меня должно беспокоить то, что написали какие-то старики тысячи лет назад? Конечно, то время отличалось от нашего. Не было электричества. Не было самолетов, поездов, автомобилей. Не было мобильных телефонов, компьютеров, и никто не боялся, что искусственный интеллект или машины заменят человека. И все же наше состояние, особенно психическое, остается прежним. Размышления философов о явлениях, сдерживающих человеческий потенциал, и способах освобождения от ментальных оков сейчас актуальны так же, как и тогда. А может, в

наше время они еще актуальнее, что вы, я надеюсь, и увидите. Эти старики не могут указывать нам или принуждать нас к чему-то, но они, безусловно, могут быть искусными проводниками.

Сейчас, когда люди с тревожной регулярностью хвастаются занятостью, Сенека напоминает, что эта проблема существовала и раньше – в свое время он заметил, что распространенной жалобой было: «Мне не дают жить!» Что же он отвечал на это? В трактате «О скоротечности жизни» написано: «Конечно, не дают. Все, кто зовет тебя в адвокаты, отнимают у тебя жизнь. Проверь свои расходы, говорю я тебе, и подведи итог дням своей жизни: ты увидишь, что у тебя осталось всего несколько [дней] – и то лишь те, которые негодились другим».

Другими словами, когда вы тратите всю свою умственную энергию так, как другие хотят, чтобы вы тратили ее, то крадете у себя драгоценное время.

Все еще не верите?

Тогда послушайте ту же мысль от кое-кого более близкого к нашему времени. Сэм Альтман, генеральный директор OpenAI и бывший президент Y Combinator, фабрики стартапов, которая была одним из первых спонсоров Airbnb, DoorDash, Instacart, Dropbox и других компаний, посоветовал своим подписчикам в Twitter: «Не давайте всяким придуркам царить в вашей голове!»

Опять не убеждены? Тогда послушаем самого дальновидного поп-философа нашего времени – Тейлор Свифт. В своей песне I Forgot That You Existed она сокрушается, что вместо того чтобы двигаться дальше, провела слишком много дней, думая о том, как ужасно с ней обошелся бывший возлюбленный, позволяя ему и дальше «владеть моими мыслями».

Вы не одиноки, если чувствуете, что являетесь скромным арендатором своего разума, вынужденным ютиться на том маленьком пятачке, который остался после того, как остальные забрали свою долю. Все, от древних философов до самых известных и успешных людей нашего времени, сталкивались с этой проблемой. Хорошая новость заключается в том, что это распространено, но не неизбежно и в вашей власти это устранить и предотвратить.

Как отметил периодически возглавляющий список самых богатых людей в мире Джефф Безос в своем письме акционерам от 2003 года, «владельцы отличаются от арендаторов». Он был и остается прав. Теперь пришло время всем нам прислушаться к его наставлению: «Не быть арендатором!»

Наш пещерный разум

Сейчас вы можете задаться вопросом: почему, если кажется, будто абсолютно все согласны с тем, что мы чувствуем себя несчастными и уставшими, когда позволяем другим

контролировать наши время и разум, практически каждый из нас продолжает так жить? Ответ лежит в эволюции человека. Джеймс Клир, автор топового бестселлера по версии New York Times «Атомные привычки»², в своем эссе «Эволюция тревоги: почему мы беспокоимся и что с этим делать» пишет, что на протяжении большей части человеческого существования наши предки жили в среде немедленного вознаграждения. То есть примерно 197 500 лет нашего 200 000-летнего существования мы жили и развивались в мире, где большинство сделанных выборов оказывали непосредственное влияние на жизнь. Наши предки были в буквальном смысле сосредоточены на своем повседневном выживании – поиске пищи, крова и избегании хищников. Концентрация на настоящем моменте была необходимостью их существования.

Лишь относительно недавно, около 2500 лет назад, они оказались в среде отложенного вознаграждения. Вот как объясняет это Клир:

В современном обществе многие решения, которые вы принимаете сегодня, сразу не принесут никакой пользы. Если вы хорошо работаете, вам выдадут зарплату через пару недель. Если вы сейчас копите деньги, то у вас будет достаточно средств на пенсии через несколько десятилетий. Мы живем в среде

² Атомные привычки. Как приобрести хорошие привычки и избавиться от плохих. Питер, 2019.

отложенного отклика, так как, возможно, вам придется работать десятилетиями, прежде чем ваши действия принесут желаемые плоды.

Другими словами, мы привыкли тратить свою умственную энергию на размышления и переживания о том, что еще не произошло. Почему это является проблемой? Потому что наш мозг еще не эволюционировал настолько, чтобы решать сложности, с которыми мы сталкиваемся в подобной среде.

Давайте подкрепим это несколькими цифрами. В среднем за секунду человек может прочесть пять слов. С точки зрения данных это означает, что наше сознание способно обрабатывать в среднем 50 бит данных в секунду. Представьте это в перспективе: человеческие чувства эволюционировали, чтобы принимать 11 миллионов бит данных в секунду из нашей окружающей среды. Итак, каждую секунду, которую мы тратим на чтение, 11 миллионов бит информации, воспринимаемых нашими органами чувств, обрабатываются и сжимаются до 50, которые осознанно может воспринять наш разум.

Мозг эволюционировал так, чтобы иметь возможность обрабатывать относительно небольшой объем данных: ровно столько, сколько было нужно, чтобы выжить.

Выживание – высшее мерило успеха вида в окружающей среде с немедленным вознаграждением.

В саванне не имело особого значения, что голубое небо за-

туманивалось, ветер усиливался и становился холоднее или что темнеть начинало в начале дня. Важным было то, что любой шорох в траве мог раздаться из-за скрывающегося там льва. Нашим предкам необходимо было уметь отфильтровывать эти 11 миллионов бит до действительно важных 50, необходимых для выживания прямо здесь и сейчас. У них не было времени продумать, в какое время года лучше начать заниматься урожаем, чтобы хватило пищи на несколько месяцев вперед: им нужно было пережить следующие несколько минут или даже секунд.

Но теперь мы больше не живем в саванне. Сейчас мы обретаемся в мегаполисах и жизнь предъявляет нам и нашему разуму совершенно другие требования. И мягко говоря, наш мозг плохо приспособлен к новому миру.

Это плохая новость, и, к сожалению, проблема только усугубляется. Исторически нам приходилось бороться только с фильтрацией данных в естественной среде. Теперь они создаются с невероятной скоростью и в невиданных ранее масштабах. Буквально: в 2015 и 2016 годах было создано больше данных, чем за все предыдущие пять тысяч лет истории человечества. В 2017 году их стало больше, чем за два предыдущих года вместе взятых. И скорость создания с тех пор только увеличилась. Неудивительно, что наш умы истончаются.

Вернемся к аналогии с недвижимостью. В недавней беседе с другом, который успешно инвестирует не только в

физическую недвижимостью, но и в технологические компании, расширяющие отрасль недвижимости, мы затронули COVID-19 и его разрушительные экономические последствия. Друг с сожалением отметил, что с начала финансового кризиса 2008 года и заканчивая долгосрочными последствиями пандемии 2020 года нас ожидает целое поколение «постоянных арендаторов», которые никогда не смогут иметь достаточно финансовых средств или стабильности, чтобы заработать на собственный дом.

Массовое производство информации в последние годы создает ту же ситуацию с ментальной недвижимостью. Одним из примеров является думскроллинг – тенденция бездумно прокручивать плохие новости в интернете, доминирующая среди способов проводить свободное время. Это лишь один из многих кирпичиков, с помощью которых мы все строим мир вечных арендаторов разума – людей, неспособных завладеть самым ценным и важным своим активом.

Если все вышеописанное – плохие новости, то хорошие заключаются в том, что сдавать в аренду свой разум нормально, понятно и даже объяснимо с научной точки зрения. Однако это вовсе не означает, что подобное состояние так и должно оставаться нормальным по умолчанию. Как арендатор квартиры может стать ее владельцем (в идеальном мире), обеспечив себя финансово, так и арендатор умственного труда может завладеть собственным разумом, создав умственное благосостояние.

Что еще лучше: в отличие от финансового благосостояния, умственное полностью находится под нашим контролем. Нам совсем не нужно рождаться в состоятельной семье, или получать повышение на работе, или даже продавать клиенту изобретенный нами продукт.

Это действительно очень просто, хотя достичь этого совсем не так легко.

Превратить желание в реальность

В этой книге я делюсь историями некоторых наиболее успешных и вдохновляющих людей, которые мне известны. Историями тех, кто достиг высот благодаря успешному владению разумом. Эти люди – современные стоики: они, вопреки биологии, активно препятствующей им в этом, все-таки сумели стать хозяевами своего разума. Они добились успеха в корпоративной среде и стартапах, в частном и государственном секторах, в искусстве и на войне (буквально), в спортивном и малоподвижном образе жизни, а также во многом другом.

Их истории демонстрируют возможности и силу, которую дает владение собственным разумом. Они показывают, что если вы действительно хотите быть хозяином своей жизни, то недостаточно владеть одним лишь временем в календарях и ежедневниках. Вы должны иметь возможность решать и контролировать, где именно находятся ваши мысли в те-

чение любого заданного периода времени. Разумеется, эти истории успеха не предлагают вам держаться подальше от всего мира и жить в эгоистичной изоляции ради того, чтобы вернуть себе право собственности на свой разум. Вместо этого они показывают, что вы можете (и должны) по-прежнему приглашать гостей в свои умственные владения и даже сдавать свой разум в аренду другим. Однако подобное действие должно быть вашим активным решением, а не пассивным состоянием по умолчанию.

На самом деле, сдавая свои умственные владения в аренду осознанно, вы можете получить от жизни и разума намного больше, чем когда-либо считали возможным, не важно, в карьере, отношениях или других сферах.

Рассуждая о жизни тех, кто сдает в аренду свой разум, можно выделить три основные группы, которым мы скорее автоматически, чем осмысленно передаем право распоряжаться нашим умом:

- другие люди;
- не зависящие от нас события и обстоятельства;
- иные версии нас самих.

Вот почему «Думай как стоик» построена следующим образом. Часть I, «Аренда разума и другие люди», посвящена тому, как перестать арендовать у других то, что у нас уже есть. Часть II, «Аренда разума, обстоятельства и события», продвигает нас еще немного вперед и показывает, что про-

блема не всегда заключается в людях. Иногда, даже очень часто, именно жизнь с ее непредсказуемостью и неуправляемостью может встать на пути. Часть III, «Аренда разума и мы сами», завершается рассмотрением наиболее пагубной и труднопреодолимой из трех групп, которым мы сдаем в аренду свой разум, – версиям самих себя. Эти другие версии нас могут быть воображаемыми, прошлыми или будущими версиями или версиями, которыми, как нам кажется, мы должны быть; оттенки этих личностей практически безграничны. Однако общим является то, что ни одна из них не является нами из настоящего, единственными нами, которые существуют и могут когда-либо существовать.

В каждой из глав будут представлены самые распространенные психологические сложности, характерные для каждой из вышеуказанных групп. Далее я предложу эффективные решения для преодоления этих трудностей. Я также поделюсь своими собственными «ага-моментами» – ситуациями, в которых я сам принимал неверные решения, и продемонстрирую, каким образом это повлияло на мою личную и профессиональную жизнь. Надеюсь, что это поможет вам отыскать сходство с вашей текущей ситуацией.

Затем в каждой главе я объясню стоический принцип владения разумом, который поможет разорвать порочный круг и избавиться от привычки пускать других людей в свою голову. Я также приведу научные доказательства пользы стоического принципа и покажу, как он работает, на примерах

наиболее успешных и значительных личностей в истории и современности.

Я надеюсь, что эта книга поможет вам прожить свой собственный «ага-момент» и не только пролить свет на проблему, но и увидеть ее возможное решение. Мы не будем останавливаться на достигнутом, цель этой книги не просто поделиться информацией (G. I. Joe был прав, когда сказал, что знание – это только полдела). Как пишет Шеннон Ли в книге «Будь водой, друг мой. Учение Брюса Ли»³:

Порой получить откровение легче, чем учесть его и интегрировать в свою жизнь. Да, бывают моменты действительно потрясающие! Они так хороши, что вы можете вспоминать их снова и снова, но это не значит, что вы считали их смыслом и воспользовались новым знанием.

Вот почему каждая отдельная глава заканчивается определенным тактическим инструментом, рабочей таблицей или структурой, которыми вы можете начать пользоваться прямо сейчас, на пути от арендатора разума к его владельцу.

Если знание – половина дела, то вторая половина – действия.

Инструменты, которые завершают каждую главу, содержат план, который вам может пригодиться, однако лишь вы сами можете начать воплощать его в жизнь.

³ Будь водой, друг мой. Учение Брюса Ли. АСТ, 2022.

Да начнется игра

До этого момента вы, возможно, непреднамеренно смирились с жизнью арендатора разума. Это очень естественное состояние и, по сути, состояние по умолчанию для нашего мозга в данный период человеческой истории. Но теперь вы знаете, что «по умолчанию» – не единственный путь. Более того, это неправильный путь. И взяв в руки эту книгу, вы уже показали, что путь «по умолчанию» не для вас.

Как заметил Джеймс Болдуин однажды, вы «играете в игру по чужим правилам и не можете выиграть, пока не поймете правила и не откажетесь от этой игры, которая, в конце концов, даже не стоит того, чтобы в нее играть». Пришло время выйти из придуманной кем-то другим игры и начать свою собственную.

Если наша жизнь – игра, то пришло время в ней выиграть.

Часть I

Аренда разума и другие люди

Глава 1

Они никогда не купят корову, если вы даете им молоко бесплатно

Знайте себе цену

Вы не можете ожидать, что другие будут ценить вас, если вы сами не способны на это.

Это были выходные, посвященные Дню поминовения. Я сидел сгорбившись перед экраном своего компьютера. В теории это было идеальное время, чтобы поработать. Мои жена и дочь плескались в бассейне в компании наших друзей, наслаждаясь солнечной погодой, хот-догами и, вероятно, парочкой прохладительных напитков. Это означало, что все это время я мог посвятить работе.

Передо мной было несколько листов экселевской таблицы и такое количество открытых вкладок в браузере, что я не рискнул бы их считать. Каждая из них, впрочем, содержала нужные мне данные. Медленно и кропотливо, фрагмент за

фрагментом я вручную копировал эти данные и вставлял в соответствующие листы своей таблицы. Я не моргая смотрел в экран, и мои глаза слезились от напряжения. Я подбадривал себя мыслью, что эта таблица станет основой для ежегодного отчета моей компании Rented о «Списке лучших мест для инвестиций в загородные дома».

С тех пор как я прочитал о том, как Барбара Коркоран назвала «Отчет Коркоран» опорной точкой успеха ее компании, задумался о том, что аналогичный отчет для нашего сектора может помочь и моему делу. Это решение было принято еще несколько месяцев назад, однако особых подвижек к созданию такого отчета в моей компании пока не наблюдалось. Во всяком случае, до этого момента.

В тот же день, как я прочел историю Барбары, я поделился своей идеей с командой по маркетингу. Они покивали и поулыбались. После этого через каждые пару недель я напоминал о том, что у нас все еще нет отчета и неплохо было бы его составить. Все снова соглашались с резонностью моего предложения и хвалили идею, но делать что-либо не спешили. Устав ждать, я решил сделать его своими силами в следующие выходные. Ведь именно так поступает предприниматель, верно?

Сейчас, когда я пишу эту книгу, нашему «Отчету Rented» исполнилось уже шесть лет. Каждый год его цитируют многочисленные медиа, такие как Forbes и USA Today, и он остается крупнейшим источником новых клиентов для нашего

бизнеса. Конечно, это история успеха. Конечно, провести те праздничные выходные вдали от друзей и семьи было правильным решением. Но так ли это в реальности? Знаменитый Сенека писал, что «всякий ценит самого себя дешевле всего». В те выходные, посвященные Дню поминовения в 2016 году, я оценивал себя и свое время как ничто. Это была медвежья услуга моей компании, моей семье и мне самому. Почему?

Во-первых, действительно ли этот проект нужно было завершить непременно за праздничные выходные? Идея о нем возникла у меня за несколько месяцев до этого. Безусловно, я мог сделать это и раньше, но тогда я точно знал, что могу заняться отчетом и чуточку позже.

Размышляя о ценности своего времени, я спрашивал себя, есть ли время более дорогое, чем то, которое я потерял, не насладившись выходными с семьей и друзьями?

Я никогда не верну его. Стоило ли отказываться от него ради выполнения одной-единственной задачи?

Далее, нужно ли было мне самому находить данные? У меня ведь была целая маркетинговая команда, не так ли? Почему же они этого не сделали? Да потому что я никогда, на самом деле, об этом их не просил. Как бы я ни злился, жалуясь на то, что они поступили бессовестно, заставив меня делать всю кропотливую работу, да еще и в выходные, мне пришлось в конце концов смириться с тем, что я никогда от-

крыто не просил их подготовить этот отчет. Тогда каждый из них работал на полную ставку. У них были свои задачи, за которые они отвечали. Они не могли знать, что воплощение именно этой странной идеи, неожиданно пришедшей мне в голову, было тем, чего я от них хотел и ждал.

И наконец, прекрасной иллюстрацией того, что я сам «ценил самого себя дешевле всего», в данном случае является то, что в последующие годы я считал работу по составлению отчета ниже уровня квалификации моей команды. Как только я посмотрел на свой отчет со стороны, я понял, насколько монотонным и повторяющимся был сбор данных. Я также осознал, что он вовсе не требовал никакого специального анализа. В итоге я нанял подрядчиков через Upwork, чтобы они выполняли работу за меня по невероятно дешевой почасовой ставке. Затем, через пару лет, мы с нашей командой разработчиков сумели полностью автоматизировать этот процесс. В конечном итоге я решил, что такая работа буквально не стоит ничьих, кроме меня, усилий.

Собственное время, праздничные выходные я считал самым дешевым доступным ресурсом, хотя на самом деле он был наиболее ограниченным.

Такое поведение характерно не для меня одного. Что, наверное, и так очевидно, раз Сенека заметил это почти 2000 лет назад.

Мера времени

Возможно, вам известна история об отце, который перед тем, как подарить своему сыну часы, являющиеся семейной реликвией, попросил сходить к ювелиру и узнать их подлинную стоимость.

Сделав так, как говорил отец, сын вернулся разочарованным.

«Ювелир сказал, что часы стоят не более 100 долларов, так как это старая модель», – сообщил он отцу.

«Понятно, – ответил тот. – А теперь попробуй сходить в ломбард».

Сын вернулся еще более подавленным: «Ломбард предложил мне всего 20 долларов».

«Вот как, – спокойно сказал отец. – Ну что ж, теперь сходи в городской музей и спроси, что думают они».

Сын пришел, дрожа от волнения: «Они предложили мне 250 000 долларов за них, потому что это драгоценный антиквариат!»

«Вот видишь, – произнес отец, – никогда не оценивай себя по тому, как тебя ценят другие. Как и в случае с этими часами, тебе встретятся те, для кого ты не будешь иметь большой ценности, и те, для кого ты будешь иметь небольшую ценность. Но ты также встретишься и с теми, кто оценит тебя по достоинству. Так проведи свое время и свою жизнь с

последними».

Это отличный совет, но что делать, если человек, который вас недооценивает, – это вы сами? Не важно, насколько вас уважает кто-то другой, если вы неспособны и даже не хотите относиться к себе должным образом.

Именно в таком положении оказался я как начинающий предприниматель. На мою удачу, в начале своей стартап-карьеры я посетил мероприятие в Капитолии штата Джорджия, где губернатор объявлял о новой программе, запускаемой штатом. Случайный разговор с другим предпринимателем полностью изменил мое мнение.

Я был среди небольшой группы таких же основателей компаний, собравшихся перед мероприятием. Кто-то подошел и завязал разговор, спросив, как идут дела с нашими стартапами. Мы ответили, что все замечательно, но очень уж много уходит сил. Затем высказался последний человек из нашей группы, с которым я еще не был знаком: «У меня все отлично! Знаете, я генеральный директор стартапа. Мне практически нечего делать».

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.