

Глава 7

ИЗ ЛЮБВИ ИЛИ РАДИ ДЕНЕГ: ЦЕННОСТЬ ЖИЗНЕННОЙ ЭНЕРГИИ ПРОТИВ РАБОТЫ И ДОХОДА

В главе 6 мы говорили об умении ценить жизненную энергию, основанном на более обдуманном подходе к расходованию денег. В этой главе мы поговорим об умении ценить жизненную энергию, более внимательно относясь к расходованию своего времени. Получаете ли вы максимальную ценность, продавая свой самый ценный товар — собственную жизнь? Работает ли ваша работа на вас?

Иногда, чтобы выяснить истину, приходится ставить вопросы, ответы на которые вроде бы очевидны. В этой главе мы рассмотрим вопрос «Что такое работа?». Конечно, существует очевидный ответ: работа — это занятие, обеспечивающее нас средствами к существованию. Но рассуждая так, мы лишаем себя права распоряжаться собственной жизнью. Некоторые из нас считают свою работу делом чести, пренебрегая остальной частью жизни. Другие с трудом ее терпят и компенсируют эту жертву в выходные и по вечерам. Некоторые из нас любят свою работу — или любили ее когда-то и надеются полюбить снова, но чувствуют себя связанными — советами директоров, начальством, инвесторами и жертвователями. В любом из этих случаев нам остается лишь половина жизни. В любом из этих случаев мы недостаточно ценим свою жизненную энергию. И в любом из этих случаев мы часто не чувствуем в себе сил изменить ситуацию. Далее мы попробуем разобраться, не есть ли общепринятое определение работы частью проблемы само по себе.

Насколько эффективно вы используете жизненную энергию на работе и вне ее? Не поглощает ли (разрушает, истощает, тратит понапрасну) работа вашу жизнь? Любите ли вы свою жизнь, обдуманно тратя каждый час, как на работе, так и вне ее? В главе 2 говорилось о том, что наша жизненная энергия драгоценна, поскольку она конечна и невозстановима, а также потому, что наш выбор вариантов ее использования отражает цель и смысл нашего существования здесь, на Земле. К этому времени вы уже научились ценить жизненную энергию, согласовывая свои расходы со степенью получаемого удовлетворения и жизненными ценностями. Теперь пришло время научиться ценить жизненную энергию, в форме любви или денег, инвестируемых в работу, максимизируя получаемую за нее компенсацию.

Что такое работа?

Как и в случае с деньгами, наша концепция работы состоит из пестрой смеси противоречивых убеждений, размышлений и чувств — мы позаимствовали их у родителей, из нашей культурной среды, массмедиа и жизненного опыта. Приведенные далее цитаты дают представление о непоследовательности нашего определения работы.

Э. Шумахер* говорит:

...существуют три основные причины, по которым мы работаем. Во-первых, чтобы производить полезные и нужные товары и услуги. Во-вторых, чтобы побудить каждого пользоваться этими товарами и услугами, совершенствуя их под нашим присмотром. В-третьих, чтобы тем самым служить обществу и сотрудничать с другими людьми, поборов врожденный человеческий эгоцентризм**.

Современный экономист Роберт Тиболд*** писал:

Работу часто определяют как нечто, чего люди не хотят делать, поэтому приходится стимулировать их деньгами, компенсирующими непривлекательность этого занятия****.

* Эрнст Фридрих «Фриц» Шумахер (1911–1977) — английский экономист немецкого происхождения. *Прим. ред.*

** E. F. Schumacher, *Good Work* (New York: Harper & Row, 1979), pp. 3–4.

*** Тиболд Роберт (род. 1929) — американский экономист, автор теории «кибернетической революции» и известного «Манифеста тройственной революции» (1964), подписанного рядом экономистов и общественных деятелей США и некоторых других стран. *Прим. ред.*

**** Robert Theobald, *Rapids of Change* (Indianapolis, IN: Knowledge Systems, 1987), p. 66.

Луис «Стадс» Теркел* так начинает свою книгу Working:

Эта книга хотя и написана о работе, по сути посвящена насилию — над духом, равно как и над телом. В ней пойдет речь о язвах, несчастных случаях, громких ссорах, кулачных боях, о нервных срывах и вымещении своего раздражения на других. Но прежде всего она о ежедневных унижениях. Пережить день для многих из нас — все равно что оставаться на ногах, будучи раненым. Она также и о поиске смысла ежедневного существования, как и ежедневного пропитания, о восторженном оцепенении и ступоре — короче говоря, о яркой жизни, в отличие от медленного умирания с понедельника до пятницы**.

С другой стороны, Джебран Халиль Джебран*** утверждает: «Работа — это любовь, ставшая видимой»****.

Так что же такое работа — благословение или проклятие? Испытание или триумф? Приносит ли она пользу нашей душе или, как говорит карикатурист Мэтт Гронинг, представляет собой «жизнь в аду»? Наша цель состоит в том, чтобы наполнить новым содержанием понятие «работа» так же, как мы это сделали с понятием «деньги» — выявив утверждения, которые постоянно оправдываются. Найденное таким образом наиболее подходящее определение позволит воспринимать работу иначе, в соответствии с жизненными ценностями и причинами удовлетворенности жизнью — точно так же, как в зависимости от приносимого ею дохода.

Понятие «работа» в истории

Начнем с краткого обзора истории понятия «работа», поскольку именно исторический подход позволит нам найти новые возможности развития собственной трудовой биографии. Как произошло понятие «работа»? Почему мы соглашаемся работать? И какое место занимает работа в нашей жизни?

Минимальная продолжительность рабочего дня

Как человеческие существа, мы все обязаны ежедневно выполнять некий объем работы — просто для того, чтобы выжить. Но какой именно?

* Луис «Стадс» Теркел (1912–2008) — американский писатель и радиожурналист. *Прим. ред.*

** Studs Terkel, *Working* (New York: Ballantine Books, 1985), p. xiii.

*** Джебран Халиль Джебран (1883–1931) — выдающийся арабский писатель и философ XX века. *Прим. ред.*

**** Kahlil Gibran, *The Prophet* (New York: Alfred A. Knopf, 1969), p. 28.

Существует ли минимальная продолжительность рабочего дня? Сразу в нескольких источниках, начиная от исследований примитивных культур до современной истории, есть информация о том, что этот показатель составляет около трех часов в день на протяжении взрослой жизни.

Автор книги *Stone Age Economics* («Экономика каменного века») Маршалл Салинс обнаружил, что бушмены, до того как западная цивилизация изменила их повседневную жизнь, охотились два — два с половиной дня в неделю, т. е. средняя продолжительность рабочей недели составляла около 15 часов. Женщины примерно столько же времени тратили на собирательство. По сути дела, один день работы обеспечивал семью женщины овощами на следующих три дня. На протяжении всего года и женщины, и мужчины работали пару дней, затем столько же отдыхали: развлекались, болтали, ходили друг к другу в гости и совершали ритуальные обряды... Вполне возможно, что рабочая неделя бушменов в древние времена была совсем незначительно длиннее рабочей недели современного банкира*.

Доктор Фритьоф Бергман** констатировал:

На протяжении большей части истории человечества люди работали не более двух-трех часов в день. По мере того как ведущей отраслью становилась промышленность, заменяя сельское хозяйство, продолжительность рабочего дня росла, и каждый, кто работал меньше 40 часов в неделю, считался бездельником. Само представление о том, что у человека обязательно должна быть работа, появилось во времена индустриальной революции***.

Основатель коммуны «Онеида» Джон Хамфри Нойес**** провел исследование множества коммун-утопий XIX века и по его итогам писал в своей книге:

Опыт деятельности всех этих коммун подтвердил мысль, высказанную практичным доктором Франклином еще в XVIII веке: если бы каждый физически трудился три часа в день, то никому не было бы необходимости работать более тех же трех часов*****.

* Marshall Sahlins, *Stone Age Economics* (Chicago: Aldine-Atherton, Inc., 1972), p.23.

** Фритьоф Бергман (род. 1929) — американский экономист, футуролог, специалист по развитию городов. *Прим. ред.*

*** From *Joblessness to Liberation*, *Green Light News*, Vol. 1, No. 1, 1984, p. 19.

**** Джон Хамфри Нойес (1811–1886) — американский утопический социалист. Коммуну «Онеида» он основал в 1848 году. *Прим. ред.*

***** John Humphrey Noyes, *The History of American Socialism* (Philadelphia, PA: Lippincott, 1870).

Теперь переместимся в XX век: в 1934 году индийский мудрец и гуру Парамаханса Йогананда* говорил о самодостаточных, духовно ориентированных, рассеянных по всему миру коммунах, в которых

...каждый, бедный или богатый, должен работать три часа в день, чтобы покрыть потребность в минимуме необходимых для жизни продуктов... работать всего три часа в день, чтобы наслаждаться роскошью духовного богатства и иметь время для занятий тем, что наполняет его жизнь смыслом**.

Все эти высказывания сходятся в одном: для удовлетворения основных жизненных потребностей трех часов работы в день достаточно. Можно представить, что в доиндустриальную эпоху это имело смысл. Жизнь была гораздо более спокойной, чем после того, как «работа» вторглась в семейный досуг, религиозные церемонии и игры. Затем наступила «трудосберегающая» индустриальная революция, и жизнь распалась на две части — «работу» и нерабочее время, при этом работа поглощала все большую часть дня «простого человека».

В XIX веке этот «простой человек», обретя вполне оправданное отвращение к столь долгому рабочему дню, начал борьбу за его сокращение. Лидеры рабочих заявляли, что чем короче будет рабочий день, тем меньше люди станут уставать и тем выше будет производительность труда. Действительно, они считали, что сокращение рабочего дня — реальное проявление индустриальной революции. Сокращение продолжительности рабочего дня высвободит рабочим время для развития способностей более высокого порядка, и демократическое государство получит преимущество от повышения уровня образования и активности граждан.

Но все это закончилось в период Великой депрессии***. Продолжительность рабочей недели, резко сократившаяся с 60 часов на рубеже веков до 35 часов в канун Великой депрессии, опять возросла до 40 часов для многих категорий работников, а в последующие годы доходила до 50 и даже 60 часов. Почему?

* Парамаханса Йогананда (1893–1952) — индийский йог, сыгравший значительную роль в распространении древней духовной науки крийя-йоги на Западе. *Прим. ред.*

** Парамаханса Йогананда, неопубликованные статьи, 1934 год.

*** Benjamin Kline Hunnicutt, op. cit., p. 311.

Право на жизнь, свободу и получение зарплаты

В период Депрессии свободное время отождествлялось с безработицей. Стремясь сократить безработицу и стимулировать экономику, Новый курс* установил 40-часовую рабочую неделю и сделал государство работодателем последней надежды. Бенджамин Ханникатт так описывает доктрину «полной занятости»:

Со времен Депрессии лишь немногие американцы считали, что сокращение рабочего дня — это естественное, длительное и позитивное следствие экономического роста и повышения производительности труда. Вместо этого дополнительное свободное время считалось убытком для экономики, недополученной зарплатой и тормозом экономического прогресса**.

Мифы о том, что «рост — это хорошо» и «полная занятость — благо», стали ключевыми ценностями. Они прекрасно сочетались с доктриной «полного потребления», которая гласила, что отпуск — это товар для потребления, а не просто свободное время, которым можно наслаждаться. Во второй половине века полная занятость означала большее количество потребителей, имеющих в своем распоряжении больше доходов. Потребление заставляет вертеться колесо прогресса, как мы уже убедились в главе 1.

Таким образом, мы видим, что наша, т. е. общественная, концепция отдыха радикально изменилась. Если раньше он воспринимался как желанный и цивилизованный компонент повседневной жизни, то теперь это нечто такое, чего следует бояться, напоминание о безработице в годы Великой депрессии. По мере снижения ценности отдыха ценность работы росла. Стимулирование полной занятости наряду с развитием рекламы формировало у населения установку на работу и получение большего дохода, чтобы иметь возможность больше потреблять.

Этот тезис наиболее ярко иллюстрируется нашим отношением к автомобилям. Будучи некогда атрибутами отдыха, ныне они стали продолжением офисов на колесах. Мы носим беспроводные наушники, чтобы заключать сделки по телефону, одновременно маневрируя в потоке машин. Существуют даже устройства, превращающие кресло пассажира в мини-офис. Некоторое время назад моего много поездившего по миру друга спросили, где он живет. Он ответил: «В самолетах Northwest Airlines». Возможно, сейчас

* Новый курс (New Deal) — название экономической политики, проводимой администрацией Франклина Рузвельта начиная с 1933 года в целях выхода из масштабного экономического кризиса. *Прим. ред.*

** Там же, с. 309.

в ответ на этот вопрос он дал бы свой IP, или номер своей машины, или номер скоростного шоссе, где он работает, сидя в машине в час пик.

Для противостояния этим воззрениям в начале XXI века возникло движение за свободное время. Кампания под названием «Верни себе свое время», инициированная Джоном де Граафом, включала требования сокращения рабочего дня и продления отпуска для перегруженных работой американцев. Даже с учетом всех исследований, утверждающих, что более короткий рабочий день и достаточно продолжительный отдых повышают производительность труда, сторонники увеличения свободного времени идут против течения, борясь с типичным для нашей культуры утверждением о том, что восьмичасовой рабочий день практически признак святости.

Принципы, которые пропагандирует движение «слоуфуд», также идут вразрез с нашим образом жизни трудоголиков. Согласно этим принципам, еда — намного большее, чем просто заправка тела энергией перед очередным раундом крысиных гонок. Поэтому, вместо того чтобы быстро запихивать в себя какой-нибудь фастфуд, сидя в одиночестве за компьютером, лучше совместить время еды с дружеским общением, получением удовольствия.

Работа приобретает новый смысл

Кроме того, по словам Ханникатта, во второй половине XX века мы начали терять ценности семьи, культуры и коммуны, придававшие смысл жизни вне работы. Традиционные ритуалы, общественные традиции и простое удовольствие от общения с друзьями наполняли свободное от работы время, давая людям чувство цели и принадлежности к социальной группе. Но если вы не принадлежите к определенной коммуне, то отдых оборачивается одиночеством и скукой.

Поскольку жизнь вне работы утратила страсть и смысл, работа перестала быть средством для достижения цели и стала самой целью.

Ханникатт отмечает:

Значение, оправдание существования, цель и даже спасение души люди теперь ищут в работе, не трудясь привязывать эти поиски к какой-то определенной религии или традиционной философской школе. Люди по-новому отвечают на извечные вопросы, и все чаще в этих ответах используется терминология работы, карьеры, занятий и профессии*.

Арли Хочшилд в вышедшей в 2001 году книге *The Time Bind* говорит, что семья теперь имеет три работы — на работе, дома и по налаживанию

* Там же, с. 313–314.

отношений, испорченных нехваткой времени на семью и дом. Даже компании с семейноориентированной кадровой политикой неявно поощряют сотрудников, проводящих больше времени на работе (независимо от того, насколько производительны те трудятся). Офисы становятся все более комфортабельными, а дома — все менее уютными, и это стимулирует желание проводить больше времени на работе, поскольку там более располагающая обстановка*.

Последний кусочек этого пазла станет на место, когда мы проанализируем изменение религиозных взглядов на работу, начавшееся в период распространения протестантизма. До этого момента работа считалась светским занятием, а религия — духовным. Но протестантизм рассматривал работу как место, где человек зарабатывает спасение своей души. Одновременно успех в мире бизнеса стал считаться признаком успешной духовной жизни.

И вот мы уже в XXI веке. Работа по найму теперь выполняет миллион разных функций. Среди них функции, исторически выполнявшиеся религией: именно на работе мы ищем ответы на вечные вопросы «Кто я?», «Почему я пришел в этот мир?», «Зачем все это?». Кроме того, именно на работе мы теперь ищем романтические переживания и необыкновенную страсть. Это все равно что верить в Прекрасную Работу — как раньше верили в Прекрасного Принца из сказки, — которая удовлетворит все наши потребности и поможет стать великими. Каким-то образом мы умудрились вбить себе в голову, что благодаря работе получим все, чего хотим: общественный статус, смысл жизни, приключения, путешествия, роскошь, уважение, силу, риск и фантастическое вознаграждение. Все, что для этого требуется, — найти нужного человека или нужную работу. Наверное, именно эта иллюзия Прекрасной Работы заставляет нас упорно трудиться в офисе, дома, на скоростном шоссе. Мы похожи на Принцессу, которая снова и снова соглашается поцеловать лягушку, надеясь рано или поздно расколдовать Прекрасного Принца. Наши работы — это и есть наши лягушки.

Делай-будь, делай-будь, дела-а...

Все мы помним, как все детство нам задавали один и тот же вопрос: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» Помните, что вы отвечали? Шел ли ваш ответ откуда-то изнутри вас, или со свойственной детям интуицией вы угадывали, что хотели бы услышать взрослые? Менялся ли ваш ответ со временем? Был ли тот восемнадцатилетний юнец, который под влиянием гормонов выбрал специальность в университете, в своем уме? Не развеялись ли ваши подростковые мечты в дым из-за оценок в зачетной книжке?

* Arlie Russell Hochschild, *The Time Bind: When Work Becomes Home and Home Becomes Work*, 2nd paperback edition, (New York: Holt, 2001).

Случалось ли вам в трудовой биографии делать крутые развороты, которые и не снились в дни проведения ярмарки вакансий в вашем университете? Если, повзрослев, вы все-таки добились того, о чем мечтали в юности, насколько эта работа оправдала ваши ожидания?

Сам по себе вопрос «Кем ты хочешь быть, когда вырастешь?» уже представляет собой часть проблемы. Ведь вас спрашивают о том, кем вы хотите быть, а предполагается, что вы ответите, чем хотите заниматься. Стоит ли удивляться, что так много людей страдают кризисом среднего возраста, когда наконец осознают, что трудовая деятельность не имеет ничего общего с самореализацией?

Мы так тесно привязаны к той деятельности, которая позволяет зарабатывать на жизнь, что, не задумываясь, снова и снова смешиваем «быть» и «делать». Действительно, если судить исключительно по количеству часов, то мы в гораздо большей степени женаты на своей работе, чем на супругах. Клятвы вроде того, что вместе в горе и радости, в бедности и богатстве, в болезни и во здравии — и даже до тех пор, пока смерть не разлучит нас, — в куда большей мере относятся к нашей работе, чем к супруге. Ничего удивительного, что, представляясь, мы называем профессию, а не говорим, к примеру, что мы родители или друзья.

В главе 5 мы убедились, что освобождение от долгов и аккумуляция сбережений превращает безработицу в отличную возможность для творчества, открытий и обучения. Но что происходит, если вы искренне убеждены, что ваша личность и ваше занятие для заработка — это одно и то же? Отсутствие сбережений не даст вам признать, что это не так, — ведь иначе вы потеряете цель в жизни и разрушите свою самооценку. Как видим, гораздо важнее, кто вы есть, чем то, чем вы занимаетесь для заработка. Ваше истинное призвание намного шире, чем работа по найму. Сосредоточенность на деньгах и материальных ценностях лишила нас вполне законной гордости за то, кто мы есть и каким образом вносим свой вклад в благополучие окружающих. Наша задача состоит в том, чтобы вернуть себе по рождению принадлежащее право считать себя в первую очередь людьми, а не работниками или машинами для заработка.

Действительно ли мы победили в индустриальной революции?

Мы прошли длинный путь с тех пор, когда наши предки работали по три часа в день и наслаждались роскошью общения, ритуалов, праздников, игр все остальное время. Стоило ли оно того? Мы определенно добились очень многого, направив творческие способности и дарования на совершенствование материального мира. Наука, технологии, культура, искусство, языки,

музыка участвовали в этом процессе и принесли нам неисчислимые достижения. Мало кто хотел бы повернуть колесо истории вспять, отказавшись от музыки Баха или от пенициллина. Но нам необходимо остановить на какое-то время часы и определиться с направлением дальнейшего движения. Не сбились ли мы с курса? Давайте посмотрим на современный рынок труда и предлагаемые рабочие места. Где мы находимся? И там ли мы находимся, где хотели бы быть?

- ◆ Некоторые сотрудники чувствуют, что могли бы выполнять куда более квалифицированную работу, чем та, что у них есть. Их дни заполнены нудными, повторяющимися операциями, для которых не нужны ни творческие способности, ни особый интеллект. Другие сотрудники перегружены работой, особенно в нынешние времена, когда компании массово сокращают персонал и на плечи немногих счастливых, сохранивших свои рабочие места, ложится все бóльшая ответственность.
- ◆ Растущее осознание проблем социальной справедливости и экологии вносит смятение в души некоторых сотрудников: с экономической точки зрения им нужна их работа, а с этической — они считают неприемлемыми продукты или услуги, продаваемые их компанией.
- ◆ Пенсия уже не считается гарантированным видом дохода. Многие крупные пенсионные фонды обанкротились, компании стремятся переложить бремя пенсионного страхования на плечи сотрудников, а кое-кто даже ставит вопрос о надежности национальной системы социального обеспечения.
- ◆ В соответствии с последним докладом некоммерческой организации Conference Board, растет неудовлетворенность американцев своей работой. Эта неудовлетворенность широко распространена среди работников всех возрастов и уровней дохода*.
- ◆ Опрос, проводившийся The Center for a New American Dream, показал, что больше половины американцев согласны отказаться от оплаты за один рабочий день в неделю, получив взамен дополнительный выходной**.

Судя по всему, нам уже сильно надоело медленно умирать в этом сумасшедшем мире. Большую часть времени бодрствования мы проводим на работе, и, по всей видимости, оно того не стоит. Мы ожидаем от работы

* U.S. Job Satisfaction Keeps Falling, the Conference Board Reports Today, The Conference Board Press Release, February 28, 2005, http://www.conference-board.org/utilities/pressDetail.cfm?press_ID=2582.

** New American Dream Time Day poll, August 2003, www.newdream.org.

удовлетворения многих, если не всех, наших потребностей, но не получаем желаемого. Почему же мы отдаем лучшие годы нашей жизни работе?

В чем состоит цель работы?

Продолжим исследование наших наиболее личных и глубоких отношений, а именно трудовых, попытавшись ответить на несколько вопросов.

- ◆ Почему вы делаете то, что делаете, ради заработка?
- ◆ Ради чего вы соглашаетесь пять раз в неделю выбираться из кровати, ехать куда-то и зарабатывать деньги?
- ◆ В чем состоит, по вашему мнению, цель вашей работы по найму? (Если вас содержит работающий супруг/супруга или родственники, можно ответить на вопрос, почему работает ваш кормилец, или дать ответ, опираясь на ваш трудовой опыт в прошлом. Если вы на пенсии или временно безработный, вспомните о тех временах, когда вы работали.)

Чтобы вам было легче ответить на эти вопросы, используйте в качестве ориентира приведенный ниже список возможных целей работы по найму и выберите те, что наилучшим образом подходят к вашей ситуации.

Работа ради заработка:

- ◆ чтобы обеспечить минимально необходимые потребности — питание, одежду, крышу над головой (уровень выживания);
- ◆ чтобы обеспечить комфортные условия жизни;
- ◆ чтобы обеспечить некоторую роскошь;
- ◆ чтобы иметь возможность помогать другим (филантропия);
- ◆ чтобы оставить детям дом или поместье.

Чувство безопасности:

- ◆ уверенность в том, что ваши потребности будут удовлетворены;
- ◆ признание ценности и успешности вас как зрелой личности.

Традиция:

- ◆ продолжение семейной традиции занятия определенной профессией или бизнесом;
- ◆ сохранение чувства преемственности и связи с собственным прошлым.

Удовольствие:

- ◆ общение с интересными людьми;
- ◆ мотивация, развлечение и удовольствие.

Долг: справедливый вклад в поддержание существования человеческого общества.

Служение: вклад в развитие и благополучие мира, общества и людей.

Обучение: приобретение новых навыков.

Престиж и статус: получение признания, завоевание восхищения и уважения со стороны окружающих.

Власть:

- ◆ над людьми, подчиненными вам и выполняющими ваши команды;
- ◆ над ходом событий и принимаемыми решениями.

Социализация:

- ◆ удовлетворение от принадлежности к общности своих коллег;
- ◆ встречи с разными людьми и ощущение принадлежности к определенной социальной группе.

Личное развитие:

- ◆ получение стимулов и вызовов;
- ◆ развитие эмоциональной и интеллектуальной жизни.

Успех:

- ◆ получение критериев оценки прогресса и успеха;
- ◆ возможность сравнивать себя с коллегами в своей профессиональной области.

Творчество и удовлетворенность:

- ◆ достижение удовлетворенности, чувство полной самореализации;
- ◆ адекватная реакция на новые вызовы, возможность оставаться на острие прогресса, создавать что-то новое.

Организация личного времени: организация вашего времени и придание определенного ритма жизни.

Просто потому что: потому что так делают все.

Замечаете ли вы, что у работы обнаруживаются две различные функции: материальная, финансовая (т. е. получение оплаты) и личностная (эмоциональная, интеллектуальная, психологическая и даже духовная)?

В название раздела мы вынесли вопрос, в чем заключается цель работы по найму. В действительности она имеет только одну цель — получение дохода. Это единственная очевидная связь между работой и деньгами. Остальные «цели» работы по найму — получение различных видов компенсаций, естественно, желаемых, но не связанных непосредственно с получением оплаты. Их можно получить, занимаясь волонтерской деятельностью.

Для работников из среднего и выше среднего класса любые стрессы, смятение или разочарование, связанные с работой по найму, редко возникают из-за заработной платы как таковой. Мы уже убедились, что после определенного уровня, обеспечивающего достаточный комфорт, дальнейший рост дохода не приносит дополнительного удовлетворения. Видимо, проблема работы по найму состоит в том, что не удовлетворяет наших потребностей в стимулах, признании, личностном росте, сотрудничестве, вкладе в общее дело, смысле деятельности. Давайте попытаемся представить все эти потребности вне связи с работой по найму и признать, что все они — за исключением получения дохода — вполне могут быть удовлетворены за счет неоплачиваемой деятельности.

Это предположение подводит нас к критической точке переосмысления наших взаимоотношений с работой. Существуют две стороны работы по найму. Одна — наша потребность и стремление к деньгам. Мы работаем, чтобы зарабатывать деньги. Другая — наша потребность в достижении многих других целей в жизни, помимо дохода.

Следует отметить, что все вышеизложенное не обязательно справедливо для тех миллионов людей, которые, даже работая в двух местах, зарабатывают недостаточно для того, чтобы содержать себя и свои семьи*. Опрос, проведенный в 2008 году компанией Opinion Research, показал, что 69% американцев поддержали бы закон об оплачиваемых отпусках, и даже если по демографическим причинам его принятие будет невозможно, более 80% людей с невысокими доходами хотели бы получить больше неоплачиваемого свободного времени.

Уточненное определение работы

Реальная проблема с понятием «работа» состоит не в том, что наши ожидания излишне завышены. Она состоит в том, что мы смешиваем понятия

* http://www.timeday.org/right2vacation/poll_results.asp.

работы и занятости по найму. Если считать, что «работа» — просто любая производительная или целенаправленная деятельность, а работа по найму — всего лишь один из видов деятельности среди многих других, то мы сразу освободимся от ложного предположения о том, что то, что мы делаем ради еды на столе и крыши над головой, должно к тому же давать нам смысл жизни и удовлетворение. Разрыв связи между работой и деньгами позволяет восстановить равновесие и сохранить здравый рассудок.

Удовлетворение человека зависит не от работы, а от общего содержания жизни — в нашем внутреннем понимании смысла жизни, чувстве общности с другими людьми и стремлении определить для себя цель жизни. Разделив зарплату и работу, мы объединяем различные стороны своей личности, понимая при этом, что наша настоящая работа состоит лишь в том, чтобы наилучшим образом воплотить в жизнь эти жизненные ценности. По сути, смешение работы и зарплаты означает, что большинство наших «работ» не получают ни внимания, ни доверия, которого заслуживают, — например, любовь к супругам, умение быть хорошим соседом или разработка доказательной жизненной философии. Если личность отличается целостностью, то ей не нужно прокладывать путь к счастью материальными приобретениями. Счастье становится ее правом по рождению.

Вы можете любить или ненавидеть работу, за которую получаете деньги, — это не имеет значения. Но вам придется признать, что цель работы по найму — получение оплаты, а ваша настоящая работа — нечто гораздо большее, чем одна лишь работа по найму. Разделив понятия «работа» и «зарплата», вы отчетливее поймете, насколько вы цените — как на работе, так и вне ее — этот уникальный товар под названием «жизненная энергия».

Помните дискуссию о жизненной энергии в главе 2? Если вам около 40 лет, актуарные таблицы говорят, что в среднем в вашем банке жизненной энергии осталось около 349 763 часов. Эти часы — все, что у вас есть. Нет ничего более драгоценного в вашей жизни, чем ваше время, моменты жизни, ждущие впереди. При решении вопроса, как инвестировать это время, невозможно проявить слишком много осведомленности и обдуманности.

Разделив понятия «работа» и «зарплата», вы проделаете лучшую работу в своей жизни. Если на своем рабочем месте вы проявите понимание ценности жизненной энергии, трудясь эффективно, усердно и разумно за максимальное вознаграждение, которое только можно получить, то, выполняя остальные виды работы, вы можете проявить понимание ценности жизненной энергии, трудясь эффективно, усердно и разумно, с величайшим энтузиазмом и любовью, которую носите в своей душе.

Расторжение связи между работой и заработной платой имеет такую же власть над нашей жизнью, как и понимание того, что деньги — это всего лишь «нечто, на что мы обмениваем нашу жизненную энергию». Деньги

представляют нашу жизненную энергию. Они обретают свою ценность не благодаря каким-либо внешним обстоятельствам, но благодаря тому, что мы инвестируем в них. Аналогично и работа по найму обретает внутреннюю стоимость только потому, что нам платят за ее выполнение. Все остальные занятия — проявление нашей внутренней сущности, а не того, чем мы должны заниматься по экономической необходимости. Разорвав эту связь, мы возвращаем свою жизнь обратно и можем дать понятию «работа» новое определение: это все, что мы делаем в соответствии с нашей целью в жизни.

Поразительные следствия нового определения работы

С учетом всего вышеизложенного становится понятно, почему работа по найму воспринимается как «медленное умирание». Вполне возможно, помимо зарабатывания денег вы не делаете на работе ничего, что согласовывалось бы с вашими жизненными целями. От восьми до десяти часов в день. Пять дней в неделю. Пятьдесят недель в год. Сорок или более лет вашей жизни. Имеет смысл задать несколько вопросов. Сколько вам нужно денег, чтобы достичь пика на кривой насыщения? Способна ли ваша работа их принести? Не приходится ли вам работать за меньшую сумму, чем вы стоите, и приносить домой меньше денег, чем вам необходимо? Или вы зарабатываете куда больше, чем необходимо для достижения удовлетворенности? Зачем вам нужны лишние деньги? Если у вас нет определенной цели, ради которой вы их зарабатываете, то хотели бы вы работать меньше и иметь больше времени для занятий, имеющих для вас значение? Если такая цель есть, то насколько она ясна и согласована с жизненными ценностями — достаточно, чтобы озарить радостью долгие часы на работе по найму? Если нет, то что следует изменить?

Давайте вместе проанализируем некоторые последствия разрыва связи между работой и заработной платой, осознания различия между работой по найму и работой над реализацией своей цели и достижением удовлетворения в жизни.

1. Новое определение работы разнообразит возможный выбор.

Допустим, вы преподаватель от природы, но работаете программистом, поскольку это приносит гораздо больше денег (которые, по вашему мнению, вам необходимы). Следуя старой логике, каждый раз на вопрос «Чем вы занимаетесь?» вы должны отвечать: «Я программист». Как вы думаете, какое влияние окажет на вас это постоянное несоответствие между внутренним

состоянием души и презентацией перед посторонними? Возможно, вы почувствуете легкое разочарование и даже не поймете почему. Вы можете заболеть, как одна наша хорошая знакомая, когда отказалась от своей мечты стать концертирующей пианисткой и вместо этого стала программистом. У нее развилась непонятная болезнь, которая всего за год довела ее до инвалидности. Возможно, вы превысите лимит по кредитной карте, чтобы вознаградить себя за то, что занимаетесь тем, что вам неинтересно.

Но вы можете не придать значения небольшому пустяку: работаете ли вы программистом только потому, что эта профессия обеспечивает вам средства на жизнь? Разорвав связь между работой и заработной платой, вы получаете возможность выбора. На вопрос «Кем вы работаете?» вы можете ответить: «Я преподаватель, но сейчас временно пишу программы, чтобы заработать денег». Возможность осознать, кто вы на самом деле, позволяет вам переоценить возможности развития своей карьеры. Вы можете решить накопить денег и вернуться в школу для получения опыта работы учителем. Вы можете сократить время, затрачиваемое на написание программ, и поработать учителем в качестве волонтера. Вы можете заняться обучением программированию. Вы можете увлечься чем-нибудь еще, например плаванием на байдарке, и в уик-энды обучать этому других, продолжая писать программы для заработка. Отделение работы от заработной платы позволяет объединить различные стороны вашей жизни и вырваться на свободу, оглядеться и перестроить свою жизнь так, чтобы она устраивала вас больше.

Кристина Н. проложила свою дорогу к успеху, но обнаружила, что работа не совсем отвечает ее представлениям. Как доктор, она постоянно пыталась бороться за здоровье пациентов в нездоровой системе медицинского обслуживания. Эта система требовала отрабатывать по 100 часов в неделю, обходиться без сна и оставляла очень мало времени для жизни вне работы. В годы интернатуры и в первые годы работы терапевтом работа настолько захватила ее, что не оставалось времени думать о деньгах или анализировать, как она их тратит. Замужество за врачом только усугубило эту проблему. Кристина и ее муж покупали дома, меняли машины, инвестировали в экзотические проекты. Имея доходную практику, они не испытывали проблем с соблюдением единственного бухгалтерского правила: тратить меньше, чем зарабатывают. Мысль о необходимости контролировать доходы и расходы просто не приходила им в голову. Ведь не было необходимости беспокоиться о том, куда ушли их деньги. Они путали беспокойство

с осведомленностью — у них и так было слишком много поводов для беспокойства в связи с профессиональной деятельностью.

Однако Кристине недолго оставалось пребывать в статусе супервостребованного врача — она родила двоих детей. Материнство полностью поглотило ее и умерило ее пыл, поэтому в голову стали приходить вопросы относительно этической и экономической стороны стандартной медицинской практики. Она решила уйти из медицинского бизнеса и вернуться к своему первоначальному пониманию миссии врача. В частности, она хотела, чтобы у нее было время внимательно выслушать и организовать лечение каждого пациента, а кроме того, наслаждаться общением с семьей. Со смешанным чувством волнения и решимости она оставила свое медицинское сообщество со всеми его «привилегиями» и открыла клинику для женщин, в которой работали только женщины, разделявшие ее ценности.

В это же время Кристина начала замечать в себе и своих пациентках признаки финансовой зависимости и пассивности. Некоторые из пациенток выросли в малообеспеченных семьях, где никто не обращал внимания на их нужды. Другим обеспечивали благосостояние, но не давали любви. Многие по собственной воле отказывались от своих прав и финансовой ответственности в семье. Хотя казалось «естественным» (или по крайней мере понятным), что женщины старшего возраста будут в большей мере страдать от утраты права распоряжаться своим имуществом, но и более молодые из них (даже Кристина!) проявляли признаки нездоровой финансовой несамостоятельности. Будучи честным и отважным человеком, Кристина пыталась разобраться в себе с тем же упорством, с которым рекомендовала своим пациенткам заняться самоанализом. В чем состояли ее предположения относительно сущности денег и чего она о них не знала?

К этому времени она прослушала аудиокурс по Программе финансовой независимости. В порыве энтузиазма она немедленно задала мужу тот же вопрос, который часто задавала себе: «Чтобы ты делал, если бы не надо было работать ради денег?» — «Что ты имеешь в виду?» — уточнил он. — Я люблю свою работу». — «Но что если бы тебе не приходилось брать плату с пациентов, чтобы покрыть расходы на содержание кабинета?» Озадаченный этим вопросом, муж ушел спать, так ничего и не ответив. Через некоторое время он прослушал тот же

аудиокурс, но его желание найти новый способ обслуживать пациентов было далеко не столь горячим, как у Кристины. Она начала последовательно выполнять шаги программы, но никак не могла прийти к единому мнению с мужем. Как она могла продвигаться дальше без его поддержки? Наконец она пришла к заключению, что даже в традиционном браке — возможно, особенно в традиционном браке — женщина должна жить собственной жизнью. Брак не исключает духовной необходимости стать цельной и самостоятельной личностью. И действительно, чтобы брак был удачным, у каждого из партнеров должна быть собственная жизнь. В конце концов, Кристина выполняла все шаги программы для развития собственной личности.

По мере того как расширялся ее кругозор, она по-иному посмотрела на свою клинику. Это был шаг в правильном направлении, но лишь самое начало пути. Оставалось сделать еще очень много. Например, когда финансовые реалии сталкивались с идеалистическими представлениями персонала клиники, каждый сотрудник — от девушки на ресепшен до самой Кристины — обращал пристальное внимание на ее систему финансовых представлений. Никто из персонала не желал отрабатывать долгие и тяжелые часы дежурств, как это принято в традиционных медицинских заведениях, но при этом им требовалось привыкнуть к более низкой по сравнению с этими заведениями заработной плате. Экономисты оказались правы. Одновременно с обращением Кристины к неинвазивным медицинским процедурам ее доход в расчете на одного пациента начал снижаться. Дорогостоящие процедуры — основной источник дохода для многих терапевтов. Кристина же предпочитала профилактические процедуры, а это означало, что женщин надо учить простейшим способам заботы о здоровье. Она считала, что медицина может и должна врачевать не только тело, но и душу, однако экономические причины тянули ее назад, к старым методам работы. «Либо я буду лечить людей по-другому, либо не буду делать этого вообще».

Для Кристины Программа финансовой независимости стала процессом избавления от старых представлений о деньгах, работе, смысле и цели в жизни. Если новая методика лечения пациентов приведет к сокращению доходов, значит, так тому и быть! По сути дела, Программа финансовой независимости представляет собой процесс избавления от денежной зависимости, весьма напоминающий процесс избавления от нарко-

тической или алкогольной зависимости. Это процесс излечения от привычки передавать власть над собой другим людям и внешним обстоятельствам, а также оценивать ценность личности в зависимости от внешних символов успеха, отрицая при этом значимость внутреннего мира человека. По мере перемен в самой Кристине она не отказалась от своей профессии — она просто открыла для себя образ жизни, гармонично объединяющий профессиональную и личную жизнь.

Кристина не одинока. The Centerfor a New American Dream проводил общенациональное исследование, показавшее, что около половины американцев добровольно изменили свою жизнь так, что это привело к уменьшению их доходов. Те из респондентов, которые сообщали о таких изменениях, считали, что это сделало их более счастливыми. Основными причинами согласия на сокращение дохода было то, что это снижало уровень стресса, давало больше свободного времени и восстанавливало равновесие между профессиональной и личной жизнью.

2. Новое определение работы позволяет строить жизнь на основе внутренних убеждений.

Многие из нас строят свою жизнь на основе внешних сигналов, выбирая социальные роли и образы, как блюда в китайском ресторане. Один и тот же человек может выбрать профессию «пожарный» из колонки «Профессия», «белокурые волосы и голубые глаза» из колонки «Супруга», «двое» из колонки «Количество детей», стиль «повседневный» в колонке «Стиль», «тойота» в колонке «Автомобиль», «демократ» в колонке «Политические убеждения», «кондоминиум» в колонке «Дом» и решить, что его жизнь вполне удалась. Попытка втиснуть наши круглые личности в прямоугольное отверстие под названием «работа» только усиливает впечатление о том, что жизнь состоит из ряда опций, выбираемых из утвержденного списка. Если только вы не предприниматель или не артист, ваша работа чаще всего состоит из выполнения поручений кого-то другого — за эти услуги вы и получаете заработную плату. Существует своего рода трудноуловимое, но всепроникающее несоответствие в мире профессиональной деятельности: чувство, что мы всегда выполняем чужие приказы, прогибаемся, чтобы сделать приятное вышестоящему начальству. В крупных корпорациях большинство сотрудников даже не знают, кто конкретно разработал тот план, который они с таким усердием воплощают в жизнь. Такие корпорации покупают не только наш труд, но и нашу личность как таковую, внедряя свои неписанные культурные нормы на предмет того, кто к кому может обратиться, что мы должны носить на работе, куда служащие определенного ранга должны ходить на обед, на сколько мы должны задерживаться после окончания

рабочего дня, чтобы иметь шанс быть «замеченными» начальством, и регулируя тысячи других повседневных ситуаций. Если мы будем считать, что нашу личность определяет то, что мы делаем ради заработка, в итоге дело кончится тем, что нам придется выработать модель поведения, наилучшим образом помогающую выжить на работе. Например, если вы программист, то, вероятно, усвоили целый ряд убеждений и представлений о себе, наряду с навыками, которые освоили для выполнения своей работы. Но если вам ясно, кто вы есть и что делаете ради заработка — это возможно тогда, когда работу отделяют от заработной платы, — то есть шанс найти вашу украденную личность. Если вам удастся разобраться в себе, своих ценностях, убеждениях, истинных талантах, а также в том, что вас волнует, вы сможете найти работу, соответствующую вашей личности, и работать, не отказываясь при этом от самого себя. Вы будете ответственны и подотчетны как на работе, так и вне ее. Но главный приоритет — жить в мире с самим собой, и если ваша работа этого не позволяет, то, возможно, вы предпочтете сменить работу.

Маргарет П. находится на полпути от жизни в соответствии с чужими ценностями (жизнь извне внутрь) к выявлению и жизни в соответствии со своими ценностями (жизнь изнутри наружу). Она уже была замужем, родила двоих детей и получила развод. Как одинокая мать с хорошо развитым чувством долга, она стремилась зарабатывать как можно больше, чтобы содержать своих детей. Но, будучи по образованию учителем, заработать много она не могла. Ко времени, когда Маргарет решила сменить профессию, наиболее очевидным местом, где можно много заработать, была сфера финансовых услуг. Для этого следовало по возможности быстро получить сертификат финансового консультанта.

Маргарет так и поступила. Но, проработав несколько лет на новом месте, она начала ощущать внутреннее противоречие. Она, как и ее клиенты, искренне верила, что ее рабочие обязанности состоят в том, чтобы руководить ими в сложном мире современных финансов, защищая их деньги. Но в действительности она была всего лишь торговым агентом на комиссии — и некоторые продукты приносили бóльшую прибыль, чем другие. В конце концов у нее появились боли в желудке, и она поняла, что придется прекратить продавать финансовые продукты любой ценой. Она перестала навязывать клиентам сделки, и здоровье сразу пошло на поправку, зато ее финансовое положение существенно ухудшилось.

Маргарет была очень рада, когда вместе с подругой **Айви У.** организовала группу инструкторов из 20 человек по Программе финансовой независимости. Их ежемесячные встречи стали островками взаимопомощи и здравого смысла, на которых смолкала какофония культуры потребления и они опять могли слышать собственные мысли. Выполняя шаги программы, они чувствовали в себе все большее желание идти в жизни собственным путем — и у каждого из них он был в чем-то свой. Например, одна яркая и решительная женщина поняла, что на должности государственного служащего ее способности используются лишь в малой степени. Научившись ценить свою жизненную энергию, она поняла, что понапрасну губит свои таланты в бочке посредственности. «Мне не так много платят, чтобы я сидела тут, наблюдая чужую боль». Поэтому она уволилась и жила на сбережения, одновременно изучая, как и в качестве кого можно вернуться на рынок труда. Еще одна пара отказалась от гарантированной государственной службы, чтобы открыть частную практику и при этом не влезть в долги.

Все эти перемены стали результатом выполнения отдельных шагов нашей программы. Если бы участники группы не выполнили последовательно инвентаризацию активов, ежемесячную запись доходов и расходов, самоанализ, то эти перемены вселили бы в них не столько надежду, сколько страх. Если бы они не открыли десятки собственных уникальных способов сократить расходы, то многие из них не могли бы себе позволить попытаться еще раз. На ежемесячных встречах они выполняли задания из руководства по программе, поэтому могли вместе обсудить мифы и неправильные представления о деньгах, возникавшие у членов группы. Некоторые обнаружили, что в их жизни нет реальной цели помимо работы, и решили проводить каждый месяц встречу для обсуждения этой проблемы. Очень многим предстояло найти способ изменить свою жизнь, несмотря на дорого обходившихся детей-подростков и не поддерживавших их идеи супругов. Именно в результате выполнения всех этих шагов железная формула Работа = Заработная плата распалась, и участники группы сумели найти новые способы организовать свою жизнь так, чтобы она соответствовала их истинным жизненным ценностям и цели.

3. Новое определение работы возвращает жизни целостность.

Ради удобства и порядка мы рассортировали разные стороны нашей жизни. У нас есть трудовая жизнь, семейная, общественная, внутренняя и наша тайная жизнь. Такой «системный менеджмент» позволяет контролировать

и выполнять наши многочисленные обязанности. Но список расставленных в порядке убывания важности дел — это не наша жизнь. Теоретически они должны помогать управлять нашей жизнью, но на практике зачастую они управляют нами. Вместо того чтобы воспринимать жизнь как непрерывный поток жизненного опыта в настоящем времени, мы проникаемся убеждением, что она заключена в ежедневнике на трех пружинках с цветными разделителями. Если просто обводить линии и соединять точки на картинке, то вскоре с нее на нас взглянет идеальная жизнь. А наиболее жирные и длинные линии, которые мы чертим, относятся к нашей работе по найму.

Однако если вы отделяете работу от зарплаты, то имеете возможность через некоторое время обнаружить, что просто выполняете те или иные действия с утра и до вечера. В течение следующих трех дней проведите эксперимент. Каждый раз, когда вспомните, задайте себе вопрос: «Где я нахожусь?» Самый точный ответ в каждом случае будет: «Здесь». Затем спросите себя: «Чем я, собственно, занимаюсь?» Нет, не торопитесь просто отвечать: «Работаю», чтобы обозначить ежедневно проводимые в офисе восемь часов. Скорее, вы пишете, или думаете, или читаете, или убираете, или ведете машину, или разговариваете, или прогуливаетесь, или стоите на месте, или поднимаетесь в лифте, или сидите, или слушаете, или обдумываете решение, или что-то ищете, или... Все это вы делаете на протяжении всего дня. Изо дня в день вы просто живете своей жизнью. Это может сделать вашу работу приземленной, но это же сделает гораздо более яркой и цельной всю остальную вашу жизнь — и заставит вас ощутить ее полноту. Попробуйте.

4. Новое определение работы разнообразит вашу жизнь на пенсии.

Каждый из нас в один прекрасный день выйдет на пенсию, вопрос только когда. Многие преждевременно загоняют себя работой в могилу и уходят на пенсию в день своей смерти. Другие играют по правилам и выходят на пенсию, когда компания говорит, что уже можно или надо. В США, например, где уровень сбережений у населения низкий, экономика сползает в депрессию, население стареет, а социальные платежи сокращаются, идея «золотых лет» досуга кажется миражом из серии о том, «когда все будут жить долго и счастливо». Тем не менее множество людей следовали этой программе (или аналогичному плану) и ушли в отставку, когда впереди у них еще была долгая жизнь. Когда бы вы ни вышли на пенсию, качество вашего заслуженного отдыха существенно повысится, если вы сможете отделить работу от заработной платы. Сделав это, вы обнаружите, что ваш выход на пенсию относится только к работе по найму, но не к жизни. Вы можете продолжать заниматься своей работой и после пенсии, причем неважно, отошли вы от дел в 40, 60 или даже в 80 лет. Если вы ведете активную и наполненную смыслом жизнь, то никто не сможет утверждать, что вы

перестали быть ценным работником. Вы можете прекратить работу по найму, но это не уменьшит вашу полезность — или ваше чувство собственного достоинства. Подумайте, насколько к вам применимо слово «отставка». Если оно несет для вас негативный отпечаток, попытайтесь дать ему другое определение — так, чтобы устранить неприятные ощущения. Отставка ассоциируется с концом жизни только в том случае, если вы ассоциируете свою личность исключительно с работой по найму. Но какое новое название можно найти для этого чудесного периода свободы в сочетании с энергией, необходимой для того, чтобы ею наслаждаться?

5. Новое определение работы с учетом волонтерской деятельности.

Если вы считаете, что работаете, только когда зарабатываете деньги, тогда и вы, и миллионы других людей оказываетесь очень заняты, числясь при этом безработным довольно долгое время. Ежедневная деятельность по уходу за собой, своим домом, своей семьей не оплачивается. Не то чтобы мы не замечаем эти виды деятельности, но зачастую относимся к ним без должного уважения. Скорее, мы склонны воспринимать их как препятствие к тому, чтобы заняться «настоящей» работой, т. е. той, за которую платят.

А как насчет того времени, когда вы просто хорошая мать или замечательный отец для своих детей, добрый сосед в своей общине, хороший друг, любящий спутник жизни, наконец, сознательный гражданин своей страны, штата, житель города и планеты? Только одни эти виды деятельности способны наполнить жизнь смыслом, вызовом, творчеством и дать цель. Но, будучи заняты на оплачиваемой работе, мы зачастую пытаемся строить отношения по некоей воображаемой книге правил. Занятой родитель обеспечивает своих детей питанием, одеждой, крышей над головой, образованием, услугами шофера и — по мере возможности — «временем общения». Исполненный благих намерений, но вечно торопящийся супруг/супруга делит с вами постель, дом, работу по дому, завтрак, обед (если на это время не приходится никаких деловых ланчей), финансы и — по мере возможности — «время общения». Как добрый гражданин вы ходите на выборы. Как сосед вы выпальваете одуванчики с газона, болтаете по утрам через забор или в лифте, дежурите в добровольной дружине. Как друг вы вместе ходите на обед, болтаете по телефону. В глубине души мы знаем, что могли бы сделать больше, но жизнь такая суматошная, что просто не хватает времени на общение с людьми.

Еще одна типичная причина смешения работы с заработной платой состоит в нашей внутренней духовной жизни — постоянной самооценке, саморазвитии, эмоциональном и духовном совершенствовании. Чтобы познать себя, требуется время — время на размышление и на то, чтобы

побыть в тишине; написать статью в журнал; помолиться и совершить ритуал; поговорить с любящим другом, стремящимся исцелить раны прошлого; разработать последовательную жизненную философию и собственный кодекс этики; определить для себя цели и оценить прогресс в их реализации. Вместо того чтобы отнестись ко всему этому как к серьезной работе, мы откладываем на выходные или на вечер, посвящая большую часть времени бодрствования «настоящей работе» на рабочем месте.

Новое определение работы возвращает значимость всем остальным видам деятельности. Мы получаем возможность должным образом оценить наши обязанности по дому, работу по поддержанию отношений с близкими, внутреннюю работу над собой. Мы можем отнестись к этим видам деятельности столь же творчески, уважительно и внимательно, как и к оплачиваемой работе по найму.

6. Новое определение работы привносит в нее элементы игры.

Поскольку мы подсознательно отождествили «доход» (получение оплаты) и «работу», то тем самым предположили, что не работали бы, если бы не получали за это оплаты, — мы тогда только играли бы своего рода легкомысленную пьесу без всякой определенной цели. Иногда игра выглядит как работа, например во время напряженной шахматной партии. Иногда работа выглядит и даже называется игрой, как в профессиональном спорте. А иногда работа настолько неотличима от развлечения, что люди (несколько виновато) говорят: «Эта работа настолько увлекательна, что за нее и платить не стоит». Тогда как же нам определить разницу между игрой и работой?

Давайте проанализируем некоторые общеизвестные свойства игры и работы и выделим те из них, что позволяют безошибочно отличить одно от другого. Представим себе человека, занятого делом, которое ему очень хорошо удается и ценится остальными членами общества, — любимым делом, начиная от фигурного катания до вождения автобуса на продуваемой всеми ветрами горной дороге и до ведения сложного дела в федеральном суде. Какое именно качество или параметр полностью убедят вас, что наблюдаемая вами деятельность представляет собой именно работу?

Конкурентность	Да	Да
Сотрудничество	Да	Да
Концентрация	Да	Да
Навыки	Да	Да
Поглощенность	Да	Да

Содержательность	Да	Да
Ощущение власти	Да	Да
Возможность путешествовать	Да	Да
Получение признания	Да	Да
Самовыражение	Да	Да
Получение оплаты	Да	Нет

Эврика! Мы нашли отличие. Если тут задействованы деньги, то это наверняка работа. Если же нет — это или игра (которую мы отождествляем с развлечением), или обязанность (необходимое, но не обязательно приятное занятие). Вы делаете это либо по собственному желанию, либо из чувства долга — но в обоих случаях не ради денег. Не кажется ли вам, что неоплачиваемая деятельность — неважно, развлечение или обязанность — представляется нам не имеющей ценности или по крайней мере менее ценной, чем оплачиваемая деятельность? Не кажется ли вам, что в нашей культуре существует практически всеобъемлющее убеждение, что если вы не работаете ради денег, не делаете карьеру, не имеете места работы, то вы никто?

7. Новое определение работы позволяет вам больше ценить отдых.

В книге *Downshifting* («Дауншифтинг») Эми Зальцман затрагивает тему «достижения успеха на менее скоростной трассе». Будучи «профессионалом», она задалась вопросом, почему именно ее поколение, несмотря на все усилия, так и не сумело стать счастливым. Книга начинается и заканчивается рассуждениями у пустого парадного подъезда — того самого, который в былые времена служил средоточием общения и развлечений обитателей. В своей книге она обращается к тем из нас, кто «отдал все силы профессиональной карьере, зачастую отказавшись от всего, что лежало за ее пределами и придавало жизни смысл и цель»*. Эми Зальцман рассказывает истории профессионалов, которые предпочли «выйти из общего потока», чтобы наслаждаться менее суматошной, но зато приносящей больше удовлетворения жизнью. Все они подчеркивали особую ценность времени отдыха — того самого «парадного подъезда» их жизни. Для древних греков время отдыха было величайшей ценностью, сутью свободы — временем, предназначенным для самосовершенствования и великих свершений. Но мы с вами живем в начале XXI века и неспособны по-настоящему расслабиться и получить удовольствие от отдыха. Даже наш язык предает нас, называя отдых «неприсутственным временем», как будто речь идет всего лишь

* Amy Saltzman, *Downshifting: Reinventing Success on a Slower Track* (New York: Harper Collins, 1991), op. cit., p. 16.

о нескольких минутах, по истечении которых мы снова вернемся в «присутствие», к своей продуктивной (т. е. настоящей) деятельности. Если же мы не идентифицируем себя так жестко с тем, что делаем ради заработка, то можем ценить и уважать время отдыха куда больше. Развлекаться — это нормально и естественно. Вполне естественно расслабиться в тени деревьев и слушать пение птиц. Вполне естественно прогуливаться без особенной цели. Отдых вовсе не означает личностный кризис, если отдавать себе отчет в том, что мы не тождественны нашей работе. Конечно, основная проблема состоит в том, чтобы научиться воспринимать явную праздность как ценный ресурс. Эми Зальцман подчеркивает:

Для многих из нас работа — самый простой и приемлемый способ занять свободное время. В профессиональной деятельности мы должны следовать ясным и понятным правилам, достигать четких целей. В противоположность этому нам самим приходится придумывать критерии успеха для свободного времени*.

8. Новое определение работы: что такое «достойная жизнь».

«Достойная жизнь» — это идеальный вариант, когда истинная работа или призвание — одновременно источник дохода. Может показаться, что именно за это мы здесь и ратуем, но на пути к этому идеалу существует несколько подводных камней, которые Программа финансовой независимости учит аккуратно обходить.

Первый камень состоит в отсутствии гарантий, что удастся найти того, кто согласен платить за занятие деятельностью, к которой, по вашему убеждению, у вас призвание. На то, чтобы развить свои художественные способности, изменить общество, разработать новую технологию или научиться вести исследования на таком уровне, что кто-то захочет платить за это, может уйти много лет. Зачастую получение финансирования зависит не столько от реальной ценности вашей работы, сколько от удачи, счастливого шанса, настойчивости, связей или целого ряда других факторов. Если не ждать, что вам будут платить за работу, к которой вы питаете страсть, то можно заниматься и работой, и увлечением более организовано. Вы можете зарабатывать деньги для покрытия своих издержек и одновременно следовать зову своего сердца, не идя ни на какие компромиссы.

В своей книге *The Seven Laws of Money*** Майкл Филлипс предупреждает о ловушках и обманах, скрытых в высоком идеале «достойной жизни». Он настойчиво рекомендует отделять проекты служения обществу от проектов, позволяющих добыть средства к существованию:

* Там же, с. 200.

** Издана на русском языке: *Филлипс М. 7 Магических законов денег. М. : Эксмо, 2005. Прим. пер.*

К несчастью, многие люди не могут разделить эти два вида проектов, а в итоге их убеждение, что проект, над которым они работают, представляет собой самое важное из того, на что они способны, объединяется с пониманием необходимости выжить. Сочетание этих двух идей заставляет их верить, что мир обязан обеспечить им средства к существованию.

Есть и другие факторы, заставляющие подумать о содержании «достойной жизни».

1. Можно ли получать или хотя бы надеяться на заработную плату за работу, к которой мы чувствуем призвание, — например, неформальную работу по сглаживанию конфликтов в местной церкви, организацию клуба по интересам в парадном подъезде для детишек, которым некуда пойти, телефонную кампанию по продвижению идеи мира, нежную дружбу с умирающим человеком? В отчете специальной комиссии по проблемам эры коммуникаций *At the Crossroads*, посвященном нашему времени, подобные виды деятельности называются «деятельностью в рамках личных отношений». Они выполняются «исходя из чувства собственного долга и преданности интересам общества»:

Деятельность в рамках личных отношений жизненно важна для общества. Но мы систематически недооцениваем и недостаточно поддерживаем ее, поскольку она плохо вписывается в рамки рыночной экономики и государственного сектора. Рынок не поддерживает ее, поскольку выгоды носят долгосрочный характер, иногда трудноопределимы и неочевидны. Государственный сектор также не оказывает поддержки, поскольку она с трудом поддается бюрократическому регулированию*.

Водитель грузовика из штата Мэн **Стив Б.** знал не меньше десятка отличных способов заработать деньги. У него были сертификат медицинского брата, навыки ландшафтного дизайнера, мануального массажиста и фермера. «Достойная жизнь» для него — это служба обществу в качестве медбрата и получение за эту работу достаточной зарплаты для оплаты своих счетов. Но, к сожалению, на практике это выглядело несколько иначе. Как медбрат, он утопал в бумажной работе, написании графиков и отчетов и зачастую проводил больше времени с авторучкой и бумагой, чем со своими пациентами.

* *At the Crossroads* (Spokane: Communications Era Task Force, 1983), p. 22.

А в конце дня у него просто не оставалось сил для занятия любимым делом на общественных началах. Если уж продолжать работать медбратом, то делать это из любви к профессии, а не ради денег. Поэтому Стив устроился работать водителем на грузовик-пропановоз. У него быстро набралось около тысячи клиентов на отдаленных фермах и в усадьбах, до которых приходилось долго добираться по проселочным дорогам. Зимой он иногда оказывался единственным человеком, которого обитатели этих мест видели на протяжении целой недели. Среди них попадались пожилые и больные люди, поэтому Стив останавливался поболтать с ними, узнать, как у них дела. Он выслушивал их жалобы и помогал разобраться, о чем стоит беспокоиться, а о чем — нет. Он рассказывал о правильном питании, особенно тем людям, которые понятия не имели, что их врач имеет в виду, когда говорит о «диете без жиров и пище, богатой клетчаткой». Неизвестно почему, но людям становилось лучше после отъезда Стива, хотя он и не писал отчетов и не мерил им температуру. Он стал «целителем без лекарств», и это его вполне устраивало. Он зарабатывал, развозя газовые баллоны, и отдавал этим людям свою любовь совершенно бесплатно.

2. Если вам все же платят за работу, к которой вы чувствуете призвание, то обратите внимание, как вы проводите время на рабочем месте. Действительно ли вы полностью выполняете свои обязанности с максимальным прилежанием, или вам приходится тратить непропорционально много времени на то, чтобы добывать деньги, необходимые для продолжения работы? Многие несостоявшиеся спасители мира заканчивали тем, что превращались в фандрайзеров*, и многие несостоявшиеся активисты постепенно превращались в художественных оформителей и копирайтеров, непрерывно публиковавших объявления и занимавшихся массовой рассылкой электронных писем с приглашением новых членов, чтобы поддержать постоянный поток пожертвований. Любая финансируемая частными или общественными спонсорами деятельность — чья-то причуда или высшая цель в жизни. Любой продукт или услуга, зависящие от непостоянной любви потребителей, могут проиграть конкуренцию на рынке. Поэтому задайте себе вопрос, уверены ли вы в устойчивом финансировании своей работы или в будущем могут возникнуть проблемы с деньгами, о которых следует побеспокоиться уже сейчас?
3. Работали бы вы так же, как сейчас, если бы вам удалось решить финансовые проблемы? Если нет, то чем вам приходится жертвовать,

* Фандрайзер занимается привлечением материальных, денежных, информационных или человеческих ресурсов, которые необходимы конкретному предприятию. *Прим. ред.*

чтобы зарабатывать на жизнь? Можете ли вы оставаться верным себе невзирая на финансовые проблемы? До тех пор пока вы получаете деньги за работу, всегда остается возможность, пусть небольшая и маловероятная, что придется пожертвовать своими ценностями, мировоззрением или убеждениями.

4. В книге *The Biology of Art* («Биология искусства») зоолог Десмонд Моррис рассказывает об эксперименте по формированию «мотива получения прибыли» у человекообразных обезьян. На первом этапе их обучали художественному творчеству — рисовать, причем некоторые работы оказывались вполне симпатичными. После того как обезьяны научились «рисовать», Моррис начал «платить» за работы, угощая «художников» орехами. Но после введения этой «оплаты» качество работ быстро ухудшилось и обезьяны начали просто малевать на бумаге наспех, лишь бы получить орехи. «Коммерциализация» убила в обезьянах художников и превратила в попрошаек*. Именно в таких ситуациях проявляется потребность в честном отношении к делу. Какие корректировки, пусть самые незначительные, вы вносите в свое «искусство» (будь то плотницкое ремесло, или археология, или уход за больными, или что-то еще), чтобы поддерживать постоянный приток «орехов»? Насколько рискованную воскресную проповедь вы решитесь произнести, прежде чем задумаетесь о возможности потери работы, дохода и дома, предоставляемого священнику, равно как статуса и влияния в коммуне? Учите ли вы паству тому, чему учили бы и в том случае, если бы не получали оплаты за свою работу? Пишете ли вы рекламную листовку вместо великой саги, о которой мечтали годами? Можете ли вы отказаться от своего видения жизни ради повседневности медленного умирания?

Новое определение работы позволяет сделать шаг назад и понять, о чем на самом деле вы мечтаете и что в действительности собой представляет ваша работа, — и заставить и то, и другое работать на вас.

Потенциал нового определения работы

Новое определение работы, разорвавшее связь между работой и зарплатой, привело к удивительным последствиям и обеспечило большие преимущества. Как говорил представитель позднего футуризма и социолог Уиллис Хармон, «неограниченные возможности становятся очевидными после

* Desmond Morris, *The Biology of Art* (New York: Alfred A. Knopf, 1962), pp. 158–159.

того, как мозг освобождается, разделив функции творчества и зарабатывания дохода»*.

Если вы разрываете концептуальную связь между работой и деньгами, то открываете для себя возможность выяснить, в чем же заключается ваше истинное призвание. Может оказаться, что оно никак не связано с той деятельностью, которая обеспечивает вам доход.

Вне зависимости от того, любите ли вы свою работу и собираетесь продолжать ею заниматься или хотите сменить род занятий, — разрыв связи между работой и деньгами открывает простор развитию тех сторон вашей личности, которые доньше подавлялись работой. Возможно, периодически вы будете впадать в панику от ощущения пустоты, возникающего в результате даже кратковременного отказа рассматривать себя как продолжение своей работы. Но ваша личность многогранна: вы можете полностью отдаться своим родительским обязанностям, пойти учиться, уделить внимание друзьям, пуститься в приключения, заняться общественной работой, волонтерством, стать артистом или мечтателем, наконец, просто архитектором собственной жизни.

Знакомый недавно спросил своего коллегу, почему он не испытывает видимого стресса, на который жаловались все остальные сотрудники их перегруженной работой компании. Коллега ответил: «Работа — далеко не главное в моей жизни».

Разрыв связи между работой и жизнью позволяет вам получить назад свою жизнь. Вам больше не нужно одобрение общества, выражающееся в официальном трудоустройстве, чтобы получить все эмоциональные, интеллектуальные и духовные преимущества занятости. Возможно, вы даже обнаружите, что совсем не обязательно до конца жизни втискивать ее в жесткие рамки «с девяти до пяти» только для того, чтобы заработать на жизнь. Поскольку мы уже установили, что единственный смысл работы по найму состоит в получении оплаты (независимо от того, любите ли вы свою работу), то имеет смысл разобраться, насколько эта оплата соответствует ценности вашей уникальной жизненной энергии. Если вы согласны, что жизнь больше, чем работа, то вполне разумно найти такую работу, которая будет «хорошо работать» на вас — т. е. приносить хороший доход. Теперь вы знаете, что существуют и другие возможности помимо медленного умирания «с девяти до пяти и до шестидесяти пяти» ради заработка. А потому вопрос, достаточно ли вам платят для того, чтобы оправдать инвестированное в работу время, становится особенно актуальным. Это подводит нас к реализации шага 7 нашей Программы финансовой независимости.

* Willis Harman, Work, in Alberto Villoldo and Ken Dychtwald, editors, Millennium: Glimpses into the 21st Century (Los Angeles: J.P. Tarcher, Inc., 1981).

Шаг 7. Ценить жизненную энергию — максимизировать доход

Суть шага 7 состоит в максимизации дохода путем правильной оценки жизненной энергии, инвестируемой в работу, и получении за нее максимально возможной оплаты с учетом здоровья и особенностей личности.

Получая чек на заработную плату, получаете ли вы действительно справедливую цену за инвестированную жизненную энергию? Адекватная оценка своей жизненной энергии — ключ к освобождению из унылого мира медленного умирания. Мы уже убедились, что деньги — это всего лишь то, на что обменивается жизненная энергия. Мы также установили, что единственный смысл работы по найму состоит в получении оплаты. Поэтому не будет ли вполне обоснованным и уважительным по отношению к себе самому предположение, что одна из задач при работе по найму заключается в получении максимально высокой оплаты за каждый час работы? Конечно, с учетом состояния здоровья и личностных характеристик. Хотя это может показаться проявлением старой доброй скупости, не отказывайтесь от этой задачи — и, вполне возможно, вы двинетесь совсем в другом направлении.

С помощью шагов 1–6 мы пытались установить, что означает «достаточно» конкретно для вас. Вместо того чтобы определять «достаточно» как «больше, чем я имею сейчас» и обвинять себя в постоянной нищете, вы обнаружите, что «достаточно» — это намного меньше, чем вы думали и чем то, что у вас есть. Помните о том, что «достаточно» для вас — это такой уровень расходов, который соответствует полученному чувству удовлетворения, жизненной цели и ценностям. «Достаточно» — это вовсе не прожиточный минимум, это именно такая сумма, которая обеспечивает удовлетворенность жизнью без ненужных излишеств. Как говорилось в главе 5, это «достаточно» часто намного ниже ваших доходов. Если вы тратите меньше денег, чем зарабатываете, то это означает, что и времени на работу можно тратить меньше, получая при этом «достаточно». Это ключевой момент. Если вам достаточно 2 тысяч долларов в месяц и вы зарабатываете 20 долларов в час, то вам придется работать 100 часов в месяц, чтобы покрыть свои расходы. Но если вы зарабатываете 40 долларов в час, то на оплачиваемую работу достаточно тратить всего 50 часов ежемесячно.

Теперь давайте вернемся во времена до индустриальной революции и посмотрим, какой образ жизни тогда казался людям привлекательным. Вы можете работать два-три часа в день ради денег и проводить остальную часть времени как угодно, расслабляясь, развлекаясь, занимаясь саморазвитием, посвящая его общению с друзьями, трудясь на благо местной общины или мира в целом. Если вы предпочитаете отдавать работе по найму

больше времени, то только исходя из собственных соображений, поскольку высоко цените свою жизненную энергию. Возможно, вы делаете это ради того, чтобы поддержать близких людей или какое-либо дело. Возможно, вы стремитесь рассчитаться с долгами и добиться полной финансовой свободы. Возможно, вы хотите сделать сбережения, достаточные для того, чтобы чувствовать себя в безопасности независимо от экономической ситуации. А может быть, вы делаете это ради того, чтобы добиться каких-то других целей в жизни, например, вернуться к учебе, или путешествовать по миру, или стать финансово независимым. Масштаб и степень настоятельности жизненных целей определяют количество времени и энтузиазм, которые вы готовы инвестировать в работу по найму. В конце концов, вы можете настолько стремиться к реализации своих финансовых целей, что согласитесь устроиться на вторую работу — причем с радостью. В отличие от трудоголиков, ваше стремление работать сверхурочно теперь связано и служит реализации жизненной цели.

Отделение работы от зарплаты для **Розмари И.** означало, что она теперь может уделить внимание реализации целей вне работы — достаточно разнообразных и включавших в себя как путешествия по миру, так и писательство и работу над проектами, направленными на благо всего мира. Хотя она получала удовольствие от своей работы в должности организатора досуга в доме для престарелых, но не планировала заниматься этим всю жизнь. Она прекрасно понимала, что чем больше будет ее заработок сейчас, тем быстрее она сможет уйти с работы и заняться реализацией других целей. Получив наследство от бабушки — 15 тысяч долларов, она немедленно добавила эту сумму к своим накоплениям по Программе финансовой независимости. Розмари не стала искать более высокооплачиваемую работу с большей степенью ответственности и стресса. Она выбрала другой путь, устроившись по совместительству секретарем на телефоне в небольшую компанию, занимавшуюся прокатом и дублированием кинофильмов, посвящая этому занятию несколько часов по вечерам и на уик-эндах. График работы был гибким, коллектив — дружелюбным, стресс — минимальным, а среднечасовая ставка зарплаты — практически такой же, как и на основном месте работы. Даже притом, что приходится работать куда больше 40 часов в неделю, осознание близости достижения цели воодушевляет Розмари и стимулирует энергию.

Уважительное отношение к собственной жизненной энергии и стремление получить максимально возможную плату за нее не имеет ничего общего с психологией «чем больше, тем лучше». Вам не нужно больше денег только для того, чтобы покупать новые материальные активы. Вам нужно больше денег для того, чтобы иметь достаточно материальных активов и больше жизни. Если деньги равны жизненной энергии, то, увеличивая доход, вы обогащаете и разнообразите свою жизнь. В зависимости от уровня среднечасовой заработной платы ваша новая машина может стоить месяца, шести месяцев или года работы. И вам не нужны дополнительные деньги, чтобы повысить свой статус, добиться престижа, власти или безопасности. Вы понимаете, что за деньги этого не купишь. Вы хотите заработать больше, чтобы иметь больше свободы быть самим собой и не беспокоиться при этом о деньгах. Точно так же вы не нуждаетесь в дополнительных деньгах, чтобы повысить самооценку. Вам нужно больше денег как выражения вашей самооценки и как эквивалента высокой ценности жизненной энергии.

Новые возможности работы по найму

При творческом подходе наверняка найдется несколько возможностей увеличения дохода, заслуживающих внимательного изучения. В частности, вы можете устроиться на вторую работу по совместительству, претендовать на более высокую заработную плату по основному месту работы, а также сменить работу.

Более высокая заработная плата: вопрос отношения к делу

Многие люди апатично и даже с оттенком фатализма относятся к размеру своего дохода. Они обладают ментальностью жертвы, полностью отдаваясь на волю сторонних сил: босса, установленного порядка оплаты труда, уровня безработицы в экономике, рецессии, тяжелой экономической ситуации в данном регионе, экономической политики президента, конкуренции со стороны низкооплачиваемых рабочих из развивающихся стран — и т. д. и т. п. Ментальность жертвы состоит примерно в следующем: «Я не могу найти хорошую работу, и они в этом виноваты. Они специально держат меня на низкооплачиваемой работе».

Хотя экономическая ситуация временами бывает весьма неблагоприятной, человеческому мозгу свойственно делать наши мысли и убеждения реальной силой (и это обстоятельство должно побудить очень осторожно относиться к тому, что мы думаем о себе). Если вы считаете себя жертвой,

то можете слишком глубоко погрузиться в жалость к самому себе и в результате пропустить множество возможностей изменить свою несчастную судьбу.

Подумайте, каким образом умение ценить собственную жизненную энергию может трансформировать ваши навыки и эффективность действий на рабочем месте, равно как способность найти другую работу в случае необходимости. С таким отношением каждое мгновение, проводимое на оплачиваемой работе, связано с поставленными себе самому задачами, целями, ценностями и видением. Где бы вы ни работали, вы будете работать на себя. Вы воспринимаете себя как ценную личность, ответственную за распределение собственной жизненной энергии и свободно принимающую решение выделить то или иное количество этой энергии именно на эту работу.

Наиболее важным фактором, ограничивающим вашу способность зарабатывать, становится отношение к себе (например, «Я все еще недостаточно хорош в своем деле»), к работе или работодателю (например, «Они точно решили меня достать»), к текущим обстоятельствам (например, «Здесь просто нет никакой работы»). Такое отношение унижает ваше достоинство, подрывает дух и становится «самоисполняющимся пророчеством». Оно отражается на количестве и качестве работы, отношениях с работодателем, коллегами и приводит к появлению страхов относительно сохранения рабочего места.

Чтобы стать успешным, следует культивировать чувство самоуважения, гордости за свой вклад в общее дело трудового коллектива, преданности своему делу, цельности личности, ответственности и подотчетности, а также стремление выполнить работу качественно, в сотрудничестве с коллегами. И все это вытекает из чувства уважения к ценности жизненной энергии. Вы цените свою жизненную энергию потому, что цените жизнь. Вы стремитесь достичь совершенства в своей работе, поскольку вы цельная личность и эта цельность отражается на всем, что вы делаете. Вы наверняка удивились бы, узнав, до какой степени удовлетворение от работы зависит от человека, а не от того, что он делает. И так уж заведено, что цельность личности, растущая производительность и качество труда обычно делают сотрудника весьма вероятным кандидатом на повышение заработной платы — вам даже не придется об этом просить.

С плотником **Стивом В.** мы познакомились в главе 6. Он обнаружил, что одним из неоценимых преимуществ Программы финансовой независимости стало то, что благодаря ей он получил шанс реализовать свою мечту стать писателем. Стив вырос в семье военных летчиков и, став взрослым, продолжал переезжать с места на место. Он окончил среднюю школу в Галфпорте, затем переехал в Остин, где открыл небольшой бизнес

по переоборудованию помещений. Однако нефтяной кризис выбил почву у него из-под ног. Экономические трудности, а затем тяжелый развод так сократили объем его материальных активов, что они помещались в один фургон (и это весьма упрощало процедуру инвентаризации, описанную в шаге 1). Стив опять отправился в путешествие и осел в штате Орегон. В течение года после начала Программы финансовой независимости он накопил достаточно средств, чтобы целый год не беспокоиться о деньгах и рассчитаться с долгами. Он решил написать несколько рассказов, о которых думал уже несколько лет. В их основе был опыт его жизни в штате Миссисипи в начале 1970-х годов, когда он вместе с несколькими пожилыми плотниками-афроамериканцами создавал там баптистскую церковь. Чтобы высвободить больше времени для литературной работы, Стив довольно резко поднял цены на отделку помещений, предполагая, что большинство клиентов откажутся от его услуг. Каково же было его удивление, когда оказалось, что его клиенты настолько впечатлены его работой над предыдущими заказами, что готовы платить, сколько бы он ни запросил. По сути, за ним сохранился весь прежний объем работ, но по гораздо более высоким ценам. Стремясь обеспечить заказчикам качество, за которое они так дорого заплатили, он удвоил старания. Благодаря укрепившейся репутации великолепного мастера Стив получал все больше заказов. Теперь он мог меньше времени отдавать работе по найму, больше зарабатывать и избавиться от волнений из-за денежных проблем. Он обрел мир в душе и получил сколько угодно времени для творчества. Это было удивительно, но он не собирался испытывать судьбу — или это было просто самоуважение?

Финансовая независимость при частичной занятости

Стив В. выбрал то, что мы обычно называем частичной занятостью. Однако новый подход к деньгам и работе позволяет взглянуть на это понятие с новой стороны. В мире, где основное достоинство личности — ее работа, частичная занятость означает, что вы лишь отчасти личность и имеете лишь частичную ценность. По этой логике, работая на полставки, вы жертвуете многими преимуществами работы на полный рабочий день. В частности, вы теряете медицинскую страховку и любой пенсионный план, который предлагает ваша компания. Вы также теряете перспективы продвижения по карьерной лестнице. Очень возможно, что вы не сможете выбирать наиболее интересные задания, довольствуясь тем, что останется после «снятия

сливок» штатными сотрудниками. Но если рассматривать ситуацию с точки зрения нового подхода к работе, то окажется, что, работая на полставки над чужими проблемами ради денег, вы получаете больше возможностей для того, чтобы работать над своими собственными проблемами в свободное от работы по найму время. Вы возвращаете работодателям стоимость их денег, но не определяете свою ценность в зависимости от того, чем занимаетесь лишь небольшую часть времени.

Работу на полставки можно организовать несколькими способами. Некоторые работают три дня в неделю, устраивая себе таким образом долгий уик-энд. Другие предпочитают работать полгода на полную ставку, но зато оставшиеся полгода заниматься тем, что им нравится. (Вы удивитесь, как много артистов, писателей, искателей приключений и общественных активистов предпочитают работать сезонно.) Наконец, есть люди, предпочитающие работать четыре часа в день, но зато иметь время на общение со своими детьми до и после школы.

Представьте на минуту, какое влияние оказывает на наше общество рост числа людей с частичной занятостью. Одну работу могут выполнять два человека, уменьшая тем самым конкуренцию за все более редкие рабочие места. Правительство хотя бы отчасти освобождается от постоянного общественного давления «решить проблему безработицы». Действительно, наем двух сотрудников на одно рабочее место становится все более предпочтительным и поощряемым выходом из ситуации. Если мыслить в русле Программы финансовой независимости, направленной на сокращение издержек, одно рабочее место может обеспечить средствами для существования двух человек. Кроме того, каждый сотрудник будет работать лучше, поскольку станет меньше уставать от нервного напряжения, «выгорания» на рабочем месте, скуки и синдрома «Слава богу, дожил до пятницы», что так часто встречается среди сотрудников, занятых полный рабочий день.

Ну а если я люблю свою работу?

Если вы любите свою работу, то новый подход (стремление ценить свою жизненную энергию) только упрочит ваши позиции — и увеличит доход.

Лу Б., подруга водителя пропановоза Стива, любит свою работу бухгалтера. У нее имеется свое видение этой профессии, и она пытается следовать своей миссии. Лу называет себя «целеустремленным бухгалтером» и работает ради того, чтобы помочь людям ответственно относиться к своим деньгам. Выполняя шаги по Программе финансовой независимости, она узнала много неожиданного о собственных финансовых делах.

Рассчитав свою реальную среднечасовую ставку, она обнаружила, что из номинальной ставки 90 долларов в час чистыми ей оставалось всего лишь 7,5 доллара. Ее муж зарабатывал больше, зимой доставляя газовые баллоны в сельские районы штата Мэн. Куда девались все эти деньги? Лу обнаружила, что, по сути дела, выгоду от ее практики получают ее сотрудники и клиенты. Конечно, очень благородно, но вряд ли можно считать это успешным бизнесом.

Поскольку она хотела предоставлять услуги тем, кто не мог себе этого позволить, то устанавливала низкие расценки и первая вызывалась поработать сверхурочно или отправиться к далеко живущему клиенту. Составление ежемесячных таблиц показало, что в финансовом плане ее бизнес ничего не приносит. Она забыла простой урок — надо ценить собственную жизненную энергию.

После этого Лу решила поднять расценки на свои услуги на 23%, а из персонала оставить одного секретаря. Кроме того, она попыталась ограничить количество клиентов, сосредоточившись на тех, кто проявлял желание освоить азы учета и выполнять какую-то часть работы самостоятельно, чтобы сократить продолжительность рабочего времени. После всех этих преобразований оказалось, что с ней остались именно те клиенты, с которыми она хотела работать, ее доход увеличился, а количество отработываемых часов сократилось. Поскольку Лу ценит себя и свою жизненную энергию, ее клиенты больше ценят ее рекомендации — и учатся у нее ценить себя.

Как получить высокооплачиваемую и увлекательную работу

Простите. Этот раздел вовсе не руководство по поиску высокооплачиваемой работы. Как мы уже убедились, не существует Прекрасной Работы. Людям, с которыми мы встречались на страницах этой книги, пришлось немало трудиться, чтобы разобраться в собственной душе, а также немало рисковать, экспериментировать и бороться со старыми убеждениями, для того чтобы добиться более высокооплачиваемой и увлекательной работы. Они сумели понять, что их жизнь — нечто намного большее, чем работа. Те стороны их личности, которые были задавлены работой по найму, снова получили простор для развития. Детские представления о том, какой должна быть их жизнь, опять были извлечены из-под наносных материй вроде статуса, собственной значимости и серьезности, которые сопровождают нас

во взрослой жизни. Им пришлось правдиво ответить самим себе на вопрос, действительно ли их нынешняя работа по найму выполняет свое прямое предназначение — приносит достаточный доход.

Существует целый ряд отличных руководств по поиску работы на рынке — и каждый день на эту тему выходят новые публикации, в то время как рабочие места становятся все более редким и ценным товаром. Классика жанра — часто переиздаваемое руководство Ричарда Боллса *What Color Is Your Parachute?** Но помимо этого вы действуете на свой страх и риск. Скажу пару слов в качестве предостережения. Как однажды сказал Ф. Барнум**, ежеминутно на свет рождается еще один простофиля. Имеется целая куча консультантов, агентов, хедхантеров, советников, ведущих семинаров и т. п., которые с превеликой радостью помогут вам найти Прекрасную Работу — за щедрую плату. Некоторые из них оказывают полезные услуги. Но будьте бдительны! Не забывайте читать в контракте то, что написано мелким шрифтом. Будьте так же внимательны, как при покупке дорогостоящей вещи — автомобиля или холодильника. Далее мы приведем список вопросов по проблемам отношений, который пригодится вам ничуть не меньше, чем советы квалифицированного специалиста по персоналу.

Анкета для поиска работы

1. **Цель.** Чтобы найти высокооплачиваемую и увлекательную работу, вы должны иметь четкую цель найти таковую. Поскольку утилитарная цель работы по найму состоит в получении оплаты, то высокая оплата определенно станет одной из ваших целей. Еще одна цель, возможно, сводится к тому, чтобы сменить работу, которая вас не устраивает. Но одновременно следует уточнить понятия и мотивации, составляющие часть вашей глобальной цели, будь то личностный рост, обучение, любовь к приключениям или желание внести свой вклад в развитие общества. Эта жизненная цель поможет вам помнить: чем выше заработная плата, тем больше времени у вас останется для других занятий, имеющих для вас большое значение. Вы продаете не что иное, как свою жизненную энергию. Будьте уверены в том, что продадите ее по максимально возможной цене, соответствующей вашему характеру, состоянию здоровья и уровню материального благополучия.
2. **Намерение.** Намерение — это волевое стремление выполнить свои задачи и достичь своей цели. Большинство из нас знают, чего хотят

* Издана на русском языке: *Боллс Р. Н. Какого цвета ваш парашют? Практическое руководство для тех, кто ищет работу или хочет ее сменить.* М. : Олимп-Бизнес, 2004. *Прим. пер.*

** Финneas Барнум (Phineas Barnum, 1810–1891) — американский шоумен, антрепренер, крупнейшая фигура американского шоу-бизнеса XIX века. *Прим. ред.*

- или что должны делать, но без твердого намерения сделать это мы можем без конца откладывать или сбиваться с правильного курса. Слабое намерение, промедление и недостаток целеустремленности — зачастую отражение дискредитации мнения о себе самом и неспособности достичь своих целей. Загляните в себя, и вы поймете, можно ли идентифицировать хотя бы некоторые дискредитирующие мнения, а затем открыть сознание для восприятия позитивных возможностей. Вторая причина слабого намерения — отсутствие четкого понимания, чего же вы хотите на самом деле. Вы не можете ничего найти, если не знаете точно, что именно ищете. Точнее говоря, следует определиться, какая именно работа нужна. И чем более детальный поиск будет проведен, тем легче окажется сориентироваться в потоке предложений. В чем состоит ваш наиболее ценный навык — тот самый, за который вы получаете максимальную плату? На какую зарплату вы рассчитываете (часовая ставка)? Каковы ваши географические требования, т. е. хотите ли вы найти работу в том же населенном пункте, где сейчас живете, а если нет, то в каком регионе хотели бы работать? Есть ли у вас определенные этические требования? Какие условия трудоустройства имеют для вас большое значение? Позаботьтесь о том, чтобы включить в число критериев выбора места работы расчет реальной стоимости своей жизненной энергии, который мы делали на шаге 2. Работа, оплачиваемая по ставке 30 долларов в час, но при этом имеющая высокие сопряженные издержки, в частности транспортные, вряд ли будет соответствовать вашим требованиям.
- 3. Готовность.** Вы должны активно искать работу с устраивающей вас оплатой. Ни одно намерение в мире не принесет вам даже стакана воды, если вы сами не приложите усилия к тому, чтобы найти стакан и налить в него воду. Чтобы найти или создать рабочее место, соответствующее вашим требованиям, будьте активны в роли претендента, активно ищущего работу. Оторвитесь от дивана и именно ищите работу! Приобретите необходимые для этой игры поисковые навыки и прилагайте необходимые усилия, проявляя максимум усердия и упорства. Наверняка вам придется сделать немало холодных звонков, рекламировать себя, посещать различные форумы соответствующей направленности, консультироваться у друзей, родственников и деловых партнеров, а также проводить исследования либо в библиотеке, либо онлайн. Стремитесь быть позитивным, творческим, изобретательным.
 - 4. Осведомленность.** На протяжении всего периода поиска работы стремитесь к осведомленности. У вас может быть ясная цель, твердое намерение и готовность к активным действиям, но при этом отсутствовать восприимчивость к возможностям и препятствиям,

возникающим на пути. Будьте осведомлены обо всех возможностях трудоустройства для специалистов вашего профиля. Изучайте все предложения. Придя к выводу, что в конкретном случае на успех рассчитывать не стоит, немедленно прекращайте дальнейшие действия в этом направлении. Расспрашивайте людей, обладающих информацией о подходящих вакансиях, даже если в настоящий момент они ничего не могут вам предложить, — очень часто это приносит интересные сведения о возможных вариантах трудоустройства. Всегда старайтесь встретиться непосредственно с руководителем, имеющим полномочия предложить вам работу. Иногда вы можете сами создать для себя рабочее место, показав потенциальному работодателю, что его компания нуждается в сотруднике с такими навыками, как у вас. Проложите маршрут к идеальной работе — и будьте готовы к неожиданным предложениям. Поиск работы — это активный и интерактивный процесс. Оставайтесь осведомленным — и вам не придется соглашаться на первую попавшуюся вакансию.

Вы получите хорошую работу, если для ее поиска у вас есть ясная цель, твердое намерение, готовность к активным действиям и осведомленность. Если ваша нынешняя работа не удовлетворяет вас, просмотрите приведенный выше список, чтобы проверить, где именно вы сбились с курса. Достаточно ли ясна ваша цель? Правильно ли вы ее сформулировали? Не ленились ли вы проводить изыскания? Не упускаете ли вы удачные возможности и не пренебрегаете ли угрозами? Держите эти вопросы на постоянном контроле.

Осознание того факта, что именно вы держите в руках рычаги управления и контролируете количество часов, дней, недель и лет, отводимых на работу ради денег, дает ощущение власти над своей жизнью, равно как и осознание того, что вы можете точно определить, какая сумма вам нужна, чтобы поддерживать тот образ жизни, к которому вы привыкли. Тот же результат дает осознание того обстоятельства, что при наличии необходимой суммы способность приносить доход перестает быть единственным критерием выбора того или иного вида деятельности. Если все это осознать, то у вас появится мотивация, необходимая для того, чтобы увеличить свой доход.

- 5. Распознавание.** Наконец, вы должны уметь распознать, когда достигается успех в реализации поставленной цели. В данном случае под успехом понимается выполнение своих намерений или успех предпринятых попыток. Вы оцениваете свой успех по тому, что вам удалось достичь поставленных вами же целей; вы прибываете на конечную остановку, когда признаете, что прибыли. Свидетельство успеха — отнюдь не мнение посторонних о том, успешны вы или нет.

Единственное доказательство — достижение или недостижение тех целей, которые вы намеревались или пытались реализовать. И единственный человек, способный об этом судить, — это вы. Какие-нибудь призы от посторонних, вроде памятных подарков или бесплатной экскурсии, могут стать приятным дополнением, но самый ценный приз — внутреннее осознание того факта, что вы добились того, чего хотели. Без этого внутреннего осознания у вас не будет чувства внутреннего удовлетворения, даже если вам достанется множество знаков признания от окружающих — и их никогда не будет «достаточно». А с этим внутренним осознанием вы можете добиться чего угодно.

За десять лет до того, как записаться на Программу финансовой независимости, **Марсия М.** развелась с мужем и в одиночку воспитывала четверых детей. Она слышала об этой программе давно, однако на то, чтобы записаться на курс и начать тщательно контролировать доходы и расходы, потребовалось несколько лет. Марсия не совсем понимала, почему это так важно, но контроль доходов и расходов внес некое подобие порядка в хаос ее жизни. К моменту, когда она услышала аудиозапись одного из наших семинаров, все ее четверо детей уже повзрослели и она могла наконец уделить время решению своих проблем.

Хотя после развода она сумела восстановить самоуважение и проделала большую работу над собой, но, когда речь заходила о деньгах, по-прежнему чувствовала себя беспомощной и ни к чему не пригодной. Она жила вместе с друзьями, помогая им по дому в обмен на бесплатное жилье и стол. Твердо вознамерившись добиться финансовой независимости, Марсия дошла по пустынному переулку недалеко от дома друзей до небольшого отеля на побережье и предложила свои услуги в качестве горничной. Ее тут же взяли на работу, и она вернулась домой вне себя от счастья. Сделан первый шаг к финансовой независимости! Но, когда друзья поинтересовались, сколько она будет получать, она поняла, что совсем забыла об этом спросить.

Несколькими месяцами позже Марсия переехала в Сизтл, чтобы попытаться найти работу с зарплатой, превышающей прожиточный минимум. Ей не хватало знаний, но она компенсировала их отсутствием решимостью. Через несколько недель после приезда она уже жила с новым бойфрендом, сшила себе гардероб, необходимый для работы, и постоянно ходила на собеседования, устраивавшиеся небольшим кадровым агентством. Она сразу же повесила на стенку график доходов и расходов, а через несколько месяцев погасила несколько тысяч долларов долга. Этот успех вдохновил ее на новые свершения. Для каждой временной работы Марсия рассчитывала реальную среднечасовую ставку заработной платы. При принятии решения

о трудоустройстве в то или иное место она оценивала его по критериям реальных затрат на работу, куда входила необходимость изучения новой программы распознавания речи, поездки на дальние расстояния, а также личность коллег. Довольно скоро ее доход возрос в два раза — до 14 долларов в час, но Марсия не собиралась на этом останавливаться. В очередной раз устраиваясь на временную работу, она продолжала просматривать появившиеся вакансии. Каждый разговор с осведомленным человеком и каждое знакомство она старалась использовать для поиска лучшего места, и когда ее начальник по работе в больнице сообщил, что есть вакансии секретаря начальника отделения на полный рабочий день, она сразу же согласилась. Во время интервью с будущим начальником ей удалось его убедить, что она именно тот человек, который ему нужен, — и получила эту должность. Ее среднечасовая ставка возросла до 17 долларов в час, а кроме того, она получила пакет льгот и компенсаций. Хотя никогда раньше Марсии не приходилось работать на такой должности, она сумела воспользоваться опытом работы в офисе, административными навыками, необходимыми для воспитания четверых детей. Кроме того, ей помогли самоуважение и целеустремленность, внушенные ей Программой финансовой независимости. Она завоевала уважение всех сотрудников.

Однако и тогда Марсия не прекратила поиски лучшего места работы, продолжала читать объявления о новых вакансиях, расспрашивала друзей о тех или иных профессиях и внимательно выслушивала их советы. Ежедневно глядя на свой настенный график, она прекрасно осознавала, что чем больше жизненной энергии отдаст работе, тем быстрее накопит сбережения, достаточные для жизни, и тем быстрее ее время опять будет принадлежать только ей. Следующая удачная возможность трудоустройства появилась совершенно неожиданно, но Марсия не упустила ее, поскольку постоянно находилась в поиске привлекательных возможностей. Поскольку она всегда интересовалась проблемами здравоохранения, то работала волонтером на ежегодных медицинских конференциях. И уж так получилось, что именно она в первый день конференции дежурила за столиком, где раздавались фирменные футболки с логотипом конференции, когда генеральный директор спонсорской организации уволился с работы, предоставив волонтерам заботиться о себе самостоятельно. Марсия оказалась в группе волонтеров, принявших на себя основной объем работы. Ее навыки и преданность работе не остались незамеченными. Когда приступили к поискам нового директора, Марсия оказалась наиболее очевидным кандидатом. Таким образом, в последние два года своей трудовой карьеры Марсия работала исполнительным

директором организации. Совет директоров все больше привыкал полагаться на нее, восхищаясь цельностью характера, что повлекло повышение ее заработной платы. Ко времени завершения трудовой карьеры ее среднечасовая заработная плата составляла более 24 долларов, а годовая превысила 48 тысяч. Эти цифры казались настолько невероятными для Марсии, в недавнем прошлом работавшей горничной в отеле, что ей пришлось прикрепить сверху к своему настенному графику дополнительный лист, чтобы помещалась сумма месячного дохода. Ее доходы вырвались за пределы графика (рис. 7.1)!

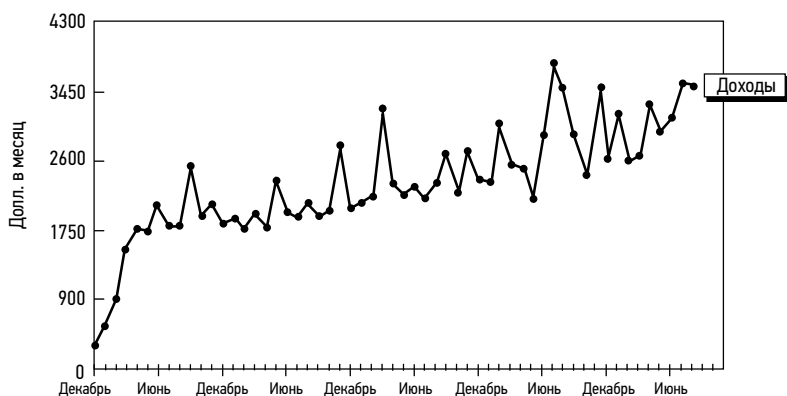


Рис. 7.1. Настенный график Марсии — доходы

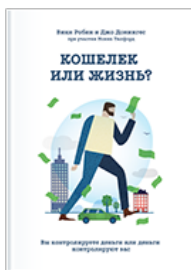
Ясная цель Марсии, твердое намерение, готовность и осознанность позволили своевременно реагировать на каждую новую вакансию с более высокой оплатой труда и в результате увеличить ее доход в четыре раза. Ее самооценка поднялась с «согласна работать за минимальную плату» до «должность исполнительного директора». Каждое новое рабочее место она превращала в исходную точку для того, чтобы двигаться дальше. Собственные навыки и подготовка, с ее точки зрения соответствовавшие лишь низкоквалифицированной и бесперспективной работе, в итоге оказались вполне достаточными для руководящей должности. Ей оставалось только ценить собственную жизненную энергию, помнить о своей цели, мобилизовать волю и уделять внимание каждой возможности, появлявшейся на горизонте.

Предназначение шага 7 состоит в том, чтобы научиться ценить свою жизненную энергию и повышать свой доход — поскольку единственная цель работы по найму сводится к получению дохода. Вы занимаетесь этим не из жадности или стремления кого-то опередить, но из самоуважения

и желания наслаждаться жизнью. В качестве побочного продукта вы, возможно, получите освобождение от долгов, увеличившиеся накопления, больше свободного времени, больше энергии, отдаваемой работе, равно как и больше энергии, направляемой на другие увлечения, а также больше удовлетворенных клиентов, довольную семью и спокойствие в душе.

Резюме шага 7

Увеличивайте доход, адекватно оценивая свою жизненную энергию, инвестируемую в работу, и обменивая ее на максимально возможную оплату труда, исходя из состояния здоровья и целостности характера.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

