

Глава 13

Первичный, вторичный и фундаментальный выбор

Когда мы действуем в режиме созидания, то делаем три вида выбора. Это стратегические элементы творческого процесса: *первичный, вторичный, фундаментальный*.

Первичный выбор

Первичным называется выбор, который касается основных результатов. Выбор этого типа вы делаете почти в любой области жизни. Так, на работе вы можете принять решение стать самым эффективным менеджером, или интегрировать искусственный интеллект с поисковыми системами, или что-то еще. В личной жизни вы делаете первичный выбор, когда решаете иметь прекрасную семью, достойную работу и квартиру. Вы можете сделать первичный выбор и другого рода: скажем, решить создать произведение искусства, приготовить фантастическое блюдо или организовать блестящий мастер-класс. *Первичный выбор — это выбор определенных результатов, которые вы хотите увидеть реализованными ради них самих.* Он не может касаться того, что нужно вам лишь как средство достижения чего-то другого, — тогда это будет выбор другой категории. Первичный выбор не может выступать в качестве очередного действия в цепочке шагов — он может существовать только как конечная цель.

Первичный выбор иногда приводит к достижению и других, отличных от задуманного, результатов или служит базисом для будущих результатов, но его основное предназначение — достижение того, ради чего он предпринимался. Когда художник рисует картину,

его первичный выбор заключается в создании картины ради ее собственного существования, а не ради того, чтобы она помогла ему подняться на следующую ступень в карьере, принесла эмоциональное удовлетворение или позволила заработать гонорар. Ученый делает изобретение в первую очередь не для получения патента, а для того, чтобы увидеть, как его реально используют.

В 1966 году Мэри Дитрих Спаэт изобрела лазер с перестраиваемой частотой излучения, после чего занялась исследованием процессов лазерного разделения изотопов. Как у большинства открывателей, ее цель состояла в том, чтобы увидеть свое детище реализованным, а не в том, чтобы заработать на нем деньги или получить патент. Она рассказывала, как авиастроительная компания Hughes Aircraft, ее тогдашний работодатель, безуспешно пыталась построить локатор на основе рубинового лазера. Спаэт была уверена, что ее идея окажется плодотворной, но компания была другого мнения:

Я получила приказ не заниматься этой темой, но продолжила работу и за несколько лет сэкономила компании кучу денег. Однако большинство идей, над которыми я трудилась, не могли быть запатентованы. По правде говоря, патенты меня не волновали. Мне было интереснее увидеть свое изобретение в действии. Оформление патента — целая эпопея. Для меня же всегда было намного важнее получить работающий результат, чем какую-то бумажку.

Если вы не уверены, что желаемый результат — самостоятельная цель или часть процесса достижения иного результата, спросите себя: «Ради чего я делаю этот выбор?» Если он рассчитан на то, чтобы помочь вам добиться чего-то большего, тогда он — часть процесса. Иными словами, в этом случае речь идет скорее не о первичном, а о вторичном выборе. Если же вы не ставите перед ним подобную задачу, а желаемый результат — ваша конечная цель, можно говорить о первичном выборе. На вопрос, почему она играет на фортепьяно, моя знакомая ответила: «Потому что мне нравится играть на фортепьяно». Это и есть пример первичного выбора. У многих людей первичный выбор заниматься искусством может быть продиктован тем наслаждением, которое они получают от акта творчества. Как говорил выдающийся скульптор XX века Генри Мур, «иногда я рисую просто для удовольствия».

Однажды мой друг-повар, готовя для нас, своих гостей, ужин, сказал мне: «Что мне нравится в работе на кухне, так это возможность импровизировать. Часто я приступаю к делу, не зная, что именно хочу приготовить. Я люблю играть с ингредиентами и жду момента, когда увижу, что же получилось». Мой приятель сделал первичный выбор, который привел как минимум к двум результатам. Во-первых, он приготовил для нас отличный ужин. За пару часов до этого он, возможно, и не знал, какое блюдо родится у него на кухне, но он знал, какими качествами оно должно обладать, и был уверен, что результат его творчества — превосходный ужин — будет отвечать всем гастрономическим критериям кулинарного искусства. Во-вторых, он получил удовольствие от процесса готовки. Этот результат можно сравнить с результатом моей знакомой пианистки, которой просто нравится играть. Или с волнением альпиниста, которое тот испытывает, когда поднимается на скалы. Или с наслаждением отпускника, млеющего на пляже под солнышком. Для моего приятеля ощущения от работы с продуктами стали желаемым эффектом вне связи с ужином, ставшим итогом работы.

Людам с подчинительно-противительной ориентацией бывает трудно сделать первичный выбор, потому что они сконцентрированы на процессе, а не на результате. Я встречал людей, столь поглощенных процессом, что они не могли представить, каких результатов добиваются. Все, о чем они думали, касалось отдельных этапов процесса, ведущих к следующим этапам.

— Чего вы хотите? — поинтересовался я у одного из участников своего семинара.

— Я хочу понять себя, — сообщил он.

— А что произойдет, когда вы поймете себя? — спросил я, пытаюсь помочь ему сфокусироваться.

— Тогда я пойму, что меня сдерживает, — ответил он.

— А что произойдет, когда вы поймете, что вас сдерживает?

— Тогда я смогу разобраться с тем, из-за чего сам себе порчу жизнь.

— А когда вы во всем разберетесь, — продолжил упорствовать я, — то что произойдет?

— Тогда я перестану это делать.

— А что произойдет, когда вы перестанете это делать?

На что последовал ответ:

— Ну, этого я не знаю.

Когда людей, сконцентрированных на процессе, спрашиваешь, куда ведет их этот процесс, они часто не могут ответить и представить себе будущее на пять-шесть шагов вперед.

Упражняемся делать первичный выбор

Знание того, какого результата вы добиваетесь, придает силы. Сделав первичный выбор, вы создаете эти результаты в уме и можете реорганизовывать свою жизнь так, чтобы претворить первичный выбор в жизнь. Когда вы делаете первичный выбор, то пробуждаете энергию зарождения, а стратегический вторичный выбор — он может быть один или не один — становится более очевидным. Делая стратегический вторичный выбор, вы определяете, какие действия приведут вас к намеченным результатам. Причем приведут таким образом, что каждый шаг станет продвигать вас вперед и увеличивать инерцию движения к достижению результата, определенного на этапе первичного выбора. Вот как это можно сделать.

Шаг 1. Составьте список того, чего вы хотите — с этого момента и до конца жизни. Впишите как профессиональные, так и личные пожелания. Включите и то, что вы хотите для мира в целом. Будьте честны с собой. Перечисляя желания, не думайте, выполнимы они или нет. Включите в список качества, которые вы хотели бы придать отношениям с людьми. Только не указывайте в перечне, как другие должны вести себя. Если вы напишете: «Я хочу, чтобы Гарри делал то-то», получится, что вы навязываете Гарри свою волю. Сосредоточьтесь на характере желаемых отношений. Напишите: «Я хочу, чтобы отношения с другом были...» Взаимоотношения могут и не иметь ничего общего с Гарри — не исключено, что героем вашего романа окажется другой человек. Пусть в список попадет лишь то, чего вы хотите. Не включайте то, чего вы не хотите: «чтобы я не ссорилась с начальником» или «больше не болеть». Не включайте и то, что, как вам кажется, *следует* включить, потому что этого от вас ждут. Относитесь к перечню как к черновику.

Шаг 2. Перечитайте список и убедитесь, что он содержит самое важное, чего вы хотите в жизни. То, что пропустили, добавьте. Вычеркните лишнее, то, чего вы не так уж хотите.

Шаг 3. Устройте проверку каждому пункту перечня с помощью вопроса: «Если бы я мог это иметь, я бы продолжал это хотеть?» Если ответ — «нет», то вычеркните пункт из перечня или переформулируйте его, чтобы он выражал то, чего вы хотите. Иногда люди обнаруживают, что на самом деле не желают того результата, который считали важным получить. Если вы ответили «да», тогда выберите этот пункт, заявив себе: «Я это выбираю».

Шаг 4. Продолжайте процесс, пока в перечне не останутся только официально выбранные вами результаты. Делая выбор, вы проходите первый этап творческого процесса. Представляя себе то, чего вы хотите, и выбирая это, вы совершаете акт зарождения. Выбрав желаемый результат, вы выпускаете на волю энергию, которая поможет двигаться в выбранном направлении.

Вторичный выбор

Выбор, помогающий совершить шаг навстречу результату, называется вторичным. Так, вы можете решить пойти в магазин (вторичный выбор), чтобы купить продукты, необходимые для приготовления блюда к ужину (первичный выбор). Вторичный выбор направлен на поддержку первичного. Несколько месяцев назад я решил привести свое тело в тонус. Это был мой первичный выбор. Для его реализации я сделал несколько раз вторичный выбор, в частности купил трехмесячный абонемент в фитнес-клуб. На самом деле вторичный выбор мне приходилось делать чуть ли не ежедневно. Нередко в течение этих трех месяцев меня по утрам посещала мысль: «А ведь я мог бы не вставать так рано и поваляться в постели. Мне не так уж и нужно идти туда сегодня!» После чего я вставал с кровати и спускался на первый этаж дома в пижаме и тапочках. Там меня посещала следующая мысль: «Теперь, когда проснулся, я могу просто зайти в ванную и вернуться в постель. И правда, мне незачем сегодня идти на занятия». Затем я надевал спортивный костюм и кроссовки, думая: «Сейчас, когда уже проснулся и оделся, я мог бы усесться в кресле с новой

книжкой и провести утро самым приятным образом». Но к этому моменту я уже успевал надеть куртку и выйти из дома. Как только я садился в автомобиль, мне на ум приходила мысль: «Теперь, когда сижу в машине, я мог бы проехаться до булочной и купить свежие круассаны».

После чего я заводил мотор и отправлялся в спортзал. Пока я добирался до фитнес-клуба, мысли о том, что мне не нужно сегодня заниматься, куда-то исчезали. Однако незадолго до окончания тренировки появлялась другая мысль: «Сегодня я неплохо покачался! Отличная работа! Мне ни к чему выполнять программу полностью». И затем я отработывал последние упражнения до конца. Вот так я несколько раз делал вторичный выбор, направленный на поддержку моего первичного. Я мог бы остаться утром в постели, но принял решение встать. Затем мог вернуться в постель, но делал выбор в пользу того, чтобы одеться. Потом — выйти из дома, хотя провести утро, валяясь на диване, было бы комфортнее. Потом я делал выбор в пользу того, чтобы поехать в спортзал, хотя мог бы съездить и в булочную. И наконец, решал доделать серию упражнений, хотя мог сократить программу.

Каждый раз вторичный выбор давался мне легко, потому что я уже сделал первичный. У меня ни на миг не возникало ощущения, что я упускаю какую-то возможность. Большинство мыслей, которые меня посещали, были лишь описанием возможного поведения. Ведь правда же: я мог остаться в постели, проваляться дома с книжкой в руках, съездить за круассанами, сократить тренировку — вот вам цепочка различных альтернативных вариантов действия, на которых я мог бы остановить выбор. Однако на каждом этапе принятия решения я отчетливо видел то, что для меня важнее. Ни в один из этих моментов мне не приходилось себя уговаривать. Потому что мой первичный выбор — привести тело в тонус — оставался на первом месте. Всякий раз вторичный выбор — встать, одеться, сходить на тренировку и выполнить ее до конца — давался мне, потому что каждое из этих решений поддерживало первичный выбор.

Но не всегда вторичный выбор делается так легко, как выбор встать и одеться. Для людей, избравших стезю профессионального музыканта или спортсмена, вторичный выбор может включать годы

тренировки. Однако во всех случаях, когда вы действуете в режиме созидания, вторичный выбор становится самоочевидным. Как только первичный выбор сделан, вторичные решения даются легко и как бы сами собой. Вторичный выбор всегда подчинен первичному. Вне контекста первичного выбора вторичный выбор лишается основ существования. Спортсменам и музыкантам, может, не нравится репетировать часами, но они репетируют, причем не из чувства долга, не по обязанности. Просто они постоянно делают вторичный выбор, соответствующий первичному, — выступать на высочайшем уровне. Этот вторичный выбор может со временем им полюбиться, потому что поддерживает их видение итогового результата.

Великий джазовый саксофонист Джерри Бергонци охарактеризовал процесс записи альбомов так:

Видение — это мое средство создания записей, вторичный выбор — его двигатель. И то и другое — любимое дело.

Как делают первичный и вторичный выбор руководители

Руководители компаний могут действовать как созидатели. Они понимают связь между *первичным* и *вторичным* выбором: между результатами, целями и теми решениями о выборе стратегии, которые принимают сотрудники, а также часами работы, обучения и планирования, которые они посвящают реализации первичного выбора. Топ-менеджеров часто призывают к созданию иерархии ценностей и функций. От них требуют расставлять желаемые результаты по приоритетности. Другим людям все задачи могут казаться одинаково важными, но руководитель должен быть в состоянии оценивать степень значимости каждой из них. Когда команда знает, какие цели важнее, ей будет понятно, как нужно поступать далее, какой вторичный выбор сделать на каждом новом этапе работы: конечно тот, который на практике поможет реализовать первичный. Возьмем простой вариант первичного выбора: выпуск нового продукта. Вторичный выбор может потребовать проведения исследований, а также выделения финансовых ресурсов и организации группы инженеров, которые будут работать над проектом.

Взаимно исключающиеся потребности

Допустим, вы проснулись утром в будний день уставшим и хотели бы еще поспать. Но вам положено вовремя приходить в офис. Что выбрать? Остаться в постели или поехать на работу? Вам хочется и того и другого, но эти два варианта исключают друг друга. Однако если вы сделали первичный выбор, то вам проще определиться, как поступить. Если работа — ваш первичный выбор, тогда вторичный выбор будет направлен на поддержание первичного. Некоторые люди теряются, когда оказываются перед выбором из двух взаимно исключающихся желаний. Некоторым так и не удастся сделать выбор. Например, они могут встать и пойти на работу «на автопилоте» или из страха наказания. Если люди не сделают выбора, у них на душе всегда будет неприятный осадок. На каком бы варианте действия они ни остановились, у них возникнет ощущение раздражения или отвращения к делу. Они могут отправиться на работу, однако мыслями оставаться в постели. И будут испытывать отвращение к службе.

Человек с подчинительно-противительной ориентацией воспринимает подобного рода конфликт как дилемму: оба варианта кажутся ему одинаково значимыми. Выбирая один из двух, такой человек всегда будет переживать другую, «упущенную» возможность как потерю, и у него станет усиливаться чувство беспомощности. Ему будет казаться, что обстоятельства вынудили его отказаться от чего-то желаемого. Если же у вас ориентация на созидание, то вы как творец расставите результаты, к которым стремитесь, по приоритетам и выберете тот, что окажется на первом месте. Вы всегда будете оставаться в сильной позиции и сможете на ходу определять свой курс поведения, выбирая действия, которые станут способствовать достижению результата. Вы не станете переживать невозможность получить все как свою потерю или как доказательство бессилия. Вы всегда будете выбирать то, чего хотите больше всего. А то, чего хотите меньше, окажется подчинено более важным потребностям.

Но и это еще не всё. Со временем, после каждого вторичного выбора, объект первичного выбора будет для вас важнее, а потому станет легче продвигаться к желаемому результату. Мне, например, с каждым новым вторичным выбором становилось проще придавать

телу желаемую форму, потому что каждый выбор способствовал утверждению в качестве дела первостепенной важности задачи возвращения телу тонуса. В моменты осуществления вторичного выбора я не думал, что в силу обстоятельств от чего-то отказываюсь. Когда вы уже сделали первичный выбор, то вторичный, который вы делаете ради поддержания первичного, дается легко. Вы поступаете так, потому что вам этого хочется. Таким образом, стратегический вторичный выбор придает вам дополнительные силы.

Долгосрочные цели и краткосрочные потребности

Некоторые из объектов первичного выбора — долгосрочные цели. В процессе их достижения у вас могут появляться краткосрочные потребности. Долгосрочные цели и краткосрочные потребности играют разную роль, потому что тянут вас в разные стороны. У всех нас есть долгосрочные цели: дать детям образование, написать книгу, совершить кругосветное путешествие и т. п. У всех есть и краткосрочные потребности. Многие из них знакомы каждому: «Я голоден»; «Мне скучно»; «Я должен сдать работу в срок»; «Мне нужен отдых». Краткосрочные потребности требуют от нас действия, и чаще всего оно призвано принести облегчение. Как правило, смысл шагов заключается в том, чтобы помочь человеку почувствовать себя лучше. Так, человек ест, пьет, часами смотрит телевизор. Когда облегчение становится движущей силой, люди начинают совершать действия, которые на самом деле не идут им на пользу. К тому же они не помогают надолго, и не только потому, что не способствуют достижению долгосрочных целей. Проблема в том, что конфликт, вызвавший потребность в этих действиях, не исчезает. Порой даже создается впечатление, что человек только тем и занимается, что переходит от удовлетворения одной краткосрочной потребности к другой, затем — к следующей и так до бесконечности.

Если вы не будете терять из виду долгосрочные цели, вам будет проще предпринимать действия для их достижения и будет понятнее, на чем остановиться во вторичном выборе. Даже отвлекающие

внимание конфликты не будут сбивать с пути. Определившись с первичным выбором и сделав вторичный, вы сможете развить умение — отличать долгосрочные цели от краткосрочных потребностей. Грегори работал плотником. Когда его приглашали взяться за работу, то спрашивали, сколько времени она отнимет. Конечно, он оценивал необходимое время, подсчитывая, сколько часов у него уйдет на стольную работу. Но, начав трудиться над проектом, он постоянно отвлекался — то в мастерскую кто-нибудь зайдет, то к телефону позовут. Из-за этих перерывов на работу уходило чуть ли не вдвое больше времени, чем он предполагал. После обучения «Технологиям творчества» Грегори привык делать выбор в пользу долгосрочных целей. Вместо того чтобы вступать в длительные беседы, он сосредоточивался на плотницких проектах. Это позволяло ему завершать работу в срок. Каждый раз, когда он понимал, что его внимание вот-вот переключится на что-то второстепенное, он принимал стратегический вторичный выбор — продолжать работу над проектом.

Фундаментальный выбор как основа основ

Похоже, конечный успех не связан напрямую с более ранними успехами. Многие из самых прославленных людей в юности не подавали надежд. Родителям Пабло Пикассо пришлось нанять репетитора, чтобы тот подготовил мальчика к поступлению в школу. В итоге преподаватель сбежал, поскольку не удалось добиться результата. Преподаватели Эйнштейна считали его ленивым учеником: он говорил сбивчиво, языки давались ему с трудом, да и по другим предметам он не блистал. В итоге родственники были вынуждены субсидировать учебу Альберта в Высшей технической школе Цюриха. Однако парень провалил часть вступительных экзаменов, и ему пришлось вернуться в школу, чтобы восполнить пробелы в образовании. В детстве выдающийся общественный деятель Элеонора Рузвельт не производила впечатления одаренного ребенка, и никто не думал, что она добьется чего-то в жизни. Мать считала ее несносной, а родственники говорили, что малышка любит привирать, воровать конфеты и плохо справляется с математикой, грамматикой и правописанием. Она грызла ногти, жутко боялась воров и темноты и была робкой и неуклюжей.

Преподаватели Марсея Пруста жаловались, что его сочинения плохо структурированы. Литераторы Стивен Крейн, Юджин О'Нил, Уильям Фолкнер и Фрэнсис Скотт Фицджеральд не были хорошими учениками, а композитор Джакомо Пуччини и вовсе постоянно проваливал экзамены. Однако все эти люди, повзрослев, стали выдающимися деятелями мирового искусства. Как так? В первые годы существования нашего курса «Технологии творчества», когда я только начал заниматься вопросами человеческих усилий и креативности, мне покоя не давало одно наблюдение. Я заметил, что после обучения у нас многие люди с легкостью добиваются тех результатов, о которых мечтали всю жизнь, в то время как другие, побывавшие на тех же занятиях, начинали, похоже, сталкиваться с еще большими трудностями.

Несколько месяцев я ломал голову над вопросом, в чем отличие между ними. Я был озадачен и тем, что самыми успешными в творчестве оказывались не те, кто в начале курса подавал большие надежды. Так я пришел к открытию фундаментального выбора, который связан с существованием человека, с его основополагающей жизненной ориентацией. Именно в этом его отличие от первичного и вторичного выбора! Первичный выбор касается результатов, а вторичный — обеспечения достижения результатов. *Фундаментальный выбор — тот, который вы делаете, когда определяете базисную жизненную ориентацию.* Многие успешные люди — как те, которых я перечислил, — сделали выбор в жизни. Благодаря этому выбору их более ранний опыт не изменил направление их жизни — направление на созидание, творчество, создание того, что для них наиболее значимо. *Фундаментальный выбор — основа, на которой зиждется первичный и вторичный выбор.*

Если вы никогда не делали фундаментального выбора стать некурящим человеком, не имеет значения, какой системы отказа от курения вы будете придерживаться — она работать не станет. Вы можете попробовать гипноз или лечение посредством выработки условного рефлекса отвращения на табак. Ни одна из этих форм терапии не сможет бросить курить, если вы не сделали фундаментальный выбор стать некурящим человеком. А вот если вы такой выбор сделали, тогда почти любая система сгодится. Более того: сделав фундаментальный

выбор, вы окажетесь способны выбрать самую эффективную программу, потому что она позволит вам быстрее всего добиться результата. Быть некурящим человеком — это базисное состояние, и оно сильно отличается от состояния курильщика, пытающегося бросить курить. Те, кто в начале курса «Технологии творчества» делал фундаментальный выбор создать то, о чем мечтает, оказывались самыми успешными учениками. Те же, кто не делал подобного выбора, относились к своему росту и развитию по-другому. Вместо того чтобы сделать *все от них зависящее* и посмотреть, удастся ли реализовать свою мечту, они пассивно предоставляли возможность обстоятельствам диктовать события. Похоже, они надеялись, что сам факт присутствия на занятиях изменит их жизнь. В отличие от них люди, сделавшие фундаментальный выбор прожить жизнь так, как они того хотят, относились ко всему, что касалось их успеха, отнюдь не пассивно.

С тех пор как я открыл существование фундаментального выбора, мы объясняем каждому слушателю курса, как работать с различными видами выбора. Благодаря этому нововведению почти всем нашим слушателям удастся ускорить процесс выработки собственного творческого подхода. Однажды к нам на курс записалась женщина, которая с восьмилетнего возраста страдала клаустрофобией. В детстве она застряла в вентиляционной шахте и просидела в ней два дня, пока ее не нашли. После того случая она боялась путешествовать поездом или самолетом. Приступив к занятиям, она решила, что хочет съездить на экскурсию в Испанию. Трудно было ожидать от нее такого выбора — ведь она никогда в жизни не летала на самолете, и до того одна только мысль о полете вызывала у нее дрожь. Но затем дама сделала фундаментальный выбор: стать творческой силой в своей жизни. Ее выбор полететь в Испанию на каникулы вступал в конфликт с ее клаустрофобией. Но поскольку она сделала именно такой выбор, ее страхи испарились. Женщина заказала билет и отправилась в путешествие. Она решила, что жизнью впредь будет управлять сама и не позволит обстоятельствам из прошлого диктовать линию поведения. Клаустрофобия у дамы исчезла и больше ее не беспокоила.

Я привел пример того, как может измениться ваша ориентация, стоит вам сделать фундаментальный выбор. После этого вы уже

сможете реорганизовать свой первичный и вторичный выбор так, чтобы он соответствовал фундаментальному выбору. Когда люди делают фундаментальный выбор и решают остаться верными своим идеалам, они способны с легкостью осуществить массу перемен, которые прежде казались им невозможными. Время идет, обстоятельства меняются, и вы можете перестать думать о том, что было для вас важнее всего. Но вы легко к этому вернетесь, если сделали свой самый значимый выбор искренне и честно.

Выбор души и целенаправленность

Джакомо Пуччини однажды сказал: «Сознательное, целенаправленное овладение собственной силой духа — великое таинство... Когда мне это удастся, я испытываю пламенное желание и стойкую решимость создать нечто стоящее». Мартин Бубер* называет силу фундаментального выбора «целенаправленностью». В книге Daniel: Conversations About Realisations («Даниил: диалоги о реализации») он пишет:

Целенаправленность есть первичное напряжение человеческой души, которое временами выводит ее из бесконечности возможного, заставляя выбрать именно это и реализовать его посредством действия.

Выражая беспокойство о будущем цивилизации, Бубер советует нам стремиться к осознанию собственного выбора, «действовать целенаправленно». Фундаментальный выбор большинства людей связан со свободой, здоровьем и верностью себе. Свобода может иметь как внутреннее, так и внешнее проявление. Внешняя свобода включает в себя возможность выбирать и формировать условия жизни. Внутренняя подразумевает ощущение неограниченности. Здоровье имеет физические, умственные, эмоциональные и духовные аспекты. Быть верным себе означает иметь возможность выбирать образ жизни в соответствии с моральными принципами и уникальным для каждого человека смыслом жизни.

* Мартин Бубер (1878–1965) — еврейский философ, один из самых выдающихся религиозных мыслителей XX века. *Прим. ред.*

Характеристики фундаментального выбора

Фундаментальный выбор не подвержен переменам при изменении внешних или внутренних обстоятельств. Если вы сделали выбор быть верным себе, то будете действовать так, как свойственно вам, независимо от того, переживаете вы подъем душевных сил или упадок, находитесь дома или на работе, в компании друзей или врагов. Если же вы однажды решите, что не обязательно быть постоянно верным себе, поскольку подобная позиция порой вызывает неудобства или заставляет чувствовать себя неловко, тогда, возможно, вы на самом деле и не делали такого фундаментального выбора. Ведь получается, что вы ставите свое решение в зависимость от условий или обстоятельств, в которых оказываетесь. Когда же вы делаете фундаментальный выбор, то удобство и комфорт перестают иметь значение, поскольку в своих действиях вы руководствуетесь исключительно собственным фундаментальным выбором.

Как только вы делаете фундаментальный выбор, то получаете возможность действовать с новых позиций. Смысл обстоятельств в корне меняется. Вы понимаете, как их использовать для реализации своего выбора вне зависимости от того, как они складываются. Если вы сделали фундаментальный выбор оставаться верными себе, вы откроете новое видение обстоятельств. Вы оказываетесь в состоянии использовать извлекаемую из них информацию для коррекции этих самых обстоятельств так, чтобы оставаться верным себе. Один мой знакомый, биржевой маклер, работал на крупную инвестиционную компанию. Он жаловался на сложные условия, в которых ему приходится трудиться. Сложности проистекали как из особенностей его профессии, так и из специфики этой фирмы. Но, сделав фундаментальный выбор оставаться верным себе, он смог изменить отношение к обстоятельствам на работе: перестал чувствовать себя их жертвой и начал использовать их как источник информации и обратной связи. Чаще всего он, помнится, жаловался на своего начальника и критиковал его за нежелание помогать сотрудникам. После того как мой друг осуществил фундаментальный выбор, он решил делать все возможное, чтобы поддерживать своего начальника. В результате поведение моего товарища и его самоощущение в корне изменились. Как биржевой маклер он стал более эффективен и полезен для

клиентов. Его раздражение работой сменилось удовлетворением, он перестал ожидать от профессии удовольствия, а начал привносить свою удовлетворенность в свое же дело.

Люди подчинительно-противительной ориентации ждут, что обстоятельства станут для них источником удовлетворения, и неизбежно терпят разочарование, потому что обстоятельства как таковые удовлетворения принести не могут. Люди с ориентацией на созидание сами создают то, что дарит им удовлетворение, независимо от обстоятельств. Они привносят свое удовлетворение в те обстоятельства, в которые попадают. Вам никогда не следует ожидать, что проекты, за реализацию которых вы беретесь, принесут вам удовлетворение. И не стоит гадать, какой из них окажется наиболее «продуктивным» в этом плане. Вам надо считаться лишь с тем, достаточно ли важен для вас тот или иной проект, чтобы за него взяться, — ведь во всех случаях вы привнесете в него собственный уровень удовлетворенности. Когда вы решаете взяться за проект, у вас нет скрытых мотивов — вы не прикидываете, что можно будет из него извлечь. Вами руководят лишь энтузиазм и желание увидеть результаты проекта реализованными.

Сделав фундаментальный выбор, скажем, оставаться верным себе, вы создадите новую структуру в жизни, путь наименьшего сопротивления в которой ведет к реализации вашего выбора. И тогда вы можете обнаружить, что вам стало легче отказываться от компромиссов. Вы окажетесь в силах легко порвать со старыми привычками, например жаловаться, воспринимать себя как жертву, обвинять во всем других. Это произойдет благодаря силе приверженности фундаментальному выбору, а не вследствие попыток манипулировать собой и заставить от них отказаться. Когда я провожу тренинги для психотерапевтов, то всегда учу их в первую очередь стремиться помочь пациентам разобраться, чего те ждут от лечения, помочь им определиться с первичным выбором. Еще я советую объяснять людям динамику вторичного выбора. Важно, чтобы психотерапевт помог своему пациенту сделать фундаментальный выбор, например быть самодостаточным человеком, свободным и верным себе. В большинстве случаев такой выбор в корне меняет жизненную ориентацию. Если же ориентация не изменится, то не будет и ощущения эффекта от терапевтической работы.

Первичный и фундаментальный выбор

Первичный выбор касается конкретных результатов, в то время как фундаментальный определяет жизненную ориентацию, состояние существования. Вы можете сделать первичный выбор, решив стать музыкантом, а затем принять и вторичные решения, чтобы добиться цели, но так и не сделать фундаментальный выбор и не реализовать потенциал на сто процентов. Вы можете сделать первичный выбор и обзавестись красивым домом или интересной профессиональной карьерой, но обойтись без фундаментального выбора. Скажем, так и не решить стать главной творческой силой в собственной жизни. Многие люди выбирают для себя религиозный путь (первичный выбор), но не делают фундаментальный выбор прожить жизнь в соответствии с высокими духовными ценностями. Не меньше и тех, кто решает жениться или выйти замуж (первичный выбор), не делая фундаментального выбора прожить жизнь в преданности избраннику или избраннице.

Фундаментальный выбор и подчинительно-противительная ориентация

Люди с подчинительно-противительной ориентацией никогда в жизни не делали настоящего фундаментального выбора. Вовсе не обязательно делать такой выбор официально. Некоторые всегда остаются верными себе, хотя формально подобного выбора не делали. Но то, как они живут, и есть, по сути, их выбор определенного образа жизни. Однако если они сформулируют для себя этот выбор, он придаст им дополнительные силы. Фундаментальный выбор может стать той чертой, которую необходимо перейти, чтобы сменить подчинительно-противительную ориентацию другой — ориентацией на созидание. Если вы не сделаете выбора стать главной творческой силой в жизни, то всегда будете находить лишь новые методы реагирования на обстоятельства и станете еще больше укреплять подчинительно-противительную ориентацию. Но и это еще не все. Если вы будете сохранять данную ориентацию, попытки

совершенствовать себя могут создать у вас впечатление, что вы движетесь и меняетесь, но в действительности трудно надеяться на серьезные изменения. Даже если ваши усилия дадут временный эффект, они не помогут реализовать настоящие мечты. Но как только вы сделаете фундаментальный выбор, решите стать главной творческой силой в своей жизни, то можете быть уверены: какой бы путь развития вы ни выбрали, он для вас окажется самым подходящим.

Главная творческая сила в вашей жизни

Фундаментальный выбор стать главной творческой силой в жизни — базис, на котором зиждется ориентация на созидание. Как только вы сделаете такой выбор, смысл реальности для вас в корне изменится. Вы перестанете воспринимать обстоятельства как внешние ограничения, реальность станет для вас важным источником информации о процессе созидания. Решение стать главной творческой силой в жизни не означает, что впредь вы будете навязывать себе иной взгляд на мир. Фундаментальный выбор — это не метод манипулирования силой воли. Он не призывает вас изменить свое «отношение» к жизни, не сводится к девизу, в который нужно поверить, это не утверждение, которое необходимо повторять, и не позиция, которую следует усвоить. Это выбор. Он проистекает из желания, а не из какой-то необходимости или ситуации, в которую вы попали. Вы делаете такой выбор просто потому, что так хотите.

Вследствие этого выбора смысл слова «желание» для вас изменится. Оно перестанет означать «тщетные попытки» и превратится в «вѣдение того, что достойно устремлений». Изменится и смысл слова «усилия»: если раньше это были «действия, предпринимаемые в попытке вернуть эмоциональный покой», то теперь — «действия, направленные на реализацию своего вѣдения и претворения его в жизнь». Более того: принципиально изменится и качество вашей жизни. Вы перестанете переживать ее как испытание, борьбу, скуку и рутину — именно такой кажется жизнь людям с подчинительно-противительной ориентацией. Для людей же с ориентацией на созидание

жизнь — волнующее приключение. Благодаря фундаментальному выбору каждое мгновение будет давать человеческому духу возможность для самореализации, при которой может происходить много хорошего. Однако подобный выбор нельзя сделать в попытке облегчить боль или страдания. Все ровно наоборот: сделав такой выбор, вы сможете лучше справляться с жизненными ситуациями — как плохими, так и хорошими.

Эмоции, отношения и поведение

После перехода к ориентации на созидание вы можете заметить, что ваше отношение к действительности, вопреки ожиданиям, не претерпело больших изменений. Вы можете по-прежнему относиться к людям неприязненно, злиться из-за неурядиц в офисе, беспокоиться о финансовом состоянии. Вы можете продолжать придерживаться старых политических взглядов. Как и раньше, можете предпочитать жить в определенном городе и по-прежнему оставаться негативистом, ворчун и злокой. Фундаментальный сдвиг в ориентации не ведет к резкому изменению позиций, стиля и образа жизни. Однако рано или поздно вы ощутите перемены, которые коснутся всего, что вам нужно для поддержания своей жизни как творца — человека, посвятившего себя созиданию, претворению в жизнь того, что имеет ценность для него лично. Постепенно перемены приведут к перестройке вашей жизни. Нередко люди, сделав фундаментальный выбор остаются верными себе, меняют работу, отношения с окружающими, образ действий, отказываются от действий, идущих вразрез с их решением.

Наши архивы полны примеров, как выпускники курса «Технологии творчества» реализуют этот принцип на практике. Среди них есть, например, член совета директоров компании, входящей в Fortune-500. Занимаясь у нас, он обнаружил, что потратил годы работы в корпорации на попытки стать ее генеральным директором. Когда же он сделал фундаментальный выбор оставаться верным себе, то осознал, что для него важнее всего благополучие компании, на которую он трудится. Пересмотрев приоритеты, он выяснил,

что ему на самом деле хочется возглавлять то подразделение, за которое он сейчас отвечает, и решил остаться на своем месте. Фундаментальный выбор привел к пробуждению его энтузиазма, и когда ему предложили стать генеральным директором, он ответил отказом. Сегодня он трудится намного эффективнее, чем когда-либо прежде, любит работу и не изводит себя усилиями получить более высокий пост.

Или другой пример. Сделав фундаментальный выбор оставаться верной себе, одна дама, весьма успешный консультант, решила сменить сферу деятельности. Ей нравилось заниматься консалтингом, но она осознала, что любит работать с отдельными людьми, а не с группами служащих в суетливой бизнес-среде. Она поняла, что ее консалтинговая практика — лишь средство достижения того, чего она по-настоящему хочет. Так, в возрасте тридцати шести лет она начала изучать психологию в одном из ведущих вузов страны и стала успешным психологом-клиницистом. И еще пример. После долгих лет активного курения мужчина, разменявший четвертый десяток, сделал фундаментальный выбор быть здоровым. До этого момента он несколько раз пытался бросить курить, но безуспешно. Только сделав фундаментальный выбор быть здоровым, он смог навсегда избавиться от вредной привычки, а также изменить режим питания и начать регулярно заниматься физкультурой. Он мог бы предпринять все эти действия, не делая фундаментального выбора, однако тогда не смог бы превратить их в образ жизни.

Делая фундаментальный выбор, вы приводите в действие определенные качества своего характера, давая им возможность реализоваться. Каждое из этих качеств становится элементом вашей текущей реальности и, следовательно, частью вашего творческого процесса. Более того: хотя сдвиг в ориентации и не влияет напрямую на поведение, он меняет лежащую в его основе структуру, диктующую тот или иной образ действий. Так что в итоге поведение тоже меняется. Но эти перемены происходят как естественное следствие изменения структуры, поскольку путь наименьшего сопротивления в режиме созидания ведет к поведению, способствующему реализации задуманного творения. Как же назвать описываемые мной перемены, если

это не перемены в поведении, эмоциях и образе жизни? Речь идет о переменах в структуре существования, и от них зависит, сможете ли вы показать миру лучшее, на что способны.

Как сделать фундаментальный выбор

Фундаментальный выбор делается, по сути, так же, как и первичный. Прежде всего вы должны *искренне хотеть* то, чему отдаете выбор. Это и есть самое важное условие. Если вы не горите желанием становиться главной творческой силой в жизни, у вас не получится сделать такой выбор. Например, вы можете решить стать свободным, поскольку чувствуете себя несвободным. В таком случае выбор будет продиктован реакцией на состояние несвободы. Вы не сделаете фундаментальный выбор быть свободным, потому что не испытываете такого желания, — вы просто не хотите больше быть несвободным. В подобных обстоятельствах вы можете сделать выбор стать свободным, однако это бессмысленно с точки зрения фундаментального выбора, так как вы структурно не в состоянии повлиять на ситуацию с вашей свободой и несвободой. Фундаментальный выбор быть свободным — один из тех типов выбора, которые связаны с переходом от подчинительно-противительной ориентации к ориентации на созидание. Чтобы осуществить такой переход, необходимо проделать серию шагов.

Шаг 1. Понять, чего вы хотите. Для выполнения первого шага попробуйте ответить на вопросы ниже. Определите, действительно ли вы этого хотите? Не принимайте по умолчанию, что вам нужно решительно все. И вообще не делайте предположений. Подойдите к делу непредвзято. Предлагаю вам уделить не менее двух, но и не более пяти минут каждому из пунктов.

Хотите ли вы быть:

- 1) главной творческой силой в своей жизни?
- 2) верным самому себе?
- 3) здоровым (физически, эмоционально, умственно и духовно)?
- 4) свободным?

Шаг 2. Выбрать, чего вы хотите. Если вы хотите быть свободным, здоровым, верным себе и стремитесь стать главной творческой силой в жизни, тогда официально выберите для себя каждый из этих пунктов по очереди. Скажите себе:

- 1) я выбираю быть главной творческой силой в своей жизни;
- 2) я выбираю быть верным самому себе;
- 3) я выбираю быть здоровым;
- 4) я выбираю быть свободным.

Эффект от фундаментального выбора

Если вы сделали свой официальный выбор по всем четырем пунктам, то со временем начнете замечать изменения в своем образе жизни. Вы можете обнаружить, что наступили перемены в ощущении свободы, в здоровье, в поведении при отстаивании принципов, а также в степени эффективности творческих усилий, направленных на реализацию задуманного. Эти перемены будут продиктованы вашей новой ориентацией и лежащей в ее основе структурой. У вас появится естественная склонность к реорганизации жизни, чтобы она соответствовала вашему фундаментальному выбору. Обстоятельства могут меняться как быстро, так и медленно. Но если вы сделали свой выбор, время начнет работать на вас, потому что структурные тенденции вашей жизни теперь таковы, что ведут к реализации этого выбора.

Наверное, у вас возник соблазн спросить, как проявляется такой сдвиг в жизни человека, живущего в режиме созидания. Так вот, мы не можем предсказать, как будет выглядеть подобный сдвиг, поскольку в каждом случае он станет проходить по-своему. И вообще, наверное, лучше не иметь четкого представления о том, как все будет происходить, потому что в таком случае вы можете поддаться искушению «подогнать» свою реальность под «картинку» из приведенного мной примера. И Бетховен, и Моцарт — великие композиторы. Вместе с тем творческий процесс у них происходил по-разному: у Бетховена он был длительным и утомительным, в то время как

Моцарт творил быстро, искрометно. Ваша манера сотворения своего «я» будет в корне отличаться от манеры всех других людей.

Если вы дочитали книгу до этого места и еще не сделали свой фундаментальный выбор по четырем перечисленным выше пунктам, я предлагаю вам вернуться и подумать над ними еще раз. И если у вас возникнет желание, то сделайте свой выбор сейчас. Я мог бы описать вам вкус ванильного мороженого, но, пока сами не попробуете его, вы не будете знать, что я описывал. Сделать свой фундаментальный выбор по четырем пунктам — совсем иное дело, нежели читать о нем. Лучший способ ощутить мощь фундаментального выбора — осуществить его.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

Максимально полезные книги

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



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

