

Содержание

Введение	7
--------------------	---

ЧАСТЬ 1

Нижние ветви дерева: плоды, которые сами падают в руки

1. Почему мы покупаем слишком много (и как прекратить это) . . .	16
2. Как избавиться от хаоса и защитить планету. Пять основных принципов	32
3. Экологически ориентированный минимализм и семейный бюджет	62
4. Устойчивый минимализм и воспитание детей	83
5. Все о минималистичных капсульных гардеробах	102

ЧАСТЬ 2

Середина дерева: достижение устойчивости

6. Минимализм на кухне.	122
7. Пожалуйста, поменьше пластика	151
8. Углеродный след и проблемы устойчивого развития	176
9. Дарить и экономить	192

ЧАСТЬ 3

Самая высокая цель — самодостаточность

10. Почему самодостаточность так важна	208
11. Сделай сам (и притом дешевле).	223
12. Боритесь за перемены.	242
Благодарности	260
Об авторе	262
Приложение.	263
Комментарии	266

ЖИВОЕ ДЕРЕВО УСТОЙЧИВОГО МИНИМАЛИЗМА: от корней к вершине

ЧАСТЬ 3

Уровень сообщества

- Делитесь ресурсами
- Делайте ставку на местный малый бизнес
- Экономьте, опираясь на принцип «из рук в руки»

Пропаганда минимализма

- Помните про важность инклюзии
- Поощряйте основанную на фактах дискуссию в вашем сообществе
- Всегда ищите решения

ЧАСТЬ 2

Уровень семьи

- Не используйте одноразовые пластиковые предметы
- Уменьшайте вредное воздействие на окружающую среду
- Возрождайте традиции и навыки, проверенные веками

Товары для дома

- Используйте нетоксичные материалы
- Готовьте дома
- Думайте об экологии

Здоровье и красота*

- Упростите косметические процедуры
- Используйте натуральные ингредиенты и средства.
- Больше внимания холистической медицине

ЧАСТЬ 1

Домашнее хозяйство

- Чаще занимайтесь уборкой в доме
- Будьте организованы
- Стремитесь к безотходному хозяйству**

Финансы

- Не делайте лишние покупки
- Оптимизируйте бюджет и держитесь его рамок
- Совершайте только осознанные покупки

Путешествия

- Меньше летайте на самолетах
- Меньше ездите на автомобилях
- Покупайте квоты на выбросы углерода

Пять руководящих принципов личного минимализма

1. Осознанная простота
2. Благоразумное потребление
3. Устойчивый быт
4. Самодостаточность
5. Принципиальность

* Этот материал обсуждается не во второй части книги, а в третьей. — Прим. пер.

** Этот материал обсуждается не в первой части книги, а во второй. — Прим. пер.

Введение

Дорогие соотечественники! Хватит уже, наконец, покупать все подряд!

Никогда не забуду тот первый (и единственный) раз, когда я отправилась на распродажу в «Черную пятницу». Я проснулась рано — если честно, то слишком рано, — и встала в очередь, огибавшую большой супермаркет. Стояла холодная ноябрьская ночь, и я то и дело ходила из стороны в сторону, чтобы согреться. Огни на стоянке подсвечивали холодный пар, шедший из ртов собравшихся у магазина людей, и в тот момент у меня мелькнула мимолетная мысль, что все это чрезвычайно глупо. Все, чего мне тогда действительно хотелось, — это вернуться домой и лечь обратно в постель.

Но в конце концов я все же купила желанный телевизор с плоским экраном. На этой покупке я сэкономила немного денег, но на самом деле совсем ничтожную сумму. Телевизор оказался неплохим, но проработал он всего несколько лет, а потом изображение покрылось пикселями и разглядеть что-либо на экране стало невозможно. Вспоминая ту «Черную пятницу», я теперь понимаю, что была права: мне следовало сразу отправиться назад домой. Хотела бы так и не вылезать из постели тем утром.

Производящие и торговые корпорации хотят, чтобы мы верили, будто счастье заключается в вещах, но исследования говорят об обратном. В 2018 году 40% американцев заявили, что ощущают больше беспокойства от жизни, чем в предшествовавшем году¹, причем каждый 15-й из опрошенных подозревал у себя симптомы депрессии². Наше безудержное стремление

покупать навязало нам огромные долги: средний американец имеет четыре кредитные карты и практически не снижающийся совокупный кредитный долг по ним, равный \$6200³.

А еще подумайте, сколько у нас в стране скопилось мусора. Многие люди имеют обыкновение чуть что покупать более новые, более яркие, более привлекательные модели всего, чем мы пользуемся (или просто держим на виду) в своих домах, и при этом выбрасывают совершенно целые и идеально работающие устройства под тем предлогом, что они якобы устарели, в результате чего наши свалки переполнены абсолютно нормальными вещами.

Минимализм — сознательный выбор жизни с меньшим числом вещей — дает надежду тем американцам, кто пресыщен дорогостоящими покупками и устал от постоянно растущего потребления. Приверженцы более скромного образа жизни, основанного на поговорке «лучше меньше, да лучше» демонстрируют на своем опыте, что минимализм дарует нам драгоценные часы свободного времени, ясность ума и финансовую стабильность. Но есть еще одно большее преимущество жизни с меньшими затратами, о котором мало кто говорит: минимализм — это ключ к спасению нашей планеты.

Хотя в последние годы минималистический образ жизни переживает второе рождение, его философия отнюдь не нова. Минимализм упоминается в бесчисленных древних текстах. Буддисты, например, тысячелетиями избегали привязываться к материальным благам*. Тем не менее минимализм XXI века нов в том, что сейчас эта концепция тесно переплетается с идеей очищения планеты от мусора. Пропагандисты минимализма,

* Это характерно не только для буддизма, но и для других религий; христианские тексты, в частности, регулярно призывают к нестяжательству. Тем не менее следует понимать, что религиозный минимализм имеет под собой совершенно иные основания и никак не связан ни с экономикой, ни с экологией. Иначе говоря, минималист в понимании автора этой книги может быть одержим вещизмом с религиозной точки зрения, будучи сосредоточенным на вещах, пусть и на небольшом их количестве, точно так же, как постоянное сосредоточение на диетах ради моды может считаться разнородностью чревоугодия. — *Прим. пер.*

в том числе авторы книг и статей, активные блогеры, эксперты из документального кино, регулярно выступают за избавление от беспорядка у нас в домах, но часто молчат о проблемах экологической и экономической устойчивости. В итоге минималисты, которые действуют с энтузиазмом, но мало знают о наших общих проблемах, все равно попадают в порочный круг: они то и дело покупают, потом выбрасывают ради наведения порядка, затем снова покупают и так далее. С исторической точки зрения чрезмерный упор на избавление от хлама и недооценка причин, по которым мы вообще покупаем слишком много, фактически несовместимы с реальными целями минимализма. Кроме того, эта практика истощает ресурсы Земли без всякой необходимости.

Минимализм заинтересовал меня вскоре после того, как я стала матерью, причем по чисто эгоистическим причинам. Мы с моим мужем Хейгом счастливо сосуществовали в квартире площадью 850 квадратных футов с собакой и двумя кошками*. Но когда родилась наша первая дочь Энни, друзья и родственники буквально засыпали нас подарками. Внезапный шквал детских игрушек, одежды и предметов для ухода за детьми, обрушившийся на нас, грозил выжить из дома нас самих.

Сортировка, рассовывание по полкам и шкафам, чистка и попытки применить все это казавшееся бесконечным имущество моей дочери полностью поглотили редкие моменты моего свободного времени. Я невольно задавалась вопросами об обратной стороне чрезмерного потребления в те минуты и часы, когда складывала новенькие детские наряды и рыскала по квартире в поисках мест для их хранения, не говоря уже о массе ненужных нам пластиковых игрушек. Хотя западная культура постоянно подчеркивает, что лучше иметь больше, чем иметь меньше, я поняла, что не доверяю этой логике. Наоборот, я все пыталась представить себе, как могла бы выглядеть более простая и более экологически ответственная жизнь в XXI веке. И я не знала, возможно ли что-то подобное в принципе.

* Примерно 80 м². — *Прим. пер.*

Я хотела обрести покой в собственном доме, а значит, мне нужно было что-то изменить. Я нашла в интернете несколько групп, посвященных минимализму, и попыталась обрести дух товарищества, общаясь с ними. Я больше не считала минимализм странной контркультурной концепцией: в конце концов, тысячи таких же людей, как и я, считали, что «меньше» может значить «больше».

Но со временем это приятное ощущение родства исчезло. Я не могла ни понять, ни одобрить поступки коллег-минималистов, которые фотографировали на обочинах мешки для мусора, набитые полностью пригодными к использованию вещами, ожидавшими мусоровозную машину. Мне была неприятна сама мысль о том, что минимализм достигается нами за счет ресурсов нашей планеты. Если минимализм — это просто синоним бесконтрольного накопления мусора, то я не готова была считать себя минималистом.

Тогда кем же мне себя считать? Зеленой? Я присоединилась к интернет-группам, пропагандирующим безотходное хозяйство. Получив сначала мотивацию от минималистских групп, я теперь получила некоторое образование от «безотходников». Я узнала, как наша общая проблема избыточного покупательства влияет на планету. Я обнаружила (к своему ужасу), утверждение ученых о том, что в климатическом балансе Земли происходят необратимые изменения. Я узнала настоящие проблемы, связанные с пластиком, и обрела уверенность в том, что смогу избавить Землю от собственного груза выброса углеродов, казавшегося мне уже чрезмерным.

Но и здесь что-то пошло не совсем так, как ожидалось. Разговоры внутри новых сообществ велись обычно в черно-белых тонах, а оценка экологического поведения людей, было либо целиком похвальной, либо полностью негативной. Существовало и постоянное противоречие между хранением вещей и избавлением от них. В то время как типичный защитник окружающей среды теоретически готов был сохранить в доме все в надежде на повторное использование, минималист хотел бы

избавиться от лишнего, не использующегося имущества. Я же хотела как раз избавиться от ненужных предметов!

Интуитивно я понимала, что и минимализм, и «зеленый» поход к хозяйству основаны на сокращении потребления и обладания. Меньше владеть, меньше нуждаться и меньше желать — главные принципы минималистского образа жизни — весьма эффективные способы. Я поняла, что экологически ответственный образ жизни и минимализм — представляют собой две стороны одного и того же подхода к жизни. Некоторые люди при этом позиционируют себя как защитников окружающей среды, другие считают себя минималистами, но при этом существует обширная «средняя» область, куда попадают те, кто стремится к экологически ориентированному минимализму.

Таким образом, экологически ориентированный минимализм — это концепция, основанная на идее, что жить лучше — значит жить с меньшими затратами. Речь идет здесь также и о том, чтобы вносить постепенные изменения в нашу повседневную жизнь, имея в виду помощь сохранению нашей планеты для будущих поколений.

Жить лучше — значит жить с меньшими затратами

ЧТО ТАКОЕ УСТОЙЧИВЫЙ (ИЛИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫЙ) МИНИМАЛИЗМ?

Говоря техническим языком, устойчивый минимализм — это радикальная контркультура, направленная против потребительства. Речь, в частности, идет о следующем:

- Снижение потребления как средство снижения выброса углерода;
- Ответственное отношение к мусору и отходам ради выживания всей планеты;
- Отказ от одноразовых товаров;
- Переработка старой продукции, но лишь в качестве последнего средства;

- Переосмысление нашего статус-кво в мире;
- Укрепление малой экономики за счет местной торговли и товарного обмена;
- Снижение уровня вредных веществ в окружающей среде;
- Использование возможностей сотен и тысяч людей, вносящих свой вклад в минималистский образ жизни;
- Самодостаточность как конечная цель.

Как устроена эта книга

Вы когда-нибудь собирали яблоки в саду? В Новой Англии, где я живу, сбор яблок — неперемutable занятие каждую осень. Это приятный, активный отдых для всей семьи, когда каждый делает то, что удобнее именно ему. Лара, моя дочь-дошкольница, срывает яблоки с нижних веток, а мы с Хейгом — с веток повыше. А другая моя дочь, шестилетняя сорвиголова Ани, держась за перила винтовой лестницы, залезает на самый верх и срывает плоды с верхушки.

Эта книга представляет собой нечто вроде метафорической яблони. Чтобы перейти от суматошной потребительской культуры к более неспешному, более осознанному существованию, чтобы освоить новый и необычный образ жизни, лучше всего действовать постепенно. Условно говоря, сначала нужно научиться срывать яблоки с нижних ветвей, это и проще, и больше нас стимулирует к дальнейшим шагам.

В Части 1 мы начнем со сбора плодов, которые висят ниже других. Вы очистите дом от лишних вещей и получите более ясное понимание того, почему люди вообще покупают слишком много.

Во второй части мы поднимемся к середине нашей «яблони». На этом уровне вы сможете создать основы, которые будут способствовать устойчивости вашей жизни в долгосрочной перспективе.

Наконец, в Части 3 вы доберетесь до верхней части дерева, где вам предстоит развить минималистскую самодостаточность, чтобы как можно меньше полагаться на внешних производителей и продавцов и как можно больше — на свои собственные навыки. Вот теперь настало время взяться за лестницу, ведущую к вершине.

Когда я, будучи еще молодой матерью, занялась поиском своего места в мире, мне так и не удалось найти сообщество, которое поддерживало бы мои экологические идеалы в сочетании со стремлением к минимализму. Я желала найти такое виртуальное пространство, где родители-единомышленники могли бы ощущать дух товарищества и одновременно получать конкретные советы о том, как жить более простой жизнью, но тогда этого пространства не существовало. Поэтому в один прекрасный день, когда моя дочь Лара крепко заснула, я взяла и купила себе доменное имя. Вот и по сей день на этом сайте, MamaMinimalist.com, размещается мой блог и подкаст [The Sustainable Minimalists](http://TheSustainableMinimalists.com). С помощью этой книги, веб-сайта и подкаста я надеюсь создать сообщество, которое поддержит других людей в их стремлении к устойчивому минимализму.

Приятного чтения!

Часть 1

**Нижние ветви дерева:
плоды, которые сами
падают в руки**

1

Почему мы покупаем слишком много (и как прекратить это)

Капитализм нуждается в потребителях

Вы правда верите в то, что обладание вещами делает вас счастливыми? Вы правда готовы принять то, что у вас есть, за то, чего вы сами стоите? Людей, которые думают подобным образом, очень много.

Изобилие имущества — признак богатых людей и обществ, а граждане развитых стран действительно состоятельны. С 1967 по 2017 год сумма ежегодных расходов американцев увеличилась почти в 20 раз^{4, 5}. Среднестатистический американец живет в непропорционально большом доме, носит разную одежду буквально каждый день и является обладателем более 300 000 вещей⁶.

Появились компании с многомиллионными доходами, которые только и занимаются тем, что помогают вам справляться с вещами. Неудивительно, что даже если средний размер американских домов за последние полвека вырос в три раза⁷, многие все равно имеют больше, чем могут разместить в своем доме. Отрасли, организующие хранение вещей и вывоз мусора, только выигрывают от тех потребителей, что покупают слишком много, а поскольку пожилые граждане накапливают всевозможные

1. Почему мы покупаем слишком много (и как прекратить это)

вещи на протяжении всей жизни, возникли компании, предоставляющие услуги по сокращению объема личного имущества. Этот бизнес похож на индустрию хранения и вывоза мусора: те и другие получают прибыль от привязанности людей к вещам.

Для многих из нас избавление от лишних вещей является как технически сложным, так и эмоционально невыносимым. Хотя у вас и могут быть самые благородные намерения отдать ненужные вещи бедным и нуждающимся, многое из выброшенного так и останется лежать в центрах для пожертвований. Там много вещей, но их состояние ниже всякой критики. Взятая у вас старая одежда может достаться торговцам тряпьем, а устаревшую электронику иногда разбирают на запчасти, но на самом деле большая часть вашего имущества, скорее всего, станет рассматриваться как хлам, и дорогим вашему сердцу вещам останется одна дорога — на свалку. На что же нам надеяться? Ответ таков: чтобы остановить порочный круг, нужно сначала понять его сущность.

В центрах для сбора пожертвований очень много вещей, но качество их крайне низкое

Почему мы покупаем слишком много

Никогда прежде в истории человечества покупать не было так просто. А раз покупать легко, вы вряд ли удержитесь от этого.

Как владельцы интернет-магазинов, так и менеджеры обычных торговых сетей прекрасно знают, что если они облегчат вам приобретение товаров, то вы и купите больше, чем планировали. Электронная коммерция может похвастаться хранением информации о доставке и выставленных счетах после оформления заказа онлайн, а традиционные магазины отвечают выпуском купоны на скидку, распродажами или программами накопительного поощрения, чтобы заманить вас. Там они профессионально настраивают вас на покупки с помощью расслабляющей музыки, приятной цветовой гаммы и завлекающих ароматов.

Тем не менее в этом явлении задействованы и личные факторы.

1. Вы покупаете с целью выделиться в обществе

Если вы похожи на большинство современных потребителей, то вы покупаете не потому, что мечтаете чем-то владеть, а потому, что стремитесь кем-то себя ощущать. Ваши покупки говорят о том, кто вы и что вы цените: футболка из органического хлопка якобы свидетельствует о вашей «поддержке экологии», а сумка Louis Vuitton — о вашем богатстве и чувстве стиля. Ваша личность неразрывно связана с вашим имуществом, и желанные покупки могут стать одним из способов, с помощью которых вы попытаетесь стать лучшей версией самого себя.

Покупки «с особым смыслом» особенно распространены среди потребителей, заботящихся об окружающей среде, которые хотят улучшить мир с помощью своих долларов. Считаете ли вы, например, что обязаны покупать товары, способствующие улучшению экологической ситуации на нашей планете? Самые активные «зеленые» бренды заставляют потребителей поверить, что покупка их продуктов является частью коллективного всемирного движения за все хорошее. По мере того как многие из нас начинают все больше осознавать свой потенциал как покупателей, рынок «экологичных», «этичных» и «социально ответственных» товаров завоевывает новую и новую популярность.

Однако в «статусных» тратах остается одна проблема: покупка предметов роскоши ради достижения самоощущения, не соответствующего вашей личности, не поможет вам чувствовать себя более уверенно. Напротив, они могут лишь усилить чувство неуверенности⁸. Со временем растущая неуверенность в себе снижает и удовлетворенность покупками, поэтому рано или поздно все вы равно придете к тому, что постоянное потребление — лишь средство поддержания внутренней гармонии.

2. Вы гонитесь за покупками

Шопинг награждает вас «инъекцией» счастья. Причины этого кроются в нашей эволюции как биологического вида.

Столетия назад, когда первые люди были охотниками и собирателями, накопление еды и других жизненно важных запасов увеличивало их шансы на выживание. Физиологическая реакция организма тоже предрасполагает вас к накопительству: возникающий при этом выброс эндорфинов («гормонов удовольствия») создает мощное подкрепление, побуждающее к повторению действий, высвобождающего эти стимулирующее вещества. Когда вы стоите у кассы магазина и передаете деньги, совершая покупку, или нажимаете кнопку «Купить» в интернете, вы, скорее всего, испытаете волну счастья, вызванного приливом дофамина. Эта система физиологических поощрений, возникшая еще у наших далеких предков, делает приятным повторение покупок и закрепляет покупательские привычки.

Поскольку сейчас на рынке масса дешевых товаров, а купить их очень легко, многие люди могут ежедневно покупать все, что они захотят и когда захотят. В результате этого каждая конкретная покупка со временем приносит все меньше удовольствия. Чтобы испытать прежний уровень эйфории от выделения эндорфинов, вам нужно будет покупать все больше и больше.

3. Люди подвержены эффекту Дидро

Дени Дидро (Denis Diderot), французский философ XVIII века⁹, известен в частности историей про роскошный алый халат, который ему однажды подарили¹⁰. Поначалу Дидро был в торговле от халата, он восхищался приятным ощущением от его мягкой плотной ткани и оценил по достоинству мастерство рисунка на ней.

Но затем он почувствовал неловкость от того, что богатый халат выглядит нелепо на фоне довольно потрепанной обстановки его дома. Чтобы избавиться от этого чувства, Дидро стал покупать новые, дорогостоящие вещи. Он заменил старый плетеный стул на престижную мебель, обитую марокканской

кожей, выбросил старый письменный стол и поставил на его место новый, куда более дорогой. Гравюры на стенах тоже стали раздражать Дидро, и ему пришлось потратиться на более элитные.

Поведенческая психология так описывает эффект Дидро: приобретение нового, более дорогого имущества создает некую «спираль» потребления, которая побуждает людей и далее совершать дополнительные покупки¹¹. В итоге вы покупаете массу вещей, которые вам никогда не были нужны, просто чтобы чувствовать себя удовлетворенным после приобретения чего-то нового*.

Я испытала эффект Дидро на собственном опыте. Переехав в наш первый дом, мы с Хейгом решили отремонтировать ванную комнату, которая казалась нам ужасно обшарпанной. Я предполагала вначале, что ремонт окажется скучным делом, но потом процесс мне очень понравился. Я обнаружила, что с удовольствием сравниваю десятки оттенков серого в магазине красок, чтобы выбрать наилучшую из них, рассматриваю бесчисленные варианты плитки, поразившие меня возможностью выбора. После подбора идеальных карнизов под потолком мы уже превысили запланированный бюджет, но, когда ремонт был, наконец, завершен, я не могла оторвать глаз от нашей новой сияющей ванной комнаты.

Но вскоре я почувствовала неудовлетворенность: наша прекрасная ванная явно не соответствовала остальным помещениям дома. Новый санузел с его обновленной сантехникой и современным декором казался почти неуместным на фоне старой обстановки первого этажа. Я особенно остро ощутила, что встроенная техника в нашей кухне-столовой откровенно устарела, а верхняя ванная комната, облицованная прямо-таки «древней» плиткой, смущает меня, чтобы не сказать раздражает.

* Эффект Дидро состоит в том, что человеку важно удовлетворять чувство эстетики, уместности, гармонии и совершенства. Достичь этого можно разными способами, в том числе и минималистскими. — *Прим. пер.*

Приводило ли и вас когда-нибудь приобретение нового имущества к дополнительным покупкам? Так вот и работает эффект Дидро.

4. Все мы — жертвы рекламы*

Телевизионное вещание началось почти столетие назад, в 1928 году, но первые 13 лет своего существования телевидение не транслировало рекламу. Правила игры поменялись 1 июля 1941 года, когда в телеэфир вышел первый рекламный ролик¹².

Рекламные объявления мало кто любит, но они довольно убедительны, и вы, вероятно, более подвержены их влиянию, чем думаете. Торговые корпорации работают профессионально, демонстрируя нам свою продукцию в течение точно рассчитанного периода времени, так что в результате постоянное виртуальное «знакомство» с одним и тем же товаром делает нас более склонными к покупке. По некоторым оценкам, средний американец видит и слышит около 5000 рекламных объявлений в день; в год это составляет 1,8 млн рекламных эпизодов — невероятная цифра¹³.

Корпорации извлекают выгоду из человеческих слабостей, показывая в рекламе моменты, эксплуатирующие наши самые сокровенные желания и питающиеся нашим чувством неудовлетворенности. Маркетинговые команды используют множество методов соблазна потребителей, среди которых самый популярный — это искусственно раздуваемое желание новизны: они довольно прозрачно намекают на то, что ваше существующее, работоспособное, имущество уже недостаточно хорошо или недостаточно современно. Сомнения, вложенные в нас такой рекламой, побуждают покупать новые предметы

* Автор связывает влияние рекламы с распространением телевидения. Однако реклама, включая массовую, появилась задолго до создания телевидения. Ее возводят к появлению торговли (археологи находили даже древнеегипетские объявления о продаже). Широкое распространение она получила уже в эпоху печатных газет (задолго до телевидения). Всплеск рекламных объявлений был в США и в 60-х годах XIX века. — *Прим. пер.*

ради замены уже имеющихся, приводя таким образом к постоянному циклу покупок и избавления от якобы ненужных и устаревших вещей.

Реклама играет на естественном инстинкте людей сравнивать и соревноваться. До появления современной массовой рекламы некие средние потребители просто стремились не отставать от условных «Джонсов», сравнивая свои успехи с их успехами в бытовой, финансовой и экономической сфере. Но появление рекламы в телевидении и интернете резко расширило возможности населения богатых стран в плане сравнения и конкуренции. Масс-медиа и социальные сети все больше показывают, как живут люди в более высоких социально-экономических слоях обществ. Независимо от того, желаете вы соревноваться или нет, вы можете почувствовать стремление равняться на таких людей, чьи финансовые возможности несравненно превосходят ваши. Журнал *Psychology Today* пишет, в частности, по этому поводу: «Желание конкурировать — это биологическая черта, которая эволюционировала вместе с базовой потребностью в выживании человека»¹⁴, поэтому, хотя это и не честная конкуренция, вы можете покупать [больше, чем требуется], подсознательно надеясь конкурировать с теми, кто более богат, чем вы.

Экоминималисты в реальной жизни

СОГЛАСОВАНИЕ ДЕЙСТВИЙ С ПРИОРИТЕТАМИ

Я заинтересовалась экологически ориентированным минимализмом сразу после возвращения из поездки на Карибские острова, где я впервые совершила погружение с аквалангом. Я была очарована коралловыми рифами и красотой морских обитателей, но этот опыт открыл мне глаза на два внутренних противоречивых стремления: с одной стороны, я хотела продолжать путешествовать и увидеть все красоты мира, а с другой стороны, я только что лично стала свидетелем разрушительного явления, называемого обесцвечиванием коралловых рифов. Я оказалась на распутье — как можно путешествовать, не нанося дальнейшего вреда окружающей среде?

1. Почему мы покупаем слишком много (и как прекратить это)

Сначала я изучила личный бюджет, и мне стало стыдно от того, что потребительская инфляция прочно вошла в мою жизнь. Сюда относились ежедневные порции кофе в послеобеденное время, мелкие угощения, которыми я часто себя развлекала, и еще — множество подержанных книг, ради которых я тратила деньги в букинистических магазинах. Я отчетливо поняла, что придумываю всевозможные оправдания того, почему я покупаю столько всего лишнего. Например, мне нужен кофеин ради бодрости и продуктивности в течение всего рабочего дня. Как бы я могла без этого оставаться хорошим сотрудником и продвигаться по карьерной лестнице?

Прочитав об экологических проблемах, я поняла, что порция латте с чаем Chai обходится человечеству куда дороже, тех \$3,75, что я плачу за нее, поскольку производство кофе сопряжено с загрязнением пластиком тех самых океанов, которые я так полюбила. А привычка покупать множество книг привела к тому, что на полу в спальне у меня скопились груды пыльной печатной продукции. Почему я перестала обращать на это внимание? Я всегда считала себя очень осторожной, не шла на поводу у рекламы и редко позволяла себе покупать популярные новые гаджеты. При этом я все равно стала бездумным покупателем и рабом этого недолгого выброса дофамина.

Оказывается, не обязательно быть классическим «потребителем», чтобы стать бездумным покупателем. Изучение собственных привычек подсказало, что мои непосредственные желания преобладают над мыслями об их пагубном воздействии на окружающую среду. Теперь я поняла, что больше не хочу участвовать в цепочке причин и следствий, ведущей к глобальному потеплению, накоплению пластиковых отходов и исчезновению животных и растений. Отныне главным вопросом для меня стало то, как согласовать свои действия с теми приоритетами, которые я осознала.

**Сара М.,
член группы «Экологически
ориентированные минималисты»**

Последствия избыточного потребления

Повышенная нагрузка на мозг и нервную систему

Если вы читаете эту книгу, то возможно, вы с ужасом поняли то, что обладание многим приносит и множество хлопот. Нагрузка на ваш мозг и эмоции пропорциональна общей сумме ваших обязанностей по управлению домашним хозяйством. Женщины, как правило, испытывают более тяжелые умственные нагрузки, нежели мужчины, поскольку бесконечное планирование и поддержание дома в порядке (и на плаву в экономическом отношении) по-прежнему считается женской работой¹⁵. Поскольку такие нагрузки вызывают стресс, депрессию, внутреннее опустошение и снижение удовлетворенности жизнью¹⁶, то меньше покупать и владеть меньшим имуществом — это отличный способ улучшить качество вашей жизни.

Финансовый стресс

Возможно, вы уже испытывали серьезные финансовые проблемы из-за своей привычки покупать бесконтрольно. Если это действительно так, то у вас есть изрядная компания «родственников душ». Даже без учета жилищной ипотеки в 2018 году средний американец имел долги по кредитам в размере около \$38 000¹⁷. Хотя в 2019 году средний доход домохозяйства в Соединенных Штатах составлял \$59 039, американцы все равно живут не по средствам — почти половина домохозяйств тратит так много, что вообще не в состоянии накопить даже незначительную сумму¹⁸. То, что долги и стресс идут рука об руку — едва ли для кого-то новость. Если вы испытываете финансовые затруднения, оплачивая текущие счета, то у вас оказывается в два с лишним раза больше шансов столкнуться с психологическими проблемами, такими как депрессия и тяжелые неврозы¹⁹. Финансовый стресс связан и с некоторыми физическими недугами, включая мигрень, бессонницу и сердечно-сосудистые заболевания. Кроме того, существуют менее ощутимые, но все же значимые последствия финансового стресса для

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru