

МАЙКЛ ХАЙЯТТ,  
автор New York Times бестселлеров,  
блогер с 2 000 000 подписчиков



**12 НЕВЕРОЯТНЫХ МЕСЯЦЕВ,**  
которые изменят  
вашу жизнь

*Поможет исполнить свою мечту, —Тони Роббинс*

Майкл Хайятт

**Твой лучший год**

«ЭКСМО»

2018

УДК 159.9  
ББК 88.52

**Хайятт М.**

Твой лучший год / М. Хайятт — «Эксмо», 2018

ISBN 978-5-04-098746-7

Этот год имеет все шансы стать лучшим в вашей жизни. Даже, если вы так не считали. Автор бестселлеров New York Times, топ-блогер с аудиторией 4 миллиона подписчиков предлагает простую схему превращения следующих 12 месяцев в настоящий марафон по избавлению от негативных убеждений и границ в голове. Вы готовы? Тогда поехали. 5 главных шагов этого года: Шаг 1. Избавляемся от всех "не могу" и "не умею", засевших в голове; Шаг 2. Пользуясь четырехступенчатой системой Майкла Хайятта, превращаем большие разочарования в еще большие возможности; Шаг 3. Используя семифазовую методику, трансформируем мечты в конкретные цели; Шаг 4. Учимся самомотивации; Шаг 5. Осваиваем набор приемов, который не даст нам повернуть назад в достижении своих целей. Устройте лучший год своей жизни.

УДК 159.9  
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-098746-7

© Хайятт М., 2018  
© Эксмо, 2018

# Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ       | 9  |
| Все лучшее – впереди              | 11 |
| Шаг 1                             | 17 |
| 1                                 | 18 |
| 2                                 | 23 |
| 3                                 | 28 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 36 |

# Майкл Хайятт

## Твой лучший год

Michael Hyatt  
YOUR BEST YEAR EVER

Copyright 2018 by Michael Hyatt

Originally published in English under the title *Your Best Year Ever* by Baker Books, a division of Baker Publishing Group, Grand Rapids, Michigan, 49516, U.S.A.

All rights reserved.

© Ю. Спирина, перевод на русский язык, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

\* \* \*

«Когда дело доходит до достижения больших целей, то оказывается, что многие общепринятые истины ошибочны. В основе книги «Твой лучший год» лежит простая программа, основанная на современных исследованиях. Она поможет вам исполнить свою мечту!»

*Тони Роббинс, автор бестселлера № 1 New York Times «Непоколебимый»*

«Глобальные цели имеют значение, если ты их записываешь, а сильные книги – если ты их читаешь. Майкл Хайятт придумал веселый и быстрый способ найти свою мечту и превратить ее в реальность».

*Сет Годин, писатель, автор книги «Незаменимый»*

«Книга «Твой лучший год» полна захватывающих историй обыкновенных людей, которые добились невероятных результатов. Примите мой совет: покупайте эту книгу только в том случае, если через 12 месяцев готовы оглянуться назад и сказать: «Вот это точно был мой лучший год в жизни!»

*Джон Максвелл, писатель, спикер и эксперт в области руководства*

«Давайте откровенно... Обещания не всегда работают. Вот почему тренажерные залы пустуют, а большая часть вашего бюджета испаряется в День святого Валентина. Если вы действительно хотите, чтобы ваша жизнь кардинально изменилась – прочитайте «Твой лучший год», а потом сделайте все, что здесь написано».

*Дэйв Рэмси, автор бестселлеров, ведущий популярного радиошоу*

«Есть много людей, которые говорят о целеполагании, но слушать стоит только Майкла. Он подкрепляет свои советы исследованиями. Он отличный гид по жизни».

*Доктор Генри Клауд, психолог, автор бестселлеров*

«Книгу «Твой лучший год» прочитали не только все мои коллеги, но также и три моих знакомых студента. Майкл предлагает нам усовершенствованную дорожную карту, по которой мы можем двигаться как

к надежде, так и к достижениям! Порция мудрости от великолепного лидера, которого я с честью называю своим другом!»

*Крис Макчесни, соавтор книги «4 дисциплины исполнения»*

«В своей жизни вы встретите три типа лидеров. Первые вдохновляют, но не приводят к результатам. Вторые помогают улучшить результаты, но игнорируют ваши стремления. В своей книге «Твой лучший год» Майкл Хайятт доказывает, что он относится к редчайшему третьему типу – тем, кто помогает достигать целей и укрепляет ваш дух».

*Салли Хогсхэд, автор бестселлера New York Times «Как очаровывать других»*

«За последние несколько лет я отправил сотни людей к Майклу Хайятту, чтобы они смогли прожить лучший год в жизни. Зачем? Его работа основана на исследованиях и личном опыте, благодаря которому он помог уже более 25 000 человек. Как здорово, что он вложил в эту книгу самое лучшее».

*Джефф Уокер, автор бестселлера «Запуск!»*

«Двадцать пять тысяч студентов. Двадцать лет работы. Пятнадцать тщательно отобранных глав. Пять необычных шагов. И все это в одной книге, которая приведет тебя к успеху. Что может быть важнее этого?»

*Грег Маккеон, автор бестселлера «Эссенциализм»*

«Книга Майкла Хайятта «Твой лучший год» – лучшая книга о целеполагании, которую я когда-либо читал. Она также поможет выявить ваше истинное предназначение, потому что наши настоящие цели сбываются гораздо чаще. Прочтите эту книгу. Она покажет вам, как воплотить мечты в реальность».

*Джон Гордон, автор бестселлеров, основатель и генеральный директор компании Story Brand*

«Майкл Хайятт умеет превращать сложные вещи в простые. Даже больше – он делает их полезными. И ничто не иллюстрирует это лучше, чем его книга. Каждый сможет сделать эти пять шагов на пути к успеху».

*Дэн Салливан, президент компании The Strategic Coach Inc.*

«Лучшее в этой книге то, что, прежде чем ее написать, Майкл жил по таким принципам уже несколько десятков лет. Так что эта книга от него почти то же самое, что книга о баскетболе от Майкла Джордана».

*Джон Эйкафф, автор книги «Закончи то, что начал»*

«Как человек, который проходил программу «Лучший год в жизни», я с гордостью могу сказать, что прожил наиболее успешный и насыщенный год в жизни»

*Пэт Флинн, автор книги «А оно взлетит?» и ведущий программы «Пассивный умный доход»*

«Вы скажете «пока» провалам, как только познакомитесь с программой «Лучший год в жизни». Она основана на лучших научных исследованиях и доказана реальными историями обычных людей, которые благодаря ей достигли невероятных результатов».

*Эми Портерфилд, ведущая радишоу «Легкий маркетинг онлайн»*

«Многие люди считают целеполагание аналогом поговорки «Притворяйся, пока сам в это не поверишь». «Твой лучший год» заменит любую фальшь настоящим прогрессом».

*Дэн Миллер, автор бестселлера New York Times «48 дней до работы мечты»*

«Альберт Эйнштейн, Марк Твен и Джек Уэлч в одном флаконе. Эта книга установит «золотой стандарт для целей» на следующие пятьдесят лет».

*Анди Эндрюс, автор бестселлеров New York Times «Дар путешественника» и «Извещение»*

«Великая жизнь не начинается просто так. На 90 % это результат достижения больших целей. «Твой лучший год» Майкла Хайятта – это крутой курс для превращения мечты в реальность за пять шагов».

*Льюис Хоус, бизнесмен, автор бестселлера New York Times «Школа величия»*

«Майкл Хайятт – гений осознанной жизни. В этой книге он взял свой богатый опыт, смешал его с научными исследованиями и получил концентрированную дозу инсайтов, которую представил как 5 шагов. Они помогут каждому прожить его лучший год. Прочтите эту книгу – и вперед к свершениям!»

*Рори Ваден, сооснователь компании Southwestern Consulting, автор бестселлера New York Times «Поднимись по лестнице»*

«Твой лучший год» – лучший в своем роде. Мне нравится, что в основе концепции лежит научный подход и что 5 эффективных шагов не оставят камня на камне от вашей прежней жизни».

*Шоун Стивенсон, автор международного бестселлера «Утро вечера мудренее»*

«Книга «Твой лучший год» – must-read для бизнесменов, спортсменов, родителей, студентов, учителей, публичных личностей, волонтеров и всех тех, кто хочет ощутить на себе благотворное влияние и улучшить свою личную и профессиональную жизнь»

*Тим Тассопулос, президент и генеральный директор компании Chick-fil-A, Inc.*

«У тех, кто добивается успеха и достигает своих целей, есть план игры. В книге «Твой лучший год» Майкл Хайятт научит вас составлять такой план, чтобы приумножить успех и создать жизнь и бизнес вашей мечты».

*Доктор Джош Акс, основатель DrAxe.com, автор книги «Ешь грязь»*

«Если вы когда-нибудь ставили себе цели и не достигали их, то, возможно, это не совсем ваша вина. Почему? Традиционное целеполагание – прямой путь к провалам и разочарованию. Спасибо Майклу Хайятту за его необычный подход, основанный на исследованиях и практиках. И он работает!»

*Ян Морган Крон, автор книги «Возвращение к себе»*

«Это единственная программа по постановке целей, которая сильно повлияла на мою жизнь. К моменту написания этого отзыва она помогла мне

потерять 33 килограмма, выплатить кредит 400 000 долларов и преодолеть моему бизнесу рубеж в миллион долларов. Это просто работает!»

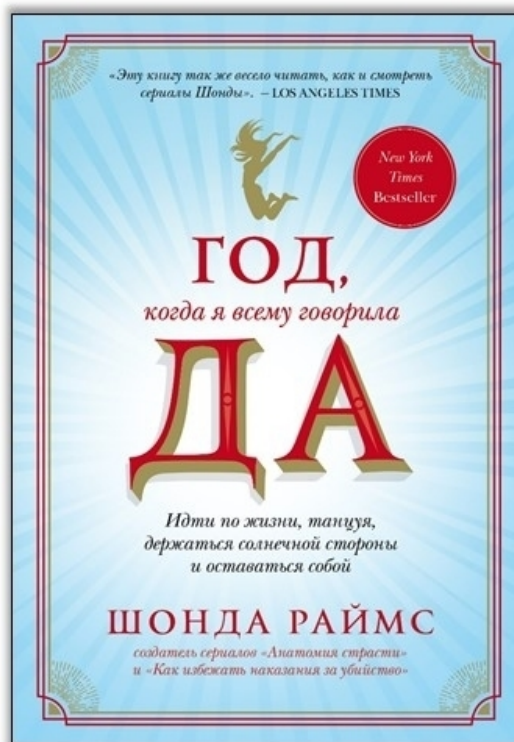
*Рэй Эдвардс, ведущий шоу Рэя Эдвардса, основатель Ray Edwards International*

«Попрощайтесь с невыполненными обещаниями и скажите «да» прогрессу. Майкл проделал магическую работу по опровержению классического целеполагания и переработке его в практический гид для достижения всего. Я собираюсь перечитывать эту книгу каждый год».

*Стью Макларен, основатель курса Tribe*



## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ



Большая пятерка для жизни. Как найти и реализовать свое предназначение

Наверняка у вас есть список из пяти вещей, которые сделают вас безмерно счастливыми и воплотят вашу заветную мечту. А что, если это не пустые надежды, а самая настоящая реальность? Прочитав новую книгу автора бестселлера «Кафе на краю земли» Джона Стрелеки, вы сможете воплотить все свои самые смелые мечты и узнаете, как взять жизнь в свои руки, стать настоящим лидером и найти силы на ежедневные подвиги.

### **Год, когда я всему говорила ДА**

Если вам кажется, что жизнь превратилась в бесконечный забег по кругу «работа – дом – работа», места для нового опыта и сильных эмоций нет, а цейтнот превратился в привычку, то Шонда Раймс расскажет на своем опыте, как говорить «Да» настоящей жизни! Она бросила себе вызов: целый год соглашаться на то, от чего раньше отказывалась. Эта искренняя пронзительная книга заставляет плакать, смеяться, удивляться и переосмысливать отношение к себе. Она дает исключительно простой и одновременно действенный рецепт преобразования жизни, которым очень сложно не воспользоваться.

### **Теория невероятности. Как мечтать, чтобы сбывалось, как планировать, чтобы достигалось**

Никакой магии. Только здравый смысл, психология и чуть-чуть веры в чудеса. Книга Татьяны Мужичкой – известного психолога, тренера и телеведущей – раскрывает механизмы исполнения желаний. Она предлагает до изыщного простую технологию превращения «хочу» в «имею». Без аффирмаций, визуализаций и танцев с бубном. Зато почти со стопроцентной гарантией, что задуманное сбудется. Главное – быть последовательным и оперативно реагировать на счастливые возможности, которые подкидывает судьба.

### **Жить на полную. Выбери лучший сценарий своего будущего**

У каждого из нас не мало целей, которые пылятся на полке с табличкой «когда-нибудь». Когда-нибудь я построю дом, свожу родителей за границу, выучу иностранный язык, напишу книгу, встречу настоящую любовь, заведу ребенка. А что если взять и все «когда-нибудь» превратить в «когда» – с точной датой и временем? Авторы этой книги предлагают раз и навсегда отказаться от «заплыва по течению» и создать план своей жизни. Такой, который позволит сократить бессмысленную рутину и заняться тем, что по-настоящему важно.

## Все лучшее – впереди

Хитер Кампф – титулованная американская бегунья. В списке ее достижений значатся три победы на чемпионатах США в забегах на милю. Но самым невероятным может считаться ее выигрыш на дистанции 600 метров на чемпионате «Большой Десятки»<sup>1</sup> в 2008 году, когда она упала в грязь лицом. В прямом смысле. Этот забег состоит из трех кругов по 200 метров. К концу второго круга Кампф занимала второе место и почти выбивалась в лидеры. Но потом за считанные секунды все изменилось.

«Я уже делала последний рывок... но, видимо, не рассчитала место, куда поставить ногу, – говорила она. – Я почувствовала, как кто-то наступил мне на пятку, и уже в следующую секунду – падала»<sup>2</sup>. Она не просто упала, она растянулась на дорожке. По инерции она проехала еще несколько метров. Зрители ахнули. Это было болезненное и неожиданное падение, которое не оставляло надежды на победу.

Когда дело доходит до достижения целей, многие чувствуют примерно то же самое. Мы начинаем делать большие и сложные шаги, разгоняясь все сильнее и сильнее, но потом срываемся, и все наши надежды рушатся. Не всегда, конечно, но достаточно часто, чтобы у многих успел скопиться багаж неудач, разочарований и сожалений.

Ничто так ярко не раскрывает эту метафору, как новогодние списки. Люди составляют их с незапамятных времен. Некоторые делают это ежегодно.

В любом случае вы хоть раз писали такой список. По статистике, шесть из десяти американцев составляют их раз в несколько лет<sup>3</sup>. Но то, что это делают все, не означает, что это работает.

## Система провалов

Спустя несколько часов после боя часов в соцсетях появляются посты с хештегом #план-провалился. «Уже собиралась в зал, сложила сумку, но вместо этого пошла за бургером #план-провалился», – пошутила женщина 3 января. «Купила своей сестре-близняшке спортивный костюм на день рождения, но пока мы не подняли ничего тяжелее вилки», – написала другая девушка на следующий день<sup>4</sup>.

Спорим, у каждого была такая ситуация? Да, мы можем продержаться несколько недель. Меньше половины протянут около полугода. И только 10 % добьются цели<sup>5</sup>. На самом деле, очень многие перестают писать списки, потому что ничего из них не сбылось.

Добро пожаловать в клуб! Мы похожи на только что вылупившихся черепашек, которые уже рвутся бороздить океаны, но в какой-то момент прилетают чайки и начинают на нас охотиться. Некоторые компании наживаются на наших провалах. Например, фитнес-центры

---

<sup>1</sup> Конференция «Большой Десятки» (Big Ten) – старейшая конференция в первом дивизионе студенческого спорта США. В настоящее время в ее состав входит 14 университетов.

<sup>2</sup> Brent Yarina, «A Raceto Remember», BTN, 3 июня 2015 г., <http://btn.com/2015/06/03/a-race-to-remember-i-had-no-idea-i-fell-like-that-ininspirational-2008-run>. Некоторые видео с гонки можно найти в сети.

<sup>3</sup> Allyssa Birth, «Americans Look to Get Their Bodies and Wallets in Shape with New Year's Resolutions», Harris Poll, 26 января 2017 г., <http://www.theharrispoll.com/health-and-life/In-Shape-New-Years-Resolutions.html>. Смотри также: «New Years Resolution Statistics», Statistic Brain Research Institute, 1 января 2017 г., <http://www.statisticbrain.com/new-years-resolution-statistics>.

<sup>4</sup> Laura House, «Got Ready for the Gym, Packed My Gear, Went for a Burger Instead», Daily Mail, 7 января 2016 г., <http://www.dailymail.co.uk/femail/article-3388106/New-Year-s-resolutions-broken-just-one-week-2015.html>.

<sup>5</sup> «New Years Resolution Statistics.»

продают карты на год, зная, что большинство клиентов перестанут тренироваться уже через несколько недель.

**В одном тренажерном зале, который я знаю, было выдано 6500 карт, притом что места хватало всего на 300 человек<sup>6</sup>.**

Они могут позволить себе переоценивать свои возможности, потому что знают: многие разочаруются или потеряют интерес. Что вы чувствуете, когда понимаете, что другие люди предсказывают ваши неудачи и еще и наживаются на них?

Это смешно и грустно одновременно. Но будем честны. В любой момент, когда мы решаем изменить жизнь или добиться успеха в той или иной области, наши цели отражают наши главные желания и стремления. Вот самые популярные из них:

- Сбросить вес и начать правильно питаться.
- Стать лучше.
- Меньше тратить и больше откладывать.
- Укрепить отношения с Богом.
- Проводить больше времени с семьей и друзьями.
- Больше заниматься спортом.
- Научиться чему-то новому.
- Делать что-то хорошее для других.
- Найти любовь всей жизни.
- Поменять работу<sup>7</sup>.

По большому счету, мы говорим о здоровье, финансах, отношениях и саморазвитии. Понимаю. Предполагаю, что вы образованный и амбициозный человек, который хочет личностного, карьерного и духовного роста. И это важно, потому что, когда люди вроде вас реализуют весь свой потенциал, мир наполняется счастливыми браками и детьми, бизнесом руководят люди, которыми нельзя не восхищаться, а у вас есть здоровье и силы, чтобы воплощать в жизнь ваши мечты. Шаг за шагом – и вы сделаете мир вокруг себя лучше.

Именно поэтому нам нужен долгосрочный план. Такие мечты слишком важны, чтобы доверяться системе, которая обречена на провал.

### **У меня есть план получше**

Некоторые говорят, что лучший способ достичь цели – это поставить не больше одной или двух за раз. Но как по мне – это слишком банально. Думаю, что и для вас тоже. Неважно, вы бизнесмен, администратор, адвокат, продавец, дизайнер, маркетолог, врач, коуч, мама или папа, муж или жена, а может, почти все сразу – мы же обсуждаем самое важное, так? Так зачем же оставлять столько желаний нереализованными?

**Вместо того чтобы уменьшать масштаб своих целей, вам просто нужно использовать более усовершенствованную систему.**

---

<sup>6</sup> Stacey Vanek Smith, «Why We Sign Up for Gym Memberships but Never Go to the Gym», NPR, 15 января 2015 г., <http://www.npr.org/sections/money/2014/12/30/373996649/why-we-sign-up-for-gym-memberships-but-don-t-go-to-the-gym>.

<sup>7</sup> Список взят из «New Years Resolution Statistics»; Mona Chalabi, «How Fast You'll Abandon Your New Year's Resolutions», Five Thirty Eight, 1 января 2015 г., <https://fivethirtyeight.com/datalab/how-fast-youll-abandon-your-new-years-resolutions/>; Nichole Spector, «2017 New Year's Resolutions», NBC News, 1 января 2017 г., <http://www.nbcnews.com/business/consumer/2017-new-year-s-resolutions-most-popular-how-stick-them-n701891>; Lisa Cannon Green, «God Rivals the Gym among New Year's Resolutions», Christianity Today, December 29, 2015, <http://www.christianitytoday.com/news/2015/december/god-rivals-gym-among-new-years-resolutions.html>.

Я изучал основы саморазвития и профессионального роста на протяжении десятилетий. И практиковался в этом и дома, и на работе. Как бывший генеральный директор корпорации, оцениваемой в 250 миллионов долларов, и основатель и директор быстрорастущей фирмы, которая занимается лидерством и саморазвитием, я использую проверенную систему целеполагания. Она защищает от провалов и ошибок, которые мы часто допускаем, составляя годовые списки обещаний и целей.

Год за годом я наблюдал за результатами своей жизни и жизнью бесчисленного количества людей, с которыми делился знаниями. Каждый год я вел за собой людей. Личные консультации, групповые мастер-классы и успешный онлайн-курс *«5 дней на пути к своему лучшему году»*. И я еще не говорю о миллионах читателей моего блога и слушателей радиошоу.

Эта книга стала результатом моего обучения, жизни и преподавательской деятельности. Основанная на годах практики и новейших исследованиях в области целеполагания и достижений, эта программа создана, чтобы помочь вам обрести ясность, развить в себе смелость и запустить систему, которая приведет вас к достижению задуманного.

### **Ваш прорывной год**

Когда Хитер Кампф упала, она могла бы остаться на земле. Могла бы испытать разочарование и смириться с мыслью, которая завладела умами всех зрителей, – для нее гонка окончена. «Мне казалось, что из меня высосали всю энергию», – так она описывала тот неприятный момент. Один из комментаторов даже пытался как-то сгладить ситуацию. Из-за падения Хитер в лидеры вырвался член ее команды, и комментатор сказал, что теперь ей будет не так обидно прийти последней.

Но все сложилось иначе.

«Первое, что я помню после падения, это вид моих рук, которые отталкивались от земли» – сказала Кампф. Она встала так же стремительно, как и упала, и начала сокращать дистанцию. Трибуны пришли в восторг. «Когда я начала набирать обороты, шум и крики поддержки начали возрастать», – вспоминает она<sup>8</sup>. Ко всеобщему удивлению, она обошла сначала одного соперника, потом другого, затем члена своей команды и в конце концов пришла *первой!*

История Кампф демонстрирует, что может произойти, если мы не будем сдаваться и продолжим двигаться вперед, несмотря ни на что. Может быть, вам кажется, что вы устаете и не понимаете, как можете догнать остальных и достигнуть своих целей. *Запомните эту мысль.*

Я хочу, чтобы вы на секунду представили, каким бы для вас был прорывной год. Представьте: прошло 12 месяцев, и вы достигли успеха во всех сферах жизни. Сделайте глубокий вдох. Что вы чувствуете, когда находитесь в самой лучшей форме? Или когда у вас хватает энергии, чтобы несколько часов играть с детьми или посвящать много времени своему хобби? И даже после этого у вас останется еще уйма жизненных сил!

Вы женаты? Представьте, что укрепляете и наполняете ваши отношения и не можете дождаться момента, когда проводите время друг с другом. Представьте, что жизнь полна близости, радости и друзей, которые разделяют ваши взгляды и цели, а также вдохновляют и поддерживают.

Подумайте о своем финансовом положении. Что это значит – быть не обремененным долгами и понимать, что в конце месяца у вас осталось достаточно денег? Представьте, что можете покрыть все расходы, не бояться неожиданных трат и быть уверенным в своем будущем. Подумайте, насколько спокойно будете себя чувствовать, если у вас на счету будет лежать кругленькая сумма и вы сможете дать своей семье то, что они хотят и заслуживают.

---

<sup>8</sup> Yarina, «A Race to Remember.»

Задумайтесь о духовной жизни. Представьте, что чувствуете сверхъестественную связь с чем-то великим.

**Представьте, что просыпаетесь с благодарностью и засыпаете с чувством удовлетворения.**

Что это значит – принимать и победы, и поражения с чувством гармонии в душе?

Некоторым все это даже сложно представить. Жизнь может быть сумбурной и неопределенной, и недоверие – простой способ подготовиться к худшему. Но я думаю, что причины зарыты еще глубже. У большинства есть большой опыт НЕ получать того, что хочется. Возможно, мы ставили масштабные цели и не добивались их, или все пошло совсем не так, как мы планировали.

Жизнь посылает нам крученые мячи. Каждому из нас. Разочарование приводит к фрустрации, злости, грусти и в итоге трансформируется в цинизм. Возможно, именно его вы испытываете в данную минуту.

Послушайте меня. Оставьте в прошлом все, что происходило с вами, – и хорошее, и плохое. У вас есть возможность прожить лучший год в своей жизни, усовершенствовав даже те области, в которых вы терпели неудачи. Я покажу, как это сделать. Воспринимайте эту книгу как приглашение в счастливую жизнь: следующие 12 месяцев будут наполнены невероятными и значимыми событиями.

**Какая у вас цель?**

*Твой лучший год* основан на пяти ключевых предположениях. Во-первых, *реальная жизнь многогранна*. Жизнь – это не только работа. Больше чем семья. Я вижу, что она состоит из десяти взаимосвязанных сфер.

1. Духовная: связь с Богом.
2. Интеллектуальная: способность придумывать что-то новое.
3. Эмоциональная: психологическое здоровье.
4. Физическая: здоровье тела.
5. Брак: ваш супруг или партнер.
6. Родительская: дети, если они у вас есть.
7. Социальная: друзья и знакомые.
8. Профессиональная.
9. Интересы: хобби и свободное время.
10. Финансовая: личный или семейный доход.

Во-вторых, *каждая сфера важна*. Почему? Потому что одно тянет за собой другое. Например, ваше самочувствие сказывается на работе. Стресс на работе влияет на взаимоотношения дома. Это означает, что вы должны уделять внимание каждой из этих сфер, если хотите преуспеть в жизни.

В-третьих, *прогресс начинается только тогда, когда вы станете честны с собой*. Да, возможно, вы понимаете, что в вашей карьере что-то пошло не так, но это не значит, что вы взяли контроль над ситуацией. Или, может быть, вы поняли, что ваш брак дал трещину или превратился в рутину, но у вас не хватает смелости признаться, что вы застряли в нем.

В-четвертых, *вы можете улучшить любую сферу в своей жизни*. Неважно, что творится в мире или как вы разочарованы, – вы не должны довольствоваться тем, что имеете. Прогресс и серьезный личностный рост действительно возможны.

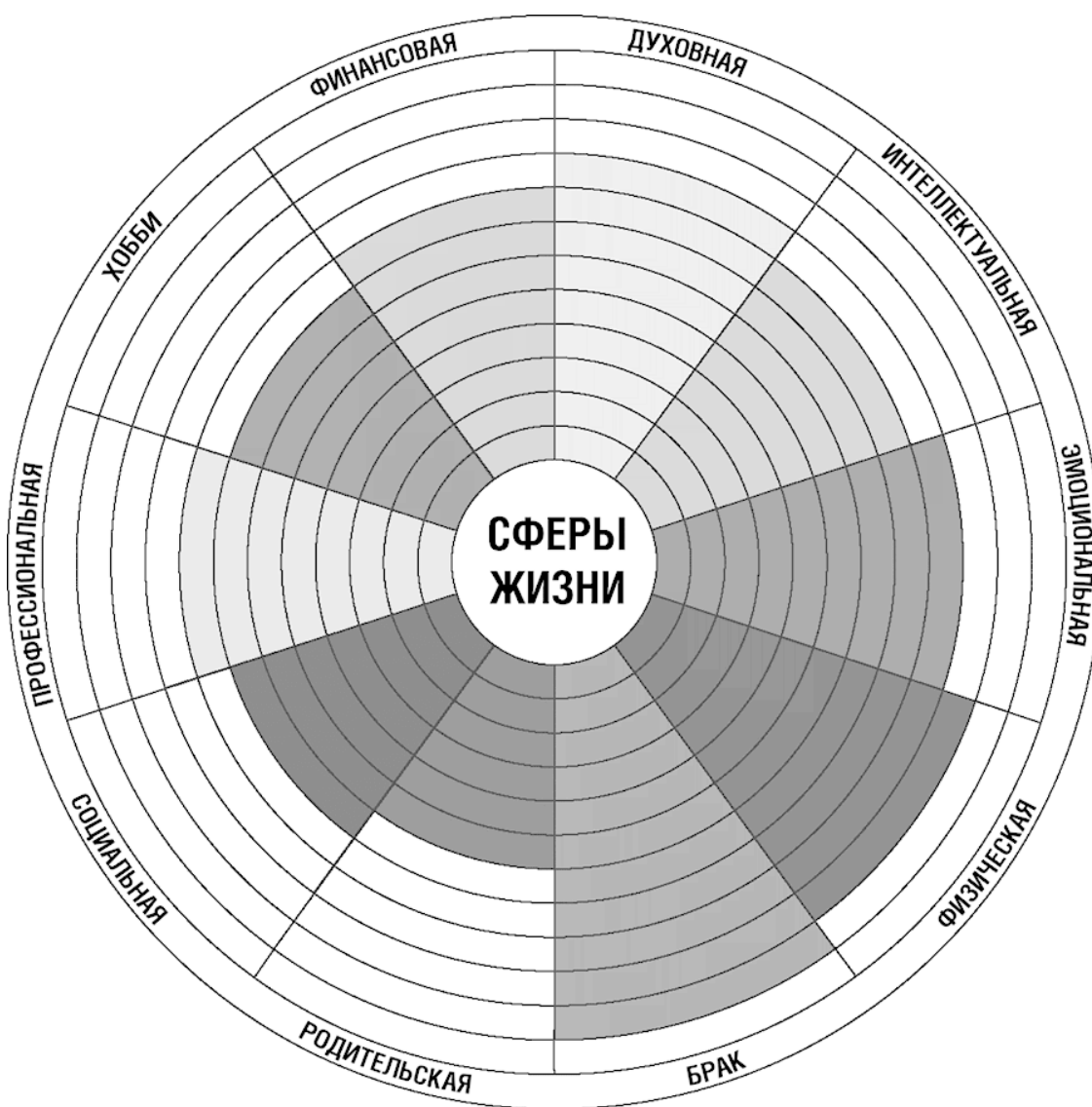
И наконец, в-пятых, *уверенность, счастье и чувство удовлетворения – побочный эффект личностного роста*.



**Лучший способ избавиться от неопределенности и начать достигать своих целей – осознать, насколько сильно мы можем контролировать ситуацию.**

Это круче, чем вы думаете.

Для того чтобы понять, чем вы располагаете на данный момент, я предлагаю пройти быстрый и легкий тест «Оценка вашей жизни». Вы можете сознательно ускорить рост в наиболее важных сферах. Но, чтобы выяснить, какие сферы требуют больше всего внимания, нужно знать, на каком уровне вы находитесь сейчас. Может быть, вы успешны на работе, но у вас проблемы со здоровьем. Или отлично сочетаете работу и личную жизнь, но понятия не имеете, как начать откладывать деньги.



**Жизнь состоит из десяти взаимосвязанных сфер. Понимание, насколько проработан тот или иной сектор, даст вам возможность роста. Оцените, насколько реализована каждая сфера по шкале от 1 до 10**

Я придумал этот тест, чтобы быстро отметить для себя сферы, которые требуют улучшения, и отследить личностный рост с течением времени. Если вы еще не сделали этого, зайдите по ссылке [www.bestYearEver.me/lifescore](http://www.bestYearEver.me/lifescore) и составьте свой круг. Это легко и просто и займет

у вас не больше десяти минут. А еще даст стимул прожить лучший год в своей жизни. Но это только начало.

## **Дорога в будущее**

Позвольте мне рассказать вам, куда мы движемся. Я разделил процесс достижения целей на пять простых шагов. В шаге 1 я помогу избавиться от сомнений, которые могут возникнуть у вас на пути к изменениям. Если мы не верим в свой успех, то обязательно потерпим неудачу. Этот шаг позволит отказаться от ограничивающих убеждений и представить, каким может быть лучший год в жизни.

Шаг 2. Я расскажу, как покончить с прошлым. Тащить худшие переживания прошлого в свое светлое будущее – одна из причин поражения. Если мы перестанем держаться за прошлое, особенно за какие-то наши усилия, которые ни к чему не привели, то сможем более уверенно шагать в будущее. Я не предлагаю копать в своем детстве, только в последних нескольких годах. Я поделюсь четырехступенчатой системой, как разобраться: что сработало, а что нет. Таким образом, вы обретете мудрость, которая поможет в будущем. А еще я покажу, как ваши самые большие разочарования прошлых лет могут превратиться в самые большие возможности.

Шаг 3. Я дам вам семиступенчатую систему, как правильно ставить цели. Вы увидите, как исполняются ваши мечты, которые вы визуализировали несколько месяцев назад. Проблема классического целеполагания в том, что цели плохо проработаны. «Больше тренироваться» или «тратить меньше, а копить больше» могут провалиться сразу по нескольким пунктам. В свою очередь, эффективные цели конкретны и измеримы. Плохо сформулированная цель быстро забывается. Эта проверенная система также поможет вам научиться мечтать масштабнее.

Еще одна серьезная причина, почему цели не реализуются, – отсутствие мотивации. Без веского повода мы теряем интерес, начинаем отвлекаться и забываем о том, к чему стремились. В шаге 4 я открою вам секрет самого действенного мотиватора. Твоего «почему». Как только вы поймете, в чем суть, вас уже будет не остановить, – даже когда на вашем пути появятся серьезные препятствия. Я также продемонстрирую вам трюк, как оставаться мотивированным и приобрести новые полезные привычки.

Наконец, шаг 5. Мы сложим все части пазла вместе, и вы обретете силу, чтобы двигаться вперед, используя три лучшие тактики для достижения целей, которые я знаю. Целей, которые вы сами же себе и поставили.

### **Большинство из нас терпит неудачу, потому что у нас нет хорошей тактики реализации задуманного.**

Но пока кто-нибудь не покажет нам, как это работает, нам остается только надеяться на удачу или биться головой об стену, чтобы понять, что к чему. Этот шаг поможет поставить все на свои места. Вы научитесь получать силу из маленьких шагов, активировать систему запуска и анализировать свои цели, чтобы избегать препятствий на пути.

Будет ли этот год таким же, как и предыдущий, или он станет самым прорывным? Вы больше не будете сожалеть о том, что не достигли того, о чем мечтали, за эти 12 месяцев. Если вы хотите пройти путь от замешательства и равнодушия к ясности, уверенности и способны к достижению желаемого, то, думаю, *Твой лучший год* будет ответом на все ваши вопросы. Поехали!



## Шаг 1

### Поверьте в возможность

Есть старое выражение: «История не повторяется, но она циклична». И особенно это верно, когда мы говорим о *нашей личной* истории. Почему? Обстоятельства жизни меняются от недели к неделе, год от года. Но мы – это мы. И наше мышление приводит нас примерно к одному и тому же результату, независимо от того, что происходит на работе, в семье или в мире.

Если наш ход мыслей благоприятный, то мы добиваемся положительных результатов – счастья, личного удовлетворения и даже финансового благополучия. Но если он контрпродуктивен, то все будет наоборот: страдания, неудовлетворенность и постоянное нытье, что мир от нас отвернулся.

Хорошая новость: вы можете изменить этот цикл. Даже если ход ваших мыслей полностью вас устраивает, то вы все равно сможете усовершенствовать некоторые сферы жизни, прокачав некоторые убеждения.

**Когда мы концентрируемся на улучшениях, обстоятельства начинают нам способствовать в этом.**

## 1

### Вера формирует вашу реальность

*То, что происходит, не идет ни в какое сравнение с тем, как мы об этом рассказываем.*

**РАБИХ АЛАМЕДДИН<sup>9</sup>**

Несколько лет назад у нас с Гейл, моей женой, был сеттер Нельсон. Он был воспитанный, терпеливый и хорошо ладил с внуками. У него был лишь один недостаток. Как только открывалась входная дверь, он удирал, словно преступник, задумавший побег. Нам требовалось не меньше двадцати минут, чтобы догнать его и привести обратно в дом. Но самое страшное было наблюдать за тем, как он едва избегает столкновения с машиной. Мы не знали, что делать. Пока не попробовали невидимый забор.

Это было именно то, что нам нужно. Забор представлял собой провод, проложенный под землей, и электронный ошейник. Если Нельсон приближался к границе, ошейник посылал ему предупреждающий сигнал. Немного практики, и пес уже понимал, где проходит граница, и старался ее избегать. Никаких больше побегов. Мы спокойно отпускали его поиграть в саду, не боясь, что он убежит.

Но вот что интересно. В какой-то момент мы поняли, что ошейник больше не нужен. Если мы стояли по ту сторону забора и звали Нельсона, он не приближался. Он не двигался с места, даже если дети манили его угощениями. Ограда из реального мира стала частью мира в голове у Нельсона.

### Сила убеждений

Убеждения играют огромную роль в нашем подходе к жизни. Мы стремимся к тому, чего ожидаем. Это давно известная истина. «Если человек определяет ситуацию как реальную, то она станет реальной по своим последствиям», – сказал социолог Уильям У. Томас в 1928 году. Основываясь на «теореме Томаса», Роберт К. Мертон<sup>10</sup> двадцать лет спустя популяризировал термин «самоисполняющееся пророчество». А в 1957 году философ Карл Поппер сформулировал «эффект Эдипа» в честь мифологического древнегреческого царя Эдипа, узнавшего от оракула свое возможное будущее<sup>11</sup>.

Как сказал ученый Крис Бердик в своей книге *«Разум над разумом»*: «Наша реальность – это в большей мере наши ожидания. Все, что мы видим, слышим, пробуем, чувствуем и испытываем, идет из глубин подсознания. Наш разум одерживает победу над хаосом. Мы заполняем пробелы хорошо изученными формами, шаблонами и предположениями. Наши прогнозы на ближайшее и далекое будущее искажают реальность»<sup>12</sup>. Но как?

Это не вымысел. Это не связано с законами вселенной, как вы могли бы подумать. Все гораздо проще.

---

<sup>9</sup> Рабих Аламеддин – ливанско-американский художник и писатель. – *Прим. ред.*

<sup>10</sup> Роберт Кинг Мертон – один из самых известных американских социологов двадцатого века. Большую часть своей карьеры преподавал в Колумбийском университете, где достиг звания профессора университета. – *Прим. ред.*

<sup>11</sup> William I. Thomas and Dorothy Swaine Thomas, *The Child in America* (Нью-Йорк: Knopf, 1928), 572; Robert K. Merton, «The Self-Fulfilling Prophecy», *The Antioch Review* 8, no. 2 (лето 1948); Karl Popper, *The Poverty of Historicism* (1957; repr., Нью-Йорк: Routledge, 2002), 11.

<sup>12</sup> Chris Berdik, *Mind Over Mind* (Нью-Йорк: Current, 2012), 9.

**Поскольку наши ожидания формируют наши представления, значит, они формируют и результат. То есть нашу реальность.**

Помните прежнего Тайгера Вудса?<sup>13</sup> Прежнего Вудса, который каждый год ставил новый рекорд? Некоторые его удары стали поистине легендарны. Например, на Кубке Президента в 2003 году он совершил блестящий 4,5-метровый патт<sup>14</sup> почти что в темноте. Это казалось невозможным. Так думали все, но не Вудс. Вот что сказал его партнер по команде Майк Вэйр: «Он знал, что у него получится... Вот что делало его уникальным: его вера»<sup>15</sup>. Слышите, что сказал Вэйр? У множества гольфистов хватило бы навыков, чтобы совершить этот удар. Но у них не было веры в то, что они смогут это сделать.

И это верно для многих из нас.

### **Сомнения – синоним проблем**

Одна из причин, почему мы терпим поражение, в том, что мы сомневаемся в себе. Мы уверены, что цели недостижимы. Опросы показали, что процент двадцатилетних, которые выполняют свои новогодние обещания, гораздо выше, чем тех, кому за пятьдесят<sup>16</sup>. По сути, пока 8 из 10 миллениалов пишут свои списки под Новый год, 7 из 10 шестидесятилетних считают это пустой тратой времени, сообщает аналитическая компания Harris Poll<sup>17</sup>. Почему? Потому что, к сожалению, чем больше негативного опыта мы приобрели в жизни, тем сложнее нам поверить в свои силы. *Сомнения – это яд для постановки целей.*

Как я уже говорил, у большинства из нас есть долгая история неполучения того, чего бы мы хотели от жизни. Чтобы защитить себя от будущих разочарований, мы занимаем осторожную и циничную позицию по отношению к жизни. Как Нельсон. Мы пытались сделать шаг и получали предупреждение, а бывало, что и хуже. Возможно, такое случалось только однажды. А может, несколько раз. В любом случае мы не спешим двигаться вперед, даже когда перед нами уже нет видимых препятствий. Барьеры в нашей голове прочнее, чем реально существующие.

---

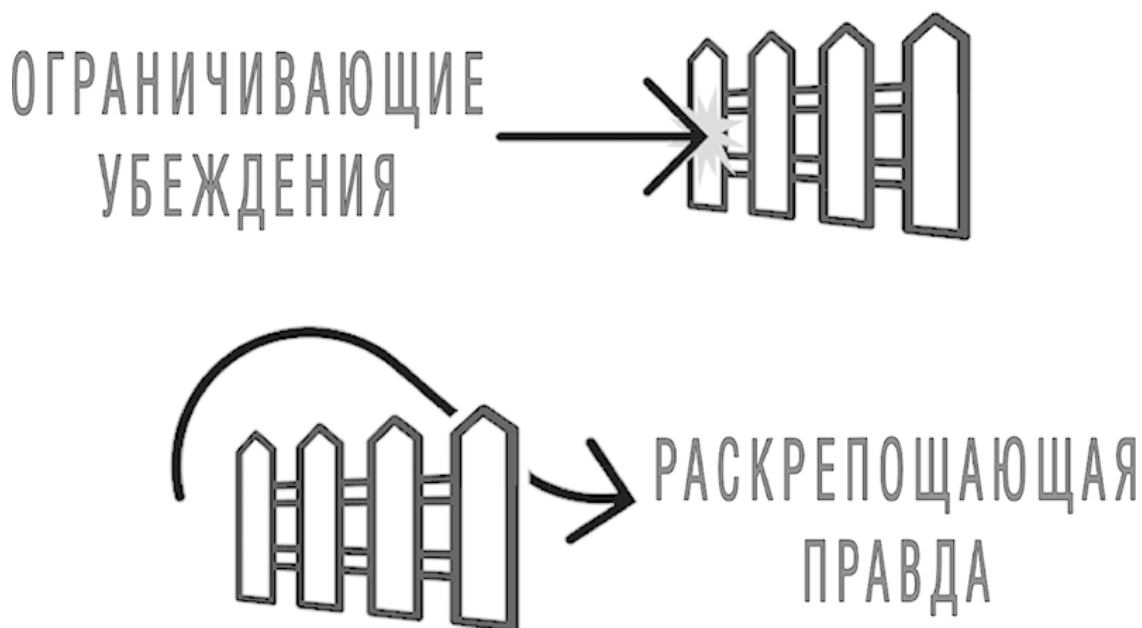
<sup>13</sup> Элдрик Тонт (Тайгер) Вудс – американский гольфист, 14-кратный победитель турниров «Мэйджор» – самых престижных в гольфе; первый спортсмен-миллиардер. – *Прим. ред.*

<sup>14</sup> Патт – катящийся удар в гольфе, выполняемый с намерением попасть в лунку. – *Прим. ред.*

<sup>15</sup> Alan Shipnuck, «What Happened?» Sports Illustrated, 4 апреля 2016 г., <http://www.golf.com/tour-and-news/what-happened-tiger-woods-it-remains-most-vexing-question-sports>.

<sup>16</sup> «New Years Resolution Statistics.»

<sup>17</sup> Birth, «Americans Look to Get Their Bodies and Wallets in Shape with New Year's Resolutions.»



**Мы все сталкиваемся с препятствиями. Пока ограничивающие убеждения ограждают нас от них, раскрепощающая правда помогает трансформировать их в возможности**

Вы знаете, как это происходит. Вы говорите: «Мне нужна новая работа». Но потом думаете: «Нет шансов. У меня недостаточно опыта или образования». И вдруг идея о том, что вы можете начать новую главу в своей жизни, становится несостоятельной и исчезает. Или ваши друзья говорят: «Эй, вы с Биллом должны поехать на свадьбу на этих выходных». А вы, в свою очередь, думаете: «Вы шутите? Я не могу вытащить его куда-то даже на вечер, не то что на целый уик-энд». Или кто скажет: «Думаю, будет потрясно пробежать пять километров». И вы думаете: «Возможно, мне тоже стоит это сделать». Но потом цинизм одерживает верх. «Во мне двадцать лишних килограммов. И болит колено. Я не смогу пробежать такое большое расстояние».

Трудно реализовать свои планы, если вы никогда даже не пробовали. Цинизм отравляет душу и саботирует любой успех. Наши убеждения о том, что возможно на самом деле, оказывают непосредственное влияние на нашу реальность. Но что, если вы научитесь верить в то, что казалось невозможным?

### Новые рамки

Однажды питчер<sup>18</sup> Стив Мура был готов проиграть еще накануне игры. Почему? «Я никогда не смогу победить на этом холме», – сказал он своему тренеру Харви Дорфману. Харви не поверил ни единому слову, но видел, что Мура уже смирился с проигрышем. Поэтому он попросил Стива объяснить свою точку зрения. Питчер сказал, что у холма неправильный угол наклона. Мура смирился с ситуацией, но только не его тренер. Для него проблема стала всего лишь точкой отсчета.

Дорфман спросил, что можно сделать в данной ситуации. Слишком просто, знаю. Но эта фраза словно переключила что-то в понимании игрока. Это предложение вызвало чувство, что ты можешь повлиять на положение дел. Перед игрой Мура предложил новую стратегию игры с учетом неудачного наклона холма. «Вот разница между фразами: «я выиграл» и «я не могу

---

<sup>18</sup> Питчер (англ. pitcher – подающий): амплуа игрока в бейсболе. – Прим. ред.

выиграть»», – сказал Дорфман. Прошлое не определяет будущего: только убеждения Мура заставляли действовать его подобным образом. «Когда вы решаете для себя, что провал неизбежен, то перестаете думать о стратегии», – говорил Дорфман. Но, изменив свои убеждения, Мура смог переосмыслить стратегию, что привело к иному результату. В тот вечер он провел поистине великолепную игру: всего два хита<sup>19</sup> и ни одного рана<sup>20, 156</sup>.

Мура бросил себе вызов. Но – как и у Нельсона – ограничения существовали в его голове, а не на поле. Думаю, это справедливо для любой сферы жизни. «Многие обстоятельства, которые кажутся нам блокирующими, всего лишь наши личные ограничения, которые мы тянем за собой из прошлого, – говорят Розамунда<sup>21</sup> и Бенджамин Зандер<sup>22</sup>. – Нарисуйте новую рамку вокруг прежних обстоятельств, и вам откроются новые пути решения»<sup>23</sup>.

Существует множество подобных историй. Летчики полагали, что невозможно развить на самолете скорость звука – 1236 километров в час. Но Чак Йегер<sup>24</sup> сделал это и 14 октября 1947 года преодолел скорость звука. С тех пор самолеты всё совершенствуются, и пилоты путешествуют со скоростью больше скорости звука в два, четыре и даже в шесть раз.

В 1954 году считалось, что невозможно пробежать милю быстрее чем за четыре минуты. Но потом Роджер Баннистер<sup>25</sup> преодолел эту дистанцию за 3 минуты и 59 секунд. И спортсмены продолжают бить этот рекорд<sup>26</sup>.

Сотни лет люди мечтали летать. И в 1977 году был изобретен безмоторный самолет, которым человек мог управлять своей мускульной тягой. И это было только начало. В 1988 году чемпион Греции по велоспорту Канеллос Канеллопулос пролетел более 70 миль над открытым морем на педальном планере<sup>27</sup>. И не только он. В наши дни такие полеты стали популярным хобби.

Вот еще пример. В середине 1980-х скейтер Майк Макгилл сделал первый прыжок с поворотом на 540 градусов. Это полтора оборота. Никто не верил, что это возможно, но, как только он сделал мактвист<sup>28</sup>, другие стали не только повторять этот трюк, но и совершенствовать его. Тони Хоук первым совершил прыжок с поворотом на 720 градусов. А затем, в 2012 году, Том Шаар – в 12 лет! – сделал первый в мире прыжок на 1080! Это три полных оборота в воздухе! Как он потом признался телеканалу ESPN: «Это был самый сложный трюк в моей жизни, и все же... легче, чем я думал»<sup>29</sup>.

<sup>19</sup> Хит – в бейсболе: удар, при котором отбивающий достиг первой базы. – *Прим. перев.*

<sup>20</sup> Ран – в бейсболе: очко, заработанное нападающим. – *Прим. перев.*

<sup>156</sup> Н. А. Dorfman, *The Mental ABC's of Pitching* (Lanham, MD: Rowman, 2000), 212–213.

<sup>21</sup> Розамунда Стоун Зандер – семейный терапевт, работает над созданием моделей лидерства, отношений и эффективной деятельности. Она предлагает собственную теорию человеческого развития, в основе которой лежит творчество как основная черта взрослого человека. – *Прим. ред.*

<sup>22</sup> Бенджамин Зандер – американский дирижер из Великобритании, музыкальный руководитель Бостонского молодежного филармонического оркестра, преподаватель Консерватории Новой Англии, музыковед, общественный деятель. – *Прим. ред.*

<sup>23</sup> Rosamund Stone Zander and Benjamin Zander, *The Art of Possibility* (Нью-Йорк: Penguin, 2002), 1.

<sup>24</sup> Чарльз Элвуд Йегер, более известный как Чак Йегер – американский летчик-испытатель, который стал первым человеком, превысившим скорость звука в управляемом горизонтальном полете. – *Прим. ред.*

<sup>25</sup> Сэр Роджер Гилберт Баннистер – британский легкоатлет, командор ордена Британской империи. Специализировался на беге на средние дистанции. – *Прим. ред.*

<sup>26</sup> Сейчас мировой рекорд в беге на милю (1609 метров) у мужчин удерживает с 1999 года спортсмен из Марокко Хишам Эль Герруш: 3.43,13. – *Прим. ред.*

<sup>27</sup> «Real-Life 'Daedalus' Unveils Plaque to Historic Human-Powered Flight», FAI, June 11, 2016, <http://www.fai.org/ciaca-slider-news/41366-real-life-daedalus-unveils-plaque-to-historic-human-powered-flight>.

<sup>28</sup> Мактвист (McTwist) – трюк в прыжках. – *Прим. ред.*

<sup>29</sup> Keith Hamm, «12-Year-Old Tom Schaar Lands 1080», ESPN, 30 марта 2012 г., [http://www.espn.com/action/skateboarding/story/\\_/id/7755456/12-year-old-tom-schaar-lands-skateboarding-first-1080](http://www.espn.com/action/skateboarding/story/_/id/7755456/12-year-old-tom-schaar-lands-skateboarding-first-1080).

**«Даже если вы думаете, что что-то невозможно, обязательно появится кто-то, кто придет и сделает это», –**

сказал джазовый пианист Телониус Монк<sup>30</sup>. Невозможно – это всего лишь взгляд с одного ракурса. Йегер, Баннистер, Канеллопулос, Макгилл и Хоук доказали остальным, что нет ничего недостижимого. Будете ли вы следующим Шааром и достигнете ли большего?

### **Неисправное воображение**

Основное различие между неудачей и достижением цели – в вере в свой успех. Вот что сказал автор фантастических книг и футуролог Артур Кларк: «Когда выдающийся, но пожилой ученый заявляет, что что-то возможно, то он скорее всего прав. Когда он говорит, что что-то невозможно, то скорее всего – ошибается». Кларк назвал это «неисправным воображением»<sup>31</sup>.

Такое касается не только ученых. Неисправности случаются в воображении спортсменов, родителей, руководителей, менеджеров, учителей, – кого угодно! Хорошая новость: это не приговор. Есть два способа смотреть на жизнь. Один приводит к неисправностям воображения. Но другой вдохновляет и дает способность видеть возможности. Сейчас расскажу, в чем разница.

---

<sup>30</sup> Из блокнота саксофониста Стива Лэйси, издатель Jason Kottke, «Advice on How to Play a Gig by Thelonious Monk», Kottke.org, 13 августа 2017 г., <http://kottke.org/17/02/advice-on-how-to-play-a-gig-by-thelonious-monk>.

<sup>31</sup> Arthur C. Clarke, Profiles of the Future (Нью-Йорк: Harper, 1962), 14.

## 2

### Некоторые убеждения тянут вас назад

*Как мало мы видим! То, что мы видим, в основном зависит от того, что мы ищем.*

**СЭР ДЖОН ЛЕББОК. «КРАСОТА ПРИРОДЫ»<sup>32</sup>**

У меня однажды был клиент. Назовем его Чарли. Это не его имя. Скажем так: я изменил его имя в благородных целях. Чарли получал болезненное удовольствие от своих ошибок и того, когда его унижали и преследовали. Он ныл по любому поводу. Все, кроме него, были идиотами. Никто не умел работать. Жизнь была к нему несправедливой. Когда мы ходили обедать, чего я боялся, он никогда не оплачивал чек, даже если сам и приглашал всех на встречу. После общения с ним я всегда чувствовал себя выжатым как лимон.

И не только я. Чарли вел себя со всеми примерно одинаково. Его коллеги и друзья закатывали глаза, как только я произносил его имя. К каждому отношению он подходил с холодным умом. Окружающие жили в постоянном страхе, что их жизнь и благополучие находятся в опасности. И знаете что? Признание, которого он так ждал, так и не пришло к нему.

Чарли пользуется *ограничивающим мышлением*.

А теперь сравним его с другим моим другом. Роберт – один из самых щедрых людей, кого я знаю. Он всегда встречает меня широкой улыбкой, объятиями и ободряющими словами. После встречи с ним я чувствую, как из меня бьет энергия. И так он общается с каждым. Он относится к сотрудникам, брокерам, поставщикам и издателям, как к VIP-клиентам. Он вкладывается в их успех и получает взамен в несколько раз больше. Он пользуется *мышлением изобилия*.

### Ограниченность против изобилия

Чтобы достичь чего-то, вы должны поверить, что сможете с этим справиться. Это не значит, что все будет легко или что вы знаете, как это сделать. Обычно мы не имеем понятия. Но это означает, что мы верим в свои способности. У нас есть все, что нужно. Почему это так важно? Потому что надо понять, что на пути каждой цели вы столкнетесь с препятствиями. Когда люди встречают преграды, они сомневаются, что смогут их преодолеть. Подумайте о Чарли. Но другая половина уверена, что все сможет, если приложит больше усилий или посмотрит на проблему с другой стороны. Подумайте о Роберте.

Исследователи называют первых *существенными теоретиками*. Они думают, что их способности неизменны, как камень. Вы наверняка слышали, как такие люди говорят: «Я просто не очень хорош в  $x$ ,  $y$  и  $z$ ». У них работает ограничивающее мышление. Вторую группу исследователи называют *пошаговыми теоретиками*. Когда они сталкиваются с трудностями, они просто начинают искать новый подход к проблеме. Они знают, что всегда есть обходной путь или решение, если продолжать работать над задачей. Это те, у кого работает мышление изобилия<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> Сэр Джон Леббок – британский энциклопедист, банкир, политик, археолог, биолог, писатель-моралист. Ввел в археологии понятия неолит и палеолит. – *Прим. ред.*

<sup>33</sup> Heidi Grant Halvorson, 9 Things Successful People Do Differently (Бостон: Harvard Business Review Press, 2012), 54–63. См. также Carol S. Dweck's discussion of fixed vs. growth mindsets in her book Mindset (Нью-Йорк: Random House, 2006).

| ОГРАНИЧИВАЮЩЕЕ МЫШЛЕНИЕ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | МЫШЛЕНИЕ ИЗОБИЛИЯ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Навешивают ярлыки и всего боятся</li><li>2. Думают, что никогда не получат достаточно</li><li>3. Не делятся своими знаниями, контактами и эмоциями</li><li>4. Думают, что они такие, какие есть</li><li>5. Изначально подозрительны и холодны</li><li>6. Избегают соревнований, боясь оказаться слабее</li><li>7. Пессимистично относятся к будущему, думая, что впереди их ожидают только трудности</li><li>8. Смотрят на проблемы как на препятствия</li><li>9. Думают мелко и избегают идти на риск</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Благодарны и уверены в себе</li><li>2. Знают, что всегда смогут добиться еще большего</li><li>3. Счастливы поделиться с другими своими знаниями, контактами и чувствами</li><li>4. Признают, что могут учиться, расти и развиваться</li><li>5. Изначально открыты миру</li><li>6. Обладают соревновательным духом, зная, что это сделает их еще сильнее</li><li>7. Смотрят в будущее с оптимизмом, зная, что все лучшее впереди</li><li>8. Воспринимают проблемы как возможности</li><li>9. Думают масштабно и идут на риск</li></ol> |

Из этих двух подходов один ведет к провалу, страхам и недовольству. А другой – к успеху, радости и удовлетворению. В чем существенная разница?

**Люди с ограничивающим мышлением, как Чарли, опираются на систему ограничивающих убеждений о мире, других людях и самих себе,**

в то время как люди с мышлением изобилия, как Роберт, апеллируют к принципам раскрепощающей правды.

Так какой образ мыслей у вас?

**Способность достигать целей начинается с понимания, где проходит граница между ограничивающими убеждениями и раскрепощающей правдой.**

### **Три вида ограничивающих убеждений**

Довольно просто обнаружить ограничивающие убеждения, если присмотреться к себе. Давайте начнем с ваших взглядов на мир. «Я не могу начать бизнес прямо сейчас, рынок в ужасном состоянии», – может сказать кто-то. Или: «Я не доверяю менеджерам, они все время стараются нас обмануть». Или: «Эти политики так усложняют экономику, что я не могу раз-



виваться». Эти убеждения могут сидеть где-то глубоко. Они не всегда имеют отношение к реальности, они далеки от правды, даже когда кажутся довольно объективными. Мы должны научиться задавать вопросы, а иногда уходить от них. Иначе наши убеждения лишат нас свободы и мотивации к действиям.

Еще у нас есть ограничивающие убеждения о других. «Не имеет смысла спрашивать! – можете сказать вы. – Он слишком занят, чтобы встретиться со мной». Или: «Она просто продавщица. Откуда она может знать?» Или: «Такая, как она, никогда не пойдет на свидание с таким, как я». Это вовсе не обязательно правда. Это просто убеждения, которые влияют на нас.

## 3 ВИДА ОГРАНИЧИВАЮЩИХ УБЕЖДЕНИЙ



О МИРЕ



О ДРУГИХ



О СЕБЕ

**Берегитесь: ограничивающие убеждения искажают наш взгляд на мир, на окружающих и на себя**

Третий тип ограничивающих убеждений знаком каждому из нас. Я говорю об убеждениях о себе. Мы можем сказать: «Я слабак. Я никогда не довожу дела до конца». Или: «Я не справлюсь. Я никогда не буду в хорошей форме». Или: «У меня никогда не будет денег». Или: «Я напрочь лишен креатива». Эти убеждения чаще всего ложны или в крайнем случае верны наполовину. Но они блокируют любой прогресс, к которому вы вроде как стремитесь.

Как понять, что вы попали в ловушку своих ограничивающих убеждений? В книге «*Убей привычку – создай привычку*» Джереми Дин<sup>34</sup> упоминает три нежизнеспособных варианта мышления:

- *Черно-белое мышление.* То есть мы признаем поражение, если не сделали все идеально. А ведь реальность обычно представляет собой шкалу, а не выключатель.
- *Персонализация.* Когда мы обвиняем самих себя в любых неприятностях, даже если они происходят по случайному стечению обстоятельств.
- *Драматизация.* Когда мы уже представляем самое худшее, хотя на это нет никаких объективных причин<sup>35</sup>.

К этому списку можно также добавить четвертый пункт:

- *Обобщение.* Когда мы вспоминаем свой неудачный опыт и считаем, что он будет преследовать нас во всех сферах.

Откуда же берутся эти убеждения?

---

<sup>34</sup> Джереми Дин – британский психолог, писатель, основатель и автором популярного сайта PsyBlog. – Прим. ред.

<sup>35</sup> Jeremy Dean, *Making Habits, Breaking Habits* (Бостон: Da Capo, 2013), 89–90.

## Истоки ограничивающих убеждений

Как я уже говорил, иногда наши ограничивающие убеждения возникают из наших ошибок и провалов. Неудача, которая преследует нас, заставляет готовиться к худшему. Мы начинаем слишком бережно хранить то, что имеем, и избегать рисков.

Но если мы приглядимся, то заметим и другое влияние. Например, средства массовой информации имеют негативный уклон. Как сострил Толкиен, это убийства и счет футбольных матчей<sup>36</sup>. «Исследования показали, что переизбыток новостей ведет к депрессии, нервозности и, в основном, все равно не дает вам никакой возможности повлиять на ситуацию», – говорит журналист Майкл Гротхаус<sup>37</sup>. Сделайте звук погромче, и вы начнете верить, что мир становится хуже и хуже. Преступности, нищеты и насилия стало больше, чем когда бы то ни было. Словно длинный список беспокойств и страхов, прерванный рекламными роликами о страшных медицинских условиях. Новые компании склонны показывать нам негативные новости, потому что страх активизирует самые примитивные части нашего мозга и закрывает наши глаза от опасностей. К тому же их индустрия находится в упадке. Поэтому СМИ все чаще обращаются к теме страха, чтобы подороже продать рекламное время.

А еще есть соцсети, отражающие негативные предубеждения. Мне кажется, что после последних президентских выборов нас преследует непрекращающийся поток негатива. Но можно заметить также перекосы и в «позитивную» сторону.

### **Зайдите в Facebook, и вы увидите, будто бы у всех совершенно волшебная жизнь.**

Счастливые дети, красивые друзья, солнечные отпуска и работа, которая бьет ключом. И нам тут же начинает казаться (это происходит неосознанно), что мы недотягиваем до поставленной планки. Мы не такие умные, креативные, образованные, успешные, удачливые, спортивные или творческие, как люди в Instagram. Ученый Донна Фрейтас провела масштабное исследование соцсетей и студентов из более чем 12 колледжей. «Facebook – это новостной портал зависти, словно непрекращающийся выпуск новостей со сводками, кто крутой, а кто нет, кто добился успеха, а кто стал лузером, – пишет она в своей книге *«Эффект счастья»*. – Пока у вас не появится пуленепробиваемая уверенность в себе, иммунитет к зависти или уникальная способность напоминать себе, чего хотят добиться люди, выкладывая фото в соцсети (а именно покрасоваться и похвастаться), сложно не обращать на это внимания»<sup>38</sup>. Я горячий сторонник соцсетей, но неудивительно, что время, проведенное на Facebook, оборачивается чувством неудовлетворенности жизнью<sup>39</sup>.

А еще есть токсичные отношения, начиная от друзей и коллег, заканчивая членами семьи и церковной общины. Чаще всего мы приобретаем эти убеждения в детстве. Они становятся частью того, что профессор психологии из Университета Вирджинии Тимоти Уилсон назвал базовой концепцией нашей жизни<sup>40</sup>. Многие из этих концепций хорошие и полезные. Но не все, и именно их сложнее всего отпустить и исправить.

Иногда мы обзаводимся ограничивающими убеждениями в церкви, колледже или на работе. Независимо от того, где мы приобретаем их, наши убеждения становятся линзами,

---

<sup>36</sup> J. R. R. Tolkien, *Roverandom* (Лондон: Harper, 2013), 110.

<sup>37</sup> Michael Grothaus, «Here's What Happened When I Gave Up Following the News for a Week», *Fast Company*, 25 октября 2016 г., <https://www.fastcompany.com/3064824/heres-what-happened-when-i-gave-up-following-the-news-for-a-week>.

<sup>38</sup> Donna Freitas, *The Happiness Effect* (Нью-Йорк: Oxford, 2017), 39.

<sup>39</sup> Andrea Shea, «Facebook Envy: How the Social Network Affects Our Self Esteem», *WBUR*, 20 февраля 2013 г., <http://legacy.wbur.org/2013/02/20/facebook-perfection>.

<sup>40</sup> Timothy D. Wilson, *Redirect: Changing the Stories We Live By* (Нью-Йорк: Back Bay, 2015), 52.

через которые мы смотрим на мир. И важно понять, что на форму этих линз влияют наши установки, в том числе негативные.

«Неоспоримая реальность такова: ваши успехи в жизни и в бизнесе зависят не только от того, что вы делаете и насколько хорошо... но также и от того, кто делает что-то с вами и для вас», – говорит психолог Генри Клауд в своей книге *«Сила других»*<sup>41</sup>. Держитесь таких людей, как Чарли, и вы начнете видеть мир его глазами. Справедливо и обратное утверждение. Окружите себя такими людьми, как Роберт, и все начнет получаться.

Если мы хотим прожить лучший год в своей жизни, мы должны научиться различать, какой тип мышления преобладает и ведет к изобилию. Нет никакого смысла позволять ограничивающим убеждениям тянуть себя назад.

## Ваш выбор

Вскоре после смерти основателя компании Apple Стива Джобса в 2011 году его семья, друзья и другие люди собрались в Мемориальной церкви в кампусе Университета Стэнфорда. На мероприятие, на которое можно было попасть только по приглашению, приехали несколько сотен людей, которые пришли отдать дань уважения дальновидному изобретателю и руководителю, а также выразить ему свое восхищение, уважение и любовь. Журналист Брент Шлендер рассказывал об этом моменте в своей книге *«Становление Стива Джобса»*.

Там выступали Боно<sup>42</sup>, Джоан Баэз<sup>43</sup> и Йо Йо Ма<sup>44</sup>. Произносили речи основатель компании Oracle Ларри Эллисон и ведущий дизайнер Apple Джонатан Айв. Но больше всего Шлендера впечатлили слова вдовы Стива – Лорен Пауэлл. «Он сформировал мое видение мира, – сказала она и добавила:

Довольно тяжело видеть реальность такой, какая она есть, и избавляться от препятствий, чтобы яснее понимать картину мира, но у Стива был талант: он видел то, чего еще нет, что могло бы быть, что должно быть. Его никогда не устраивала реальность. Совсем наоборот. Он видел все несовершенства мира и придумывал, как их исправить.

В конце она сказала, что Джобс владел «уникальным пониманием возможностей».

Так что спросите себя: что сейчас не так в вашем мире, что *должно* быть исправлено? Чего не хватает в ваших отношениях, здоровье, карьере или духовной жизни?

**Чтобы начать создавать свой лучший год, мы должны осознать, что все барьеры находятся в нашем воображении.**

Тысячи мыслей опережают реальность, но мы должны решить, во что конкретно будем верить. Лучший способ избавиться от ограничивающих убеждений – заменить их раскрепощающей правдой. Поэтому мы в силах изменить наши убеждения.

---

<sup>41</sup> Henry Cloud, *The Power of the Other* (Нью-Йорк: Harper, 2016), 9.

<sup>42</sup> Боно (настоящее имя Пол Дэвид Хьюсон) – ирландский рок-музыкант, вокалист рок-группы U2. – *Прим. ред.*

<sup>43</sup> Джоан Чендос Баэз – американская певица и автор песен, исполняющая музыку преимущественно в стилях фолк и кантри. – *Прим. ред.*

<sup>44</sup> Йо Йо Ма – американский виолончелист китайского происхождения. – *Прим. ред.*

### 3

## Вы можете изменить свои убеждения

*Невозможно – это не факт, а мнение.*  
**МОХАММЕД АЛИ**

В 1954 году Мартину Лютеру Кингу-младшему позвонили из баптистской церкви в Монтгомери, штат Алабама. Тогда ему было всего 25 лет. Но то, чего добился Кинг в течение следующих десятилетий, радикально изменило все американское общество.

В 1955 году, после того как Роза Паркс<sup>45</sup> отказалась уступить свое место белому, Кинг призвал объявить бойкот общественному транспорту. В 1956 году Верховный суд США принял сторону бойкотирующих. Годом позже Кинг основал «Южную конференцию христианских лидеров», которая боролась за общественные права чернокожих. Он впервые выступил перед целой страной и попал на обложку журнала *Time*. Но это было только начало.

Его деятельность продолжалась в 1950-х и в начале 1960-х. Она выражалась в сидячих забастовках и протестах, кульминацией которых стали события 1963 года. В апреле этого года Кинг был арестован за неповиновение властям, запретившим демонстрации. Попад под огонь недовольства местных министров, он ответил одной из его значимых работ – «Письмом из Бирмингемской тюрьмы». Несколько месяцев спустя он возглавил марш в Вашингтоне, который поддержали более 200 000 человек.

В сотую годовщину «Прокламации об освобождении рабов» Линкольна<sup>46</sup> Кинг произнес свою самую знаменитую речь «У меня есть мечта» со ступеней Мемориала Линкольна. Демонстрация широко поддержала требования об общественных правах. Ранее тем летом президент Джон Кеннеди внес законопроект о гражданских правах, и марш Кинга повлиял на его принятие в 1964 году.

Если и этого мало, то добавлю, что Кинг стал самым молодым лауреатом Нобелевской премии мира, а журнал *Time* назвал его человеком года. Ему предстояло еще много работы, но он уже изменил мир. Ему было всего 35 лет. В чем его секрет?

### Как не попасть в ловушку ограничивающих убеждений

Критики Кинга считали его действия неразумными и несвоевременными и что они противоречат здравому смыслу. Но в отличие от Кинга эти министры руководствовались ограничивающими убеждениями: у них в головах прочно засела мысль о том, что мир ограничен их зоной влияния. Они не видели, что действия Кинга вели к переменам, они считали их контрпродуктивными.

Они беспокоились, что его поступки выбьют у них почву из-под ног. Это один из миллиона примеров, когда «здравый смысл» – это всего лишь синоним фразы «широко распространенное недопонимание».

---

<sup>45</sup> Роза Ли Паркс – американская общественная деятельница, зачинательница движения за права чернокожих граждан США. Во время автобусной поездки 1 декабря 1955 года в городе Монтгомери, штат Алабама, Роза отказалась по требованию водителя уступить свое место белому пассажиру в секции автобуса для цветных после того, как все места в секции для белых были заняты. – *Прим. ред.*

<sup>46</sup> «Прокламация об освобождении рабов» – документ, состоящий из двух указов в то время главнокомандующего Авраама Линкольна, изданных во время Гражданской войны в США. Первый указ объявлял свободными всех рабов в любом штате США, не возвратившемся в состав США до 1 января 1863 года. Второй указ назвал десять отдельных штатов, на которые будет распространяться отмена рабства. – *Прим. ред.*

**Ограничивающие убеждения – это недопонимание в настоящем, которое плохо влияет на наше будущее.**

Кинг был окружен такими ограничивающими убеждениями:

- Движение за общественные права требует слишком многого и слишком быстро.
- Оно ведет к лишним неприятностям.
- Мирные действия ничего не изменят. Необходимо вооруженное наступление.
- Белые не изменятся. Расовое примирение невозможно.
- Расизм заложен в нашей культуре. Общество никогда не изменится, не говоря уже о законах.

И еще много подобных убеждений, свойственных и белым, и черным, тем, кто был частью этого движения, и тем, кто с ним боролся. Разница между Кингом и его противниками была в том, что он не принимал эти убеждения за правду. Вместо этого он считал, что пришло время срочных действий. Он был убежден, что мирные демонстрации необходимы и эффективны. Он верил, что расовое равенство возможно и что общество действительно может измениться.

**Вместо ограничивающих убеждений Кинг руководствовался раскрепощающей правдой.**

Он смотрел на те же факты, что и остальные, но заключал их в другие рамки. Вот о чем была вся его речь «У меня есть мечта». Он видел светлое будущее, несмотря на то, что говорили и думали другие. Его рамки позволяли ему представлять победу, и он знал, что однажды это произойдет. Эта раскрепощающая правда придавала ему сил с решимостью двигаться дальше, и мы можем сделать то же самое.



**Установки могут держать нас на месте, но мы можем освободиться, обновив их**

## Смените свои рамки

Не так уж много наших желаний будут сопоставимы с целями Мартина Лютера Кинга. Но они имеют значение для нас. И их исполнение может изменить как нашу жизнь, так и жизнь наших близких.

Один из моих любимых примеров о замещении ограничивающих убеждений раскрепощающей правдой связан с Клубом анонимных алкоголиков. Ученые из Университета Брауна (Беркли) и Национального института здоровья объединились, чтобы провести масштабное исследование. Они выяснили, что те, кто мог устоять перед выпивкой, отличались от тех, кто не мог, только своей верой. Вместо того чтобы говорить: «Я не могу противостоять алкоголю», они говорили, что могут справиться с ним.

Почему? Потому что они приняли раскрепощающую правду: «изменения возможны». Вместо мыслей: «Я не могу быть трезвым» – члены общества убеждали себя, что «могут справиться с трудностями и без алкоголя»<sup>47</sup>.

А вот еще один пример моего друга Дона Миллера. Дон – автор бестселлеров и талантливый бизнесмен. Но после неудачных отношений он решил, что ему просто не везет в любви. А потом ему неожиданно позвонил Боб Гофф<sup>48</sup>.

«Знаешь, что я заметил в тебе, Дон? – начал Боб. – Что ты мечта любой девушки». Дон не купился на это. Он знал, что он неудачник в вопросе отношений. Знал это наверняка. Но Боб продолжал звонить ему и говорить обратное. Он приводил пример за примером, как Дон классно общается с людьми. «Несколько месяцев между уверениями Боба и тем, как я на самом деле себя чувствовал, была огромная пропасть, – вспоминал Дон. Но Боб был настойчив. – Как первоклассный адвокат, он отстаивал мои права передо мной, неделя за неделей, пока его слова наконец не подействовали». Дон понял, что Боб прав. И чем больше он это понимал, тем легче ему было общаться с другими. Новые убеждения позволили ему быть уязвимым, мечтательным и уверенным в себе. Они превратили его из того, кто был ужасен в отношениях, в того, кто стал ходить на свидания, а потом женился на любви всей своей жизни<sup>49</sup>.

Позвольте мне привести несколько примеров из моей жизни. Я был уверен, что не могу двигаться дальше, потому что с трудом зарабатывал на то, чтобы прокормить семью. Но когда я осознал, что меня останавливают только мои ограничивающие убеждения, то заменил их на раскрепощающую правду. Я начал говорить себе: «У меня есть достаточно денег, чтобы выполнить все наши обязательства, достичь целей и быть щедрым с остальными». Конечно же, поначалу я чувствовал себя не так, как говорил. Но вместо ограничивающего мышления я выбрал мышление изобилия. Это не волшебство. Но мне открылось множество дорог, по которым я мог двигаться дальше. И чем дальше я двигался, тем более располагающими к новым изменениям становились обстоятельства.

А вот еще. «Я не чувствую, что могу сделать это прямо сейчас, – говорил я. – Я слишком измотан». Я думал, что не могу контролировать свою энергию, независимо от того, была у меня энергия или нет. Но потом я понял, что свободен в своем выборе. Я мог влиять на то, что делаю. Поэтому я заменил ограничивающие убеждения на: «У меня достаточно энергии, чтобы завершить то, что я запланировал». Я повторял эту фразу каждый раз, когда чувствовал себя измотанным или усталым. И прошло не так много времени, прежде чем реальность стала соответствовать моим словам. По всем этим примерам видно, что изменение убеждений

---

<sup>47</sup> Charles Duhigg, *The Power of Habit* (New York: Random House, 2012), 84–85.

<sup>48</sup> Боб Гофф – американский писатель и международный мотивационный оратор. – *Прим. ред.*

<sup>49</sup> Donald Miller, *Scary Close* (Nashville: Thomas Nelson, 2014), 12–13.

приводит к колоссальным результатам. Это не магия. У вас уже есть все, что нужно, чтобы изменить жизнь.

Мы все разные, но у каждого есть свой комплект ограничивающих убеждений. Но я отметил, что два есть практически у всех. Первое: у нас нет возможности повлиять на обстоятельства. И второе: у нас нет на это ресурсов. Хочу по очереди рассмотреть каждое из них.

### **Когда мы чувствуем, что у нас нет сил**

Эрин Грюэлл только недавно назначили учителем в непростую среднюю школу на Лонг-Бич в Калифорнии. В ее классе было много детей из группы риска, некоторые хулиганы ненавидели своего учителя еще больше, чем друг друга. «В мой класс сливали всех неблагополучных детей, детей из реабилитационных центров и тех, кто находился на испытательном сроке», – рассказывала она<sup>50</sup>. Большинство отказалось бы от таких учеников. Администрация не возлагала надежд на нового учителя. Даже ее отец предлагал найти ей новую работу. Но, к счастью для своих учеников, Грюэлл была уверена, что справится с детьми, с которыми другие не смогли найти общий язык.

Она начала с того, что отказалась от стандартной школьной программы и выписала книги «о подростках в период кризиса»: *«Дневник молодой девушки» Анны Франк* и *«Дневник Златы: жизнь ребенка в Сараево» Златы Филипович*. Она предложила ученикам тоже вести дневник.

За несколько лет жизнь ее учеников изменилась. Вопреки всему она помогла более чем 150 воспитанникам выучиться и получить диплом. Многие потом пошли в колледж. А кто-то даже стал учителем.

### **У каждого из нас больше сил, чем мы можем себе представить.**

Профессор психологии Стэнфордского университета Альберт Бандура утверждает, что у этой силы есть четыре свойства, которые помогают нам достигать целей. Первая – *намерение*. Мы можем представить себе мир лучший, чем тот, в котором мы живем. И можем сотрудничать с другими людьми и вопреки обстоятельствам, чтобы добиться этого. Вторая – *продуманность*. Визуализируя будущее, мы можем изменить наше поведение и задать направление своим действиям. Третья – *действия*. У нас есть способность следовать собственным планам, оставаться мотивированными и реагировать на внешние обстоятельства, чтобы корректировать свой путь. И наконец – *рефлексия*. Мы не только действуем, мы знаем, что мы действуем. Это значит, что мы делаем выводы, вносим коррективы и пересматриваем планы<sup>51</sup>.

Эрин Грюэлл использовала все это в своей работе. Она знала, что ее участие в жизни этих детей принесет ощутимую пользу. И она создала программу, которая отвечала ее намерениям. В ходе работы она вносила изменения в программу, и шаг за шагом жизнь ста пятидесяти детей менялась. Не говоря уже о ее собственной.

Независимо от обстоятельств у нас есть силы, чтобы изменить свое будущее. Некоторые в это не верят. Они думают, что если не могут контролировать все, то, значит, не могут контролировать ничего. Но это всего лишь ограничивающие убеждения. Это наш выбор – быть активным действующим лицом в своей жизни.

На протяжении последних тяжелых месяцев бойкота общественного транспорта в 1956 году Кинг в своих проповедях призывал свою паству жить жизнью полной надежд. «Господи, помоги мне принять мои инструменты. Какими бы скучными они нам ни казались, помоги нам принять их. А затем, Боже, после того, как мы научимся их принимать, помоги мне сделать

---

<sup>50</sup> Erin Gruwell, *The Freedom Writers Diary* (Нью-Йорк: Broadway, 2009), 49.

<sup>51</sup> Albert Bandura, «Toward a Psychology of Human Agency», *Perspectives on Psychological Science* 1, no. 2 (1 июня 2006 г.), <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1745-6916.2006.00011.x>.

то, что должно»<sup>52</sup>. Чтобы показать, какими мощными могут быть наши обыкновенные инструменты, Кинг указал на пример Моисея, который поборол свои ограничивающие убеждения и привел людей к свободе. Как мы видим, Кинг доказал справедливость этого и на своем примере.

## Вопрос ресурсов

История Грюэлл также показывает, что нельзя ограничивать свои цели ресурсами. Ресурсы никогда (повторяю – никогда!) не станут определяющим звеном в достижении мечты. По сути, если у вас есть все, чтобы достичь цели, то скорее всего ваши цели слишком незначительные.

Когда Грюэлл начала работать, у нее не было денег на книги. Но чтобы план осуществился, ее ученикам требовались определенные книги. Что делать? Она устроилась на вторую работу и купила книги на свои деньги. Цели Грюэлл усложнялись, поэтому ей требовались новые средства. Ее ученики хотели привести на лекцию Мип Гиз, голландку австрийского происхождения, которая с 1942 по 1944 год помогала скрывать Анну Франк в оккупированном нацистской Германией Амстердаме. У школы не было на это бюджета, поэтому студенты самостоятельно провели сбор средств. И это еще не все. Они также собрали нужную сумму, чтобы привезти в Америку Злату Филипович, чью книгу они читали.

Чем больше у них было решимости, тем больше возможностей перед ними открывалось. Лютер Кинг в своей нобелевской речи в 1964 году сказал: «Нет недостатка в человеческих ресурсах, недостаток есть только в желаниях».

Ресурсы необходимы, но они не являются обязательным условием успеха. Нехватка ресурсов часто является даже преимуществом. Работа с ограничениями может привести к невероятному числу сюрпризов. Например, они заставляют нас воспользоваться возможностью и сделать все, чтобы ее реализовать. Экономист Хулиан Симон называл человеческую креативность нескончаемым ресурсом, но только ограничения могут открыть нам глаза на это.

### Нехватка ресурсов стимулирует изобретательность.

Ограничения способствуют повышению стрессоустойчивости и уверенности в себе. Чем больше трудностей мы преодолеваем, тем легче принимаем свое будущее.

Проще говоря, временная нехватка ресурсов может стать самым ценным ресурсом в вашей жизни. Наши ограничивающие убеждения не дают нам увидеть этого. Но вот раскрепощающая правда: мы живем в мире невероятного изобилия, он полон средств для осуществления всех наших желаний. Это не значит, что если вам чего-то не хватает, то оно и не пригодится вам в будущем. Если ваша цель велика, то, возможно, вам потребуется больше различных ресурсов, чем вы предполагали. *Но для этого нужно начать.* Отсутствие средств никогда не станет хорошим оправданием для того, чтобы отложить свою мечту в дальний ящик. Попробуйте использовать эту ситуацию как подсказку о том, как двигаться к цели дальше.

## Пересмотрите свои убеждения

Вам не стоит ограничивать себя своими убеждениями. Вы можете обменять их на раскрепощающую правду. Хочу предложить вам шестиступенчатую стратегию, как это сделать. Обратите внимание: для этого упражнения вам понадобится блокнот.

---

<sup>52</sup> Martin Luther King Jr., «Living Under the Tensions of Modern Life», The Papers of Martin Luther King Jr., vol. 6, ed. Clayborne Carson and Susan Carson (Беркли: University of California Press, 2007), 265.



Для начала определите, *какими убеждениями ограничиваете себя вы*. Я упоминал несколько вариантов мышления в прошлой главе. Например, черно-белое – самое что ни на есть ограничивающее убеждение. То же можно сказать и о персонализации, драматизации и обобщении. Они могут появиться из негативного опыта, СМИ или вашего окружения. Неважно, о чем они или насколько соответствуют правде, важно понимать, что это односторонний взгляд на реальность – и в большинстве случаев ошибочный.

Второе: *выпишите эти убеждения*. Возможно, они будут выглядеть так:

- У меня недостаточно опыта.
- У меня плохой опыт.
- Я не умею писать.
- Я всегда сдаюсь.
- Я не креативный.
- Я всегда проигрываю.
- Я не умею обращаться с деньгами.
- У меня проблемы с дисциплиной.
- Я не умею обращаться с техникой.

Будем честны: ваши проблемы могут касаться всего, чего угодно. У всех есть слабые места. Когда Натали, участница моего курса «*5 дней на пути к своему лучшему году*», впервые делала это упражнение, она была молодой мамой двоих детей. Недавно она уволилась с работы и с семьей переехала в другой город. «Одним из моих ограничивающих убеждений был страх, что мне не хватит энергии, – призналась она. – Я не справлюсь, потому что должна воспитывать двух маленьких детей». Это было только начало. Еще одно убеждение Натали звучало так: «Возможно, я ничего собой не представляю и, соответственно, не должна мечтать о необычной жизни».

У меня был друг, которого уволили, когда ему было пятьдесят с хвостиком. Назовем его Грег. В самом разгаре был экономический кризис, и Грегу было невероятно сложно найти новую работу. Прошло три года, и я понял, что корни его неудач крылись в его мышлении. Он говорил: «Я слишком старый» или «Я чересчур образованный», потому что у него было два диплома. У Грега была тяжелая ситуация, не сомневайтесь. Но проблема заключалась не в его возрасте и образовании. Проблема была в его восприятии своего возраста и образования.

Попробуйте записать свои убеждения – слово в слово. Так вы сможете лучше понять их и дать им оценку.

Третье: *пересмотрите свои убеждения*. Начните с того, что оцените, придает ли это убеждение сил. Постарайтесь быть объективными. Помогает ли оно добиваться целей или тормозит процесс? Будьте честны. «Когда вы увидите эти слова на бумаге, вам станет сложно понимать, что вы думаете про себя такое», – признает Натали. До тех пор пока она не выписала эти фразы, они витали в воздухе. Осознав их, она смогла им противостоять. Важно отметить, что некоторые зависят от своих ограничивающих убеждений, как Чарли. Может быть, они дают им чувство уверенности, драматичности или значимости, потому что позволяют думать, что мир ополчился на них. Но

### **Честность – это ключ к свободе.**

Четвертое: *возражайте своим убеждениям*. Если ваши убеждения ложны, вы легко сможете их отвергнуть. Иногда их можно просто заменить, как я предлагал раньше. Так и поступила Натали. «Когда я посмотрела на свои убеждения, я поняла, что они пришли из каких-то темных мест. Не изнутри, а снаружи. Написав напротив ограничивающих убеждений раскрепощающие, я почувствовала себя прекрасно и начала наслаждаться уверенностью, увидела надежду и возможности вокруг меня».

Видимо, вам нужен наглядный пример. Например, Боб Гофф и Дон Миллер. Боб взял ограничивающие убеждения Дона («У меня не складываются отношения») и предложил ему взамен раскрепощающую правду («Я могу построить гармоничные отношения»), а потом подкрепил его веру подходящими примерами.

Поставить другие рамки немного сложнее. Во многих ваших убеждениях есть зерно истины. Поэтому они и звучат так убедительно. Но в них только доля правды. Даже если ограничивающие убеждения правдивы (или правдивы наполовину), вам не нужно с ними мириться. В любой момент вы можете переписать свою историю. Возьмите примеры из телевизора. Да, там много плохих новостей, но это только часть информации. Несмотря на то что говорят ведущие новостей, мир действительно становится лучше. Взгляните на факты:

- Число рабочих часов сокращается.
- Число стран с демократическим строем растет.
- Уменьшается число людей, попавших в рабство.
- Число жестоких преступлений падает.
- Уменьшается количество войн.
- Увеличивается продолжительность жизни.
- Заработная плата и число премий, выданных женщинам, продолжает расти<sup>53</sup>.

И этот список можно продолжить.

В ответ на жалобы Грега на отсутствие работы в связи с возрастом я указал на факт, что у пожилых работников есть навыки, которые весьма ценят работодатели. Например, жизненный опыт, интеллект и крепкие социальные связи. Исследователи из Дюкского и Гарвардского университетов изучили стартапы, зарабатывающие как минимум миллион долларов, и выяснили, что средний возраст их основателей равняется 39. «Тех, кому за пятьдесят, в два раза больше, чем тех, кому меньше 25, – говорит Вивек Вадхва, руководитель исследования. – В рамках следующего проекта мы изучили жизнь 549 успешных бизнесменов в 12 растущих областях, – добавил он. – Средний возраст мужчин составил 40 лет, но значительная доля была старше пятидесяти»<sup>54</sup>. Так что возраст имеет свои преимущества.

То же относится и к молодости. В начале своей карьеры я считал, что слишком молод, чтобы добиться успеха, и слышал, как люди часто говорят об этом. Это удобное оправдание. Но некоторым самым энергичным и эффективным владельцам бизнеса по 20–30 лет. Чуть позже я вернусь к истории Натали, но она в таком же положении. Другой мой друг, которому еще нет и тридцати, владеет многомиллионной корпорацией и сотней магазинов и заправок. Если вам кажется, что вся проблема в возрасте, вам нужно изменить свои рамки.

Когда мы заиклены на том, что плохо, мы не обращаем внимания на то, что идет хорошо. Это искажает наше восприятие, и мы становимся слепы к возможностям вокруг нас. Наверное, вы думаете: «Я не люблю вдаваться в подробности». Хорошо. Разве вам это необходимо? Вы можете просто перефразировать это выражение. «Я не люблю подробности, но я могу сотрудничать с кем-то, кто обращает на них внимание».

Пятое: *усовершенствуйте свои убеждения*. А вот сейчас становится интересно. Я не говорю об обыкновенном самовнушении, которое тоже работает. Я предлагаю переориентировать ваши мысли на раскрепощающую правду. Если, например, вы думаете: «Я слишком стар, чтобы рассматривать эту вакансию», то вы можете сказать: «У меня больше опыта, чем у других кандидатов». И наоборот, если вы думаете: «Я слишком молод для этой работы», то можете

---

<sup>53</sup> Смотри Peter H. Diamandis and Steven Kotler, *Abundance* (Нью-Йорк: Free Press, 2014). Смотри также Matt Ridley, *The Rational Optimist* (Нью-Йорк: Harper, 2011).

<sup>54</sup> Vivek Wadhwa, «Why Middle-Aged Entrepreneurs Will Be Critical to the Next Trillion-Dollar Business», *Venture Beat*, October 31, 2014, <https://venturebeat.com/2014/10/31/why-middle-aged-entrepreneurs-will-be-critical-to-the-next-trillion-dollar-business>.

заявить: «У меня больше энергии и энтузиазма, чем у других кандидатов». Представьте себе собеседование. Старые «истины» тянут вас назад, а новые дают возможность для реального прогресса. Убедитесь, что записали свои усовершенствованные убеждения.

Шестое, и последнее: *переориентируйте себя на новые убеждения*. Начните жить, руководствуясь новыми принципами. Возможно, вы не примете их сразу. Это нормально. Пробуйте. Поначалу вы можете чувствовать себя неловко, как будто носите сшитое не по размеру пальто. Но если вы будете говорить себе правду, то она «сядет» на вас как влитая и вам станет в ней комфортно. Каждый раз, когда прежние убеждения будут давать о себе знать, отвергайте их и фокусируйтесь на раскрепощающей правде. Штука в том, чтобы начать в нее верить. Чем больше мы будем это делать, тем больше наши ожидания будут соответствовать реальности.

### **Какие у вас ограничивающие убеждения?**

Итак, позвольте мне спросить: какие у вас ограничивающие убеждения? Они могут касаться мира, вас или окружающих. Какие истории или ожидания не дают вам жить так, как вам хочется, так, как вам суждено жить? Если вы все еще этого не сделали, я призываю вас выписать эти ограничения. Разделите страницу на две части. В одной напишите свои прежние убеждения, а в другой – новые. А теперь начните руководствоваться новыми как манифестом своей жизни.

У вас есть все, что нужно.

**Усовершенствовать свои убеждения – вот первый шаг к тому, чтобы прожить лучший год в своей жизни.**

Следующий шаг – поставить точку в своем прошлом, чтобы уверенно двигаться в будущее.

## **ШАГ 1**

### **ПЛАН ДЕЙСТВИЙ**

#### **1. Осознайте силу своих убеждений.**

«Наши мысли определяют нашу жизнь», – сказал сербский монах Фаддей Витовницкий. На вашу жизнь оказывают влияние как позитивные, так и негативные убеждения. Понимание этого – первый шаг на пути к вашему лучшему году.

#### **2. Научитесь противостоять своим ограничивающим убеждениям.**

Они есть у всех нас: о мире, о себе и об окружающих. Вот ловушки, в которые мы можем попасть:

- Черно-белое мышление.
- Персонализация.
- Драматизирование.
- Обобщение

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.