

БЕНЖАМИН ХАРДИ

автор бестселлера «Сила воли не работает»

# БУДУЩИЙ

как начать  
выполнять  
данные себе  
обещания



# Annotation

Эта книга предлагает надежный способ стать в будущем тем, кем вы мечтаете. Человеком, который купит все запланированные дома, дачи, машины. Построит доверительные отношения с партнером. Найдет дело жизни и преуспеет в нем. Отпустит обиды и залечит травмы. Автор книги – Бенжамин Харди, доктор философии, психолог и автор бестселлера «Сила воли не работает», считает, что помочь в этом могут регулярные послания самому себе из настоящего в будущее.

В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

- [Бенжамин Харди](#)
  - 
  - [Введение](#)
    - 
    - [Сдвиг в науке](#)
    - [Будь «будущим собой» прямо сейчас](#)
    - [Обещание этой книги](#)
  - [Часть 1](#)
    - 
    - [Угроза № 1](#)
    - [Угроза № 2](#)
    - [Угроза № 3](#)
    - [Угроза № 4](#)
    - [Угроза № 5](#)
    - [Угроза № 6](#)
    - [Угроза № 7](#)
    - [Итоги первой части](#)
  - [Часть 2](#)
    - 
    - [Истина № 1](#)
    - [Истина № 2](#)
    - [Истина № 3](#)
    - [Истина № 4](#)

- [Истина № 5](#)
- [Истина № 6](#)
- [Истина № 7](#)
- [Итоги второй части](#)
- [Часть 3](#)
  - [Шаг № 1](#)
  - [Шаг № 2](#)
  - [Шаг № 3](#)
  - [Шаг № 4](#)
  - [Шаг № 5](#)
  - [Шаг № 6](#)
  - [Шаг № 7](#)
  - [Итоги третьей части](#)
- [Заключение](#)
- [Благодарность](#)
- [Об авторе](#)
- 
- [notes](#)
  - [1](#)
  - [2](#)
  - [3](#)
  - [4](#)
  - [5](#)
  - [6](#)
  - [7](#)
  - [8](#)
  - [9](#)
  - [10](#)
  - [11](#)
  - [12](#)
  - [13](#)
  - [14](#)
  - [15](#)
  - [16](#)
  - [17](#)
  - [18](#)

- [19](#)
- [20](#)
- [21](#)
- [22](#)
- [23](#)
- [24](#)
- [25](#)
- [26](#)
- [27](#)
- [28](#)
- [29](#)
- [30](#)
- [31](#)
- [32](#)
- [33](#)
- [34](#)
- [35](#)
- [36](#)
- [37](#)
- [38](#)
- [39](#)
- [40](#)
- [41](#)
- [42](#)
- [43](#)
- [44](#)
- [45](#)
- [46](#)
- [47](#)
- [48](#)
- [49](#)
- [50](#)
- [51](#)
- [52](#)
- [53](#)
- [54](#)
- [55](#)

- [56](#)
  - [57](#)
  - [58](#)
  - [59](#)
  - [60](#)
  - [61](#)
  - [62](#)
  - [63](#)
  - [64](#)
  - [65](#)
  - [66](#)
  - [67](#)
  - [68](#)
  - [69](#)
-

# **Бенжамин Харди**

## **Будущий я: как начать выполнять данные себе обещания**

*Посвящается моей семье:*

*Филиппу Харди и Сьюзан Найт, Тревору и  
Джейкобу Харди, Лорен Харди, Калебу, Джордану,  
Логану, Зоре, Фиби и Рексу*

*«Быть или не быть?  
Вот в чем вопрос!»*

*Уильям Шекспир, Гамлет*

BE YOUR FUTURE SELF NOW

© 2022 Dr. Benjamin Hardy  
Published in 2021 by Hay House Inc.



© Фёдорова Е. В., перевод на русский язык, 2023  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

# **Введение**

## **Психологическая революция**

*«Осознайте, кем вы хотите быть, и это будет вашим спасением от реальности».*

*Невилл Годдард*

Однажды вечером вместо того, чтобы готовиться к тесту по истории, 17-летний Джимми Дональдсон одно за другим снял четыре видео для своего канала MrBeast на YouTube. Он уже больше трех лет активно создавал контент для видеохостинга, но эти ролики были совсем другими. В этот раз он не комментировал видеоигры и не обсуждал жизнь известных блогеров. Теперь парень решил поделиться с аудиторией своими откровенными размышлениями.

В первом видео Джимми разговаривал с «будущим собой» через полгода. Во втором видео он разговаривал с «будущим собой» через год. В третьем ролике он обратился к «будущему себе», но уже через пять лет. А в четвертом через десять лет.

Каждое видео длилось всего около двух минут. Казалось бы, в них не было ничего особенного, но ролики стали знаковыми в жизни Джимми и даже переломными. Он абсолютно откровенно говорил о том, чего он хотел и чего ожидал от самого себя в будущем. Вместо того чтобы опубликовать все видео сразу, он запланировал их выход через шесть месяцев, год, пять лет и десять лет.

Первое видео началось с того, что Джимми показал экран своего компьютера с актуальной на тот момент статистикой канала. После этого он начал свой монолог:

«Что бы я хотел сказать самому себе через шесть месяцев? Надеюсь, тебя все еще будут смотреть каждый день. Надеюсь, у тебя будет по меньшей мере 15 000 подписчиков. Будет ужасно неловко, если вас столько не наберется, говорит он своей аудитории. ...Сейчас я действительно получаю удовольствие от своего контента на платформе. Надеюсь, что в будущем мне он не разонравится».

Теперь Джимми наконец-то отважился на свои мечты. Через несколько лет он стал интернет-сенсацией и заработал сотни миллионов долларов. Расскажите всем о «будущем себе» и вы тут же перестанете жить в соответствии со своим прошлым.

Психология и намерения MrBeast изменились в ту самую ночь, когда он забил на тест по истории и показал зрителям свое «будущее я». Джимми эволюционировал в желанного «будущего себя». Его эксперименты стали более смелыми. Его росту также способствовали спонсорские донаты.

Сначала он снял видео, в котором дал бездомному 10 000 долларов. Затем опубликовал кадр, где дает разносчикам пиццы чаевые в размере 10 000 долларов и смеется над их переизбытком эмоций. В тот момент он обнимает пожилого человека, который сквозь слезы говорит о том, как эти деньги важны для него и его жены.

К моменту выхода его третьего ролика о «будущем себе» MrBeast стал самым быстрорастущим каналом на YouTube. У него было уже более 40 миллионов подписчиков. Его имя стало нарицательным. Джимми управлял бизнесом с командой из более чем 30 человек и годовым доходом более 100 миллионов долларов.

Позже Джимми опубликовал ролик, который был еще более вдумчивым, чем его разговоры с «будущим собой» через полгода и через год. В нем он показал 17-летнего себя, рассуждавшего о судьбе канала через пять лет. Его пугала мысль о том, что с ним может что-то случится до того, как выйдет это видео. После этих размышлений он начинает серьезнее рассуждать на тему «будущего себя».

Эта книга была написана в декабре 2021 года, спустя совсем немного времени после того как видео MrBeast «Привет, Я через пять лет» было опубликовано. Сейчас у Джимми более 82 миллионов подписчиков. А его выходки становятся все более дерзкими. Существуют ли методы, которые могут помочь добиваться похожих результатов? Ответ весьма интригующий *безусловно, да*.

Последние исследования в области психологии дают чрезвычайно простое объяснение удивительной трансформации MrBeast. Вы можете использовать те же методы для достижения желаемых результатов и изменений в собственной жизни. А эта книга покажет вам, как именно это сделать!

## Сдвиг в науке

*«В истории психологии большую часть времени люди и животные были движимы прошлым».*

*Мартин Селигман и др.*

С конца 1800-х до конца 1900-х годов психология как наука была сосредоточена в основном на изучении патологий и поиске методов, которые помогли бы бороться с опасными явлениями, например депрессией и самоубийствами. Тогда наука предполагала, что человек является прямым побочным продуктом своего прошлого. Эта точка зрения известна как детерминизм. Считалось, что человеческое поведение можно объяснить благодаря эффекту домино одно событие неизбежно приводит к другим по принципу падения костяшек домино.

На самом деле людьми не управляет прошлое. Нами движет будущее, которому мы преданы

«Домино» прошлых событий диктует, кто вы и что сейчас делаете. Человек не может этому помешать есть только стимул и ответная реакция. Другими словами, в соответствии с детерминизмом, ваша сегодняшняя жизнь это вторичный синтез вашего прошлого.

Детерминизм был преобладающей точкой зрения, несмотря на то что эта точка зрения является чрезвычайно ограничивающей и негативной. Если у человека много проблем, то эти проблемы можно объяснить только его прошлым. И к сожалению, главной целью психологии было просто объяснить проблемы, а не решить их.

В 1990-х годах группа революционных психологов, которые называли себя «положительными психологами», подвергла сомнению эти основные доктрины психологии. Они задавались вопросами другого рода и проводили эксперименты в попытке разобраться, что же делает человека счастливым, здоровым и успешным.

Наряду с прорывами в сферах нейробиологии и технологий, подобного рода исследования дали ученым новое понимание того, что

делает человека самим собой. Результаты современных исследований противоречат ранее существующим убеждениям.

Исследования показывают, что прошлое человека не движет им и не диктует его действия и поведение. Скорее наоборот именно будущее тянет нас вперед.

Будучи людьми, мы обладаем уникальной характеристикой, которой нет ни у одного другого вида на планете. Люди способны не только думать о будущем, но и создавать бесчисленное множество возможных сценариев собственного будущего. Кроме того, люди способны глубоко обдумывать свои возможные перспективы.

Например, перед вами может быть множество возможных перспективных вариантов устроиться на новую работу или остаться на прежней, переехать в другую страну или жить там, где живете сейчас. У нас есть сотни потенциальных вариантов будущего, которые мы могли бы реализовать, и бесчисленное количество решений насчет своей жизни, которые могли бы принять. Мы размышляем об этих вариантах и в конечном итоге принимаем решение, в каком направлении будем двигаться.

Психологи называют эту уникальную человеческую способность *проспекцией* [1]. Мы, люди, движимы возможными перспективами будущего.

Перспективы основаны на телеологическом взгляде на мир, согласно которому человеческое поведение движимо целями краткосрочными или долгосрочными.

С этой точки зрения, *у каждого человеческого действия есть назначение*. Другое слово, которое мы можем здесь использовать, это **цель**. Вся человеческая деятельность ориентирована на достижение цели, даже если она поставлена человеком неосознанно.

Возьмите, к примеру, прогулку к холодильнику за едой. Это поведение определяется целью: мы удовлетворяем голод, пытаемся отвлечься от чего-то или потакаем своим слабостям. Какой бы ни была цель, она ведет нас к холодильнику.

Еще один пример посещение школы. Ведь дети ходят в школу не просто так. У каждого конкретного ученика свои цели. Один ученик в будущем хочет поступить в колледж. Другой ходит в школу, потому что его заставляют родители, а ему просто не нужны неприятности. Несмотря на то что внутренние причины для пребывания в классе у

них разные, оба ученика находятся там, только чтобы удовлетворить конечную цель.

И даже если мотивация ученика бессознательная или не особенно вдохновляющая, она имеет право на существование. Потребление наркотиков или зависание в социальных сетях возникают тоже из-за необходимости добиться какой-то цели, даже если целью является всего лишь немедленное получение удовольствия или побег от проблем.

Вот несколько вопросов, которые вы можете себе задать:

- Какова причина или цель моей активности?
- Какую пользу я от нее получаю?
- Куда ведет меня такая активность?

Существует три уровня для понимания каждого конкретного действия или события:

1. Что?
2. Как?
3. Почему?

Первый уровень – умение объяснить, что произошло, например: он ходил в школу. Второй уровень – возможность объяснить, каким образом что-то произошло. В этом случае можно сказать: родители привезли его в школу. Третий уровень – это возможность объяснить, почему все это произошло. Это «почему» и есть причина или цель их действий.

Важно понимать, что «почему» является самой глубокой и мощной формой познания, так как именно «почему» определяет, «что» и «как» происходит. Когда вы понимаете, почему фондовый рынок растет или падает, принятие обоснованных решений в сфере инвестиций становится проще. Когда вы понимаете, почему человек делает то, что делает, его поведение приобретает больший смысл.

За человеческим поведением всегда стоит какая-то цель. На каждое человеческое действие есть своя причина. Чем более сознательно и четко вы подходите к своей цели, тем организованнее становится ваше «как». Ваше поведение следует за вашей мотивацией. Без осознанной цели «как» становится противоречивым и хаотичным.

Все цели или мотивации можно разделить на две категории: *подходы и способы избегания*. Они либо приближают вас к желаемому, либо помогают избежать чего-то.

80 % людей, как правило, движимы страхом или избеганием, в то время как 20 % действуют, ведомые мужеством, и приближаются к своим целям. Доктор Дэвид Хокинс объясняет:

«Рекламная индустрия играет с нашими страхами, чтобы продавать нам товары. Если наша скорбь обычно связана с прошлым, то страх относится к будущему. В повседневной жизни страх приобретает формы беспокойства, тревоги или паники».

И мотивации подхода, и мотивации избегания это цели. Например, когда вы ходите на работу, чтобы оплачивать свою квартиру, то ваша цель связана с избеганием. А если вы хотите получить повышение, то с подходом.

Ваша причина или цель положительная или отрицательная, появившаяся как подход или как способ избегания, управляет вашими мыслями, энергией и действиями.

В любом случае, люди действуют основываясь на собственных представлениях о будущем. Это может быть будущее, которого мы пытаемся избежать, или будущее, которое мы пытаемся создать. То, которое наступит через секунды или десятилетия.

В первую очередь нами движет страх, и, кроме того, среднестатистический человек руководствуется в основном краткосрочными целями. Например, зависнуть в социальных сетях вместо того, чтобы работать, дожить до конца рабочего дня или до выходных, оплатить счета.

Рэпер и бизнес-магнат 5 °Cent и писатель Роберт Грин в своей книге «Пятидесятый закон» говорят:

«Мы рациональные и сознательные существа. По своей природе мы не можем не думать о будущем. Но большинство людей из-за страха ограничивают свой взгляд в будущее очень узким диапазоном. Их мысли заняты завтрашним днем, тем, что случится через несколько недель, или, возможно, у них есть очень туманный план на ближайшие месяцы. Мы постоянно сталкиваемся с таким количеством трудностей, что упускаем возможность заглядывать дальше. Это закон власти. Однако, чем дальше и внимательнее мы всматриваемся в свое будущее, тем больше становится наша способность формировать его в соответствии со своими желаниями».

Когда сознание ведомо страхом, то оно находится в более низком состоянии, чем, когда им управляют смелость и цель. Для перехода от

страха к принятию, смелости и любви, как и для мотивации к действию необходимо значительное эмоциональное развитие.

Некоторые психологи считают, что люди в принципе недостаточно развиты, чтобы эффективно думать на годы или десятилетия вперед. Наши предки, охотники и собиратели, не планировали уход на пенсию в 65 лет. Зато они разрабатывали стратегию, как достать еду для следующего приема пищи или избежать того, чтобы стать обедом для хищника.

Есть еще одно доказательство того, что люди редко пытаются думать наперед. Предположим, что средний возраст американца, планирующего выход на пенсию, составляет 27 лет. За следующие почти 40 лет их пенсионные составят 107 000 долларов. И как бы здорово эта цифра не звучала для 27-летнего, по факту это всего 310 долларов в месяц после выхода на пенсию.

Упс!

Поведением большинства людей управляют  
краткосрочные вознаграждения и срочные дела

Еще одной причиной, по которой люди, вероятно, с трудом обдумывают и вырабатывают стратегию долгосрочного будущего, является то, что за последние 150 лет средняя продолжительность жизни увеличилась почти в два раза.

В 1860 году средняя продолжительность жизни в Америке составляла 39 лет. Теперь нам нужно продумать 80 лет своей жизни. А ведь это очень большой срок. Многие вещи работают против нас, мешая нам быть эффективными в долгосрочной перспективе. Переход от краткосрочных целей, основанных на страхе, к долгосрочным, основанным на любви, это путь к успешной и счастливой жизни. Ваш взгляд на «будущего себя» это компас, который укажет верный путь.

Все это приводит нас к растущему числу исследований на темы проспекции, идентичности и «будущего себя». Все больше психологов фокусируют свои исследования на важности взгляда человека на собственное будущее.

Выступления многих именитых психологов на конференции TED направлены на важность связи человека с «будущим собой».

Давайте рассмотрим некоторые выступления на эту тему за последние годы:

- Психология «будущего себя».
- Битва между «будущим и настоящим собой».
- Основные вопросы, которые нужно задать «будущему себе».
- Путешествие к «будущему себе».
- Руководство от «будущего себя».
- Поздоровайтесь с «будущим собой».
- Как мы можем помочь «будущему себе»?
- Заранее подумайте о «будущем себе».
- Как превратить «настоящего себя» в «будущего себя»?
- Испытай «будущего себя».
- Как стать «будущим собой»?

По мере того как наука о проспекции и «будущем себе» продолжает развиваться и становиться все более привлекательной отраслью знаний, начинают разрабатываться программы коучинга и медитаций о «будущем себе».

Тем не менее, до сих пор не было выпущено ни одной значительной книги на эту тему. Наука о проспекции еще очень молода, а исследования среди психологов пока только набирают обороты. Эта отрасль знаний будет активно развиваться в течение как минимум следующих двух десятилетий. И здесь вы узнаете о последних научных достижениях в области изучения «будущего себя».

В этой действительно дельной книге вы узнаете:

- что такое концепция «будущего себя»;
- как применить эту концепцию в собственной жизни;
- как превзойти «будущего себя» и выйти за пределы своих фантазий, что инстинктивно сделал MrBeast.

Качество взаимодействия с «будущим собой» уже сейчас определяет качество вашей жизни и поведение. Исследования четко показывают, что чем больше вы связаны со своим «будущим я», тем мудрее решения, которые вы принимаете здесь и сейчас. Задумываясь о «будущем себе», вы с большей вероятностью будете инвестировать в свое будущее и «обречете» себя на добротную пенсию или правильный образ жизни, а не на страдания или провал.

Концепция «будущий я» проста, но практикуют ее нечасто. Она помогает принимать качественные решения и понимать, куда они вас приведут. Ваши решения и действия будут лучшими, если будут ориентированы на достижение ваших собственных желаний.

Начните с того, что вы хотите, и работайте в обратном направлении. Думайте исходя из вашей цели. Ваш мозг уже сейчас делает это автоматически.

Нейробиологи считают, что мозг по своей сути «машина предсказаний», изменяющая наше поведение так, чтобы мы пришли к ожидаемому будущему. В таком случае обучение это процесс обновления и улучшения прогнозов нашего мозга.

Чем яснее вы понимаете, в каком направлении хотите двигаться, тем меньше отвлекаетесь на бесконечное количество вариантов. Когда вы не связаны с «будущим собой», вы преследуете краткосрочные цели, что часто приводит к низкому качеству поведения в настоящем. Для большинства людей руководствуясь прежде всего краткосрочными целями, не думая о долгосрочных последствиях норма.

Это обыгрывается в эпизоде мультсериала «Симпсоны» «ДеньгоБарт». Безответственный отец Гомер уклоняется от своих обязанностей, все время напиваясь.

«Когда-нибудь твои дети съедут и ты пожалеешь, что не проводил с ними больше времени», пытается вразумить героя его жена, Мардж.

«Это проблема будущего Гомера, говорит персонаж, покачивая головой. Ух и не завидую я этому парню!» Гомер наливает водку в банку из-под майонеза, выпивает ее залпом и падает с сердечным приступом.

Мы смеемся над Гомером, потому что в глубине души знаем, что мы такие же, как он. Может, мы и не предпочитаем майонез и водку своим детям, но мы осознанно оставляем решение проблем «будущему себе».

В 1990-х годах на «Позднем шоу с Дэвидом Леттерманом» комик Джерри Сайнфелд обсуждал эту ситуацию:

«Я видел одну рекламу. Там обещали: “Никаких платежей до июня

Люди такие: “О, июнь! Он никогда не наступит Они покупают вещи и говорят себе: “К июню деньги будут

Я поступаю с собой точно так же. Иногда поздно ночью, я думаю: “Сегодня отличная ночь, я совсем не хочу спать! Я Ночной Парень! А как же вставать после пяти часов сна? Ну это проблема Утреннего Парня! Пусть он и беспокоится! А я буду веселиться всю ночь. У меня вечеринка! И потом ты просыпаешься после пяти часов сна! Раздраженный, уставший!

Ночной парень в два счета побеждает Утреннего Парня. А тот ничего не может сделать, чтобы отомстить. Единственное, что может сделать Утренний Парень, так это проспать работу и в результате потерять ее, чтобы у Ночного парня не осталось денег на вечеринки!» Леттерман рассмеялся и ответил: «Шикарно! Вы точно сформулировали всю двойственность современной американской жизни».

Так как мы оторваны от «будущих себя», то выбираем быстрые цели или приливы дофамина. В итоге это дорого обходится нашему «будущему я». Психолог из Гарварда, доктор Дэниел Гилберт, задался вопросом: «Почему мы склонны принимать решения, о которых “будущий я пожалеет?”»

Важный вывод, кажущийся нелогичным чем больше вы связаны со своим «будущим я», тем лучше вы живете в настоящем.

- Не прошлое, а именно будущее движет действиями и поведением человека.
- Все цели можно разделить на две категории: поиск подхода и избегание.
- Выстроив связь со своим «будущим я», вы сможете принять, оценить и полюбить настоящее.
- Связь с «будущим я» создает смысл и цель в настоящем.
- Чем крепче ваша связь с «будущим я», тем лучше и мудрее ваши сегодняшние решения.

Связь с «будущим я» делает вас счастливым и успешным. Эта связь улучшает ваше настоящее. Вы действительно оцените эту неисчерпаемую золотую жилу жизни. Ваша связь с будущим это гарантия вашей сегодняшней продуктивности.

## **Будь «будущим собой» прямо сейчас**

Однажды возвращаясь домой после работы я почувствовал жуткую усталость. Обычно после долгого дня дома я просто отдыхаю. Но именно в тот день я начал писать эту книгу и размышлять над исследованием «будущего себя».

Как я могу использовать все то, чему научился, чтобы быть хорошим мужем? Как «будущий я» может помочь мне стать лучшим отцом для своих шести энергичных детей, которые жаждут моего внимания, когда я возвращаюсь с работы?

Стыдно признаться, но я осознал, что довольно часто не уделял семье должного времени. Как только я добрался до своего района, то съехал на обочину и попытался представить, каким человеком я хочу быть, когда вернусь домой. Я размышлял о «будущем себе». Когда я буду на 20 лет старше, когда мне будет 53, когда шестеро моих детей вырастут и уедут из родительского дома Сидя в припаркованной машине, я спросил себя: «Что бы чувствовал «будущий я что бы делал 53-летний я, если бы у него остался только один сегодняшний день?» На ум пришла цитата Виктора Франкла, австрийского психиатра, пережившего Холокост:

«Живи так, как будто ты живешь уже во второй раз. Так, будто в первый раз ты поступил так же неправильно, как собираешься поступить прямо сейчас!»

Мне кажется, что нет ничего, что могло бы стимулировать чувство ответственности больше, чем это изречение. Оно побуждает человека представить, что настоящее это прошлое, которое он все еще может изменить. Я решил воплотить в жизнь идею Франкла. Я решил прожить остаток дня так, словно я был «будущим собой» и вернулся назад во времени. Когда я въехал к себе во двор, меня встретила трехлетняя Фиби.

«Папа!» от радости она прыгала вокруг меня. Наблюдая за своей красивой и остроумной дочерью, я знал, что «будущий я» через 20 лет отдал бы все, чтобы вновь пережить этот момент.

«Будущий я» видел этот момент совсем не так, как я в настоящем. В этот момент я очень растрогался от того, как сильно я любил ее. Она

прекрасный дар, посланный мне Богом.

Я выпрыгнул из машины и обнял Фиби так, будто не видел ее 20 лет.

«Ты хочешь, чтобы я догнал тебя?»

«Да!» она спрыгнула с моих рук, хихикая. Я погнался за ней по кварталу, а когда поймал, то крепко прижал к себе. *И это моя жизнь? Как же мне так повезло?*

Взаимодействие с «будущим собой» – секрет, благодаря которому вы научитесь жить настоящим

Я взглянул на свой район и улицу по-другому. Меня захлестнуло чувство почтения ко всему увиденному. Я понял, что стою на святой земле.

Поиграв с Фиби, счастливый я сделал селфи, чтобы навсегда запомнить время, когда «будущий я» играл со своей маленькой дочуркой.

Мы с Фиби зашли в дом, где мои старшие дети спорили как все нормальные и энергичные дети. На кухне Лорен старательно готовила ужин, помогая малышам Рексу и Зораху.

В любой другой день, я бы прикрикнул на детей и разнял их. Или я мог бы просто отключиться от происходящего. Но в этот день я держал в памяти «будущего себя» и моя семья казалась мне еще более важной, чем обычно. Разбросанные по дому игрушки меня вовсе не расстроили. Этот беспорядок меня даже порадовал.

Меня радовали школьные тетради, которые валялись на кухонном столе. Мне понравилось наблюдать за тем, как мои дети играют друг с другом. А моя жена Лорен какая красавица! У меня аж дух захватило! *Как, черт возьми, мне досталась эта замечательная жизнь?*

Вместо того чтобы раздражаться, я открыл для себя, что оказывается очень люблю подшучивать над своими детьми-подростками. Для «будущего меня» этим троим было уже за 30. Что бы сказал «будущий я», если бы они зашли в родительский дом всего на пять минут? Я бы промолчал. Я бы слушал их и учился, осознавая, какими чудесными они выросли.

Я словно вытащил чертову вату из своих ушей и заткнул ей свой рот.

Я слушал.

Я был вовлеченным.

Я смеялся.

Я любил.

Я чувствовал нашу связь.

Я ощутил всю мощь и глубину этой перемены. То, что обычно меня разочаровывало, теперь казалось совершенно незначительным, а то, что раздражало, вдруг полюбилось. Я не только чувствовал себя заинтересованным и вовлеченным, все, что делал, я делал с большей добротой, мудростью и верой в будущее. Оказалось, что «будущий я» справляется с моей жизнью иначе и лучше, чем я сам прямо сейчас.

Если вы будете жить во взаимодействии с «будущим собой», то это изменит все. Я четко осознал, что через 20 лет «будущего меня» здесь может и не быть. Меня вообще может больше не существовать. Недавно двухлетний ребенок моего друга погиб от ужасной случайности. Он нечаянно задушил себя шнуром от жалюзи. *Memento Mori!* [\[2\]](#)

К сожалению, я часто скучаю по удивительным моментам, которые случались в моей жизни. Без чувства цели и миссии я не могу оценить то, что находится прямо передо мной. Не могу осознать бесценность нынешнего момента, так как смотрю в прошлое и не живу им. Виктор Франкл предлагает нам представить, что мы уже упустили какой-то важный момент и теперь вынуждены бороться с негативными последствиями.

Вот почему исследования о «будущем себе» так убедительны. Вовлеченность позволяет вам ценить то, что происходит *прямо здесь и сейчас*. Глядя на свою текущую жизнь глазами «будущего себя», вы видите возможности, которых раньше не замечали. Если вы останетесь на связи с «будущим собой», вы будете ценить свое настоящее.

А что насчет вас? Что бы о вашей нынешней жизни сказал «будущий вы»? Как бы он посмотрел на текущую ситуацию? И как изменилось бы ваше поведение под влиянием «будущего себя»?

## Обещание этой книги

С точки зрения вашего «будущего я», вы сидите на золотой жиле. На страницах этой книги вы узнаете, как быть «будущим собой» и как это поможет вам создать ту жизнь, о которой вы мечтаете. Огромный успех пришел к MrBeast в результате его верности желаемому «будущему себе». Его смелость привела к последовательной, сознательной работе. А для того чтобы работать осознанно, необходимо иметь осознанную цель и четкое представление о своем будущем.

Писатель и философ, доктор Стивен Кови сказал: «Ментальное творение всегда предшествует физическому».

Люди, создавшие что-то существенное, сначала представляли это в своем сознании, а потом работали над проектом согласно своему представлению. С каждым новым шагом их видение результата детализировалось и развивалось.

Даже в Библии есть похожая мысль: «Вера есть осуществление ожидаемого и уверенность в невидимом» [\[3\]](#).

Кем бы вы ни были, *прямо сейчас* это послужит вашему «будущему я». Ваш уровень веры и стремления к «будущему себе» определяется каждым вашим действием и мыслью. Как только вы будете по-настоящему уверены и преданы той концепции будущего, которую для себя создали, все события вашей жизни вы будете воспринимать сквозь призму цели. Психологи называют это *избирательным вниманием*.

Вы видите то, что ищете. Вы видите то, что вас волнует. То, на чем вы фокусируетесь, становится приоритетным.

Отец американской психологии, Уильям Джеймс, сказал так:

«Миллионы внешних вещей, которые вызывают у меня эмоции, все же не влияют на мой жизненный опыт. Почему? Потому что по-настоящему они меня не интересуют. Мой опыт это то, чему я готов уделять внимание».

Вы не только видите то, что ищете, но и работаете по направлению к тому, чего хотите больше всего. Вера это призыв к действию и источник силы. С помощью веры можно свернуть горы,

высадить человека на Луну, заработать миллионы и излечить самые сложные болезни. Чтобы добиться такого уровня веры, сформируйте четкое видение того, что вы хотите от жизни. Как говорила американская писательница Флоренс Шинн: «Вам следует вести себя так, как будто вы уже получили свое».

- Знайте, что все, чего вы хотите, уже ваше.
- Поступайте так, будто все, чего вы хотите, может быть и будет вашим.

Правда заключается в том, что в каком-то смысле все мы постоянно смотрим в будущее. Задача заключается в том, чтобы усовершенствовать будущее, которое мы себе представляем. Ведь принимая решения мы руководствуемся своими взглядами на будущее.

Почему сейчас вы стремитесь *именно к этому будущему*? А что, если вы выберете что-то другое? А что, если вы посвятите себя тому, чего действительно хотите?

Вера это доказательство того, что вы можете дотянуться до вашего «будущего я». Сколько доказательств этому вы видите? Когда вы на 100 % посвящаете себя тому, чего хотите, и знаете, какого результата ждете, вы начинаете видеть все больше подтверждений тому, что это будущее наступит. Вы прекратите ассоциировать работу и изменения, необходимые для достижения ваших целей, с болью. Вместо этого, вы будете ассоциировать боль с отсутствием прогресса в движении к мечте. Вы будете ассоциировать боль с кратковременным выбросом дофамина в те моменты, когда у вас опускались руки. Вы станете гораздо смелее и будете развиваться в наставничестве, сотрудничать с единомышленниками.

Ваше мышление, убеждения и психологические модели изменятся, и вы увидите мир совсем не таким, как раньше. Ваши результаты улучшатся.

Эксперты по вопросам лидерства, Джим Детмер, Диана Чэпмен и Кейли Клемп заявляют:

«Обязательство это заявление о том, что “есть С помощью него вы можете понять, во что верите. Преданность какой-либо цели проявляется не в сказанных вами словах, а именно в результатах проделанной вами работы. Мы все преданы чему-то. Мы все даем результаты. Именно они являются доказательством обязательства».

Ваше поведение изменится, потому что ваша личность изменилась. Ваша сущность это то, к чему вы стремитесь. Личность основана на видении, которое вы для себя создали. А когда вы меняете свое видение, то личность немедленно меняется, что, в свою очередь, немедленно меняет поведение и мысли.

Да, потребуется мужество, чтобы полностью принять «будущего себя». Да, это может занять больше времени, чем вы ожидали. Да, будут и препятствия. Но если вы преданы этой идеи, то все, с чем столкнетесь на этом пути, только лучше подготовит к тому, чего вы действительно хотите. Это лишь укрепит вашу решимость.

Вы сможете использовать любой опыт в своих целях. Это поможет вашему развитию и унесет вас за пределы того, что вы изначально себе представляли. Если вы на 100 % преданы своей цели и верите в нее, то найдете свой путь. Он всегда есть. Как сказал Ральф Уолдо Эмерсон: «Когда ты принимаешь решение, вселенная сделает все, чтобы ты справился».

Подобно блогеру MrBeast, вы можете создать будущее, радикально превосходящее все, что вы могли себе представить. Как я изменил поведение со своей дочерью Фиби, так вы можете прямо сейчас изменить свои старые привычки. Самое главное решить, кем будет ваш «будущий я», и БЫТЬ им прямо сейчас.

Напишите письмо «будущему себе». Запланируйте свое письмо на определенную дату, чтобы оно вернулось к вам в конкретный момент жизни, так же, как MrBeast установил таймер на свои видео.

Часть 1 этой книги раскроет **семь самых больших угроз** для «будущего я».

Часть 2 этой книги научит вас **семи самыми мощными истинами** о «будущем я».

Часть 3 этой книги даст вам **семь конкретных шагов**, чтобы представить «будущего себя», четко увидеть его и научиться им быть.

Это самое конкретное и научно обоснованное руководство по жизни в настоящем для создания желанного будущего. Эта книга объединяет древнюю мудрость и передовую науку, чтобы объяснить простыми словами, как можно радикально изменить свою жизнь.

Ну что, вы готовы? Тогда давайте начнем. Поприветствуйте «будущего себя»!

Угроза № 1: Без надежды на будущее, настоящее теряет смысл.

Угроза № 2: Постоянные рассказы о прошлом тормозят будущее.

Угроза № 3: Незнание своей среды порождает беспорядочные изменения.

Угроза № 4: Отсутствие связи с «будущим собой» ведет к недальновидным решениям.

Угроза № 5: Срочные дела и небольшие цели сдерживают вас.

Угроза № 6: Ваше отсутствие на поле по умолчанию ведет к неудаче.

Угроза № 7: Успех часто является катализатором неудачи.

# **Часть 1**

## **Семь угроз для «будущего я»**

*«Надежда неотъемлемая часть человеческого существования. Без надежды мы увядаем и гибнем».*

*Сет Годин*

В детстве Виктор Франкл был крайне любопытен. Мечтая помочь людям, он решил стать психиатром еще до того, как ему исполнилось десять лет.

Виктор родился 26 марта 1905 года в Вене, Австрия, в семье глубоко верующих родителей. Его мать, Эльза Франкл, была добросердечной женщиной из Праги, известной своим благочестием. Его отец, Габриэль Франкл, прошел путь от скромного государственного стенографиста до директора Министерства социальных дел.

В средней школе Франкл изучал психологию и переписывался с Зигмундом Фрейдом, одним из самых влиятельных психологов в мире. Франкл отправил Фрейду свою работу, что привело к ее публикации в Международном журнале психоанализа.

В 1925 году, через год после окончания колледжа, Франкл стал интересоваться концепциями Альфреда Адлера, другого влиятельного психолога, который когда-то работал с Фрейдом.

Теории Адлера фокусировались на общественных и социальных реформах и были направлены на то, чтобы помочь человеку преодолеть комплекс неполноценности и в результате достичь внутреннего и внешнего превосходства.

В том же году Франкл опубликовал еще одну статью, которая исследовала границу между психотерапией и философией, фокусируясь на том, как важен для человека поиск смысла и ценностей. Эта тема стала главной в его карьере.

В то время как Фрейд и Адлер концентрировались на прошлом человека, как на центральном аспекте его развития, Франкл сосредоточился на будущем. Он работал над теорией, которую назвал

*логотерапией* [4]. Она предполагает, что развитие человека и качество его психического здоровья обусловлены смыслами и целями, наполняющими его будущее.

В 1928 и 1929 годах, после получения докторской степени в области медицины, Франкл организовал бесплатные консультационные центры для подростков в семи городах, что привело к значительному снижению числа самоубийств среди студентов. Франкл привлек международное внимание и получил приглашение присоединиться к влиятельным группам психологов и университетским исследованиям в разных частях Европы.

После окончания медицинской школы в 1931 году, Франкл работал ведущим врачом в отделении для женщин с суициальным поведением в неврологической больнице Марии Терезы в Вене. В 1937 году, в возрасте 32 лет, Франкл открыл собственную клинику. Через несколько месяцев Германия напала на Австрию, и Франкл бросил практику, которую вел в доме родителей, чтобы не попасться в руки к нацистам. Будучи директором неврологического отделения больницы Ротшильда для еврейских пациентов, он начал работу над своей первой книгой «Доктор и душа». В этой работе он изложил свои революционные выводы о том, что людям необходимо иметь цель, чтобы быть счастливыми и здоровыми.

В 1942 году Франкл женился на Тилли Гроссер, медсестре, которую встретил во время работы в больнице Ротшильда. В том же году он дописал свою книгу, а Тилли забеременела. Через несколько месяцев после свадьбы Франкл и Тилли, а также его родители были арестованы и доставлены в концлагерь в Терезиенштадт на территории современной Чехии. Шесть месяцев спустя его отец умер от голода и истощения. Находясь в этом ужасающем месте, Франкл сосредоточился на психологическом кризисе, который переживали другие заключенные и он сам.

Для борьбы с возможностью самоубийств среди узников Франкл объединился с сокамерницей Региной Йонас, первой в мире женщиной-раввином. Вместе они помогали этим людям найти смысл в своих страданиях. В 1944 году Франкл и Тилли, а вскоре после этого и 65-летняя мать Франкла были перевезены в лагерь смерти Аушвиц-Биркенау. Его мать была тут же убита в газовой камере. Тилли перевезли в другой лагерь Берген-Бельзен. Опустошенного

расставанием с женой Франкла на машине для скота перевезли в трудовой лагерь комунн Кауферинг и Туркхайм.

Во время пребывания в Освенциме рукопись Франкла «Доктор и душа» обнаружили и уничтожили. После родных, эта рукопись была его самой большой ценностью и единственной вещью, которую он взял с собой при аресте. Франкл хранил рукопись в одежде и защищал ценой своей жизни. На этих страницах были прописаны стратегии, которые он использовал, чтобы дать надежду и смысл другим в их страданиях. Его решимость восстановить и опубликовать эту книгу, а также воссоединиться со своей женой и остальными членами семьи спасла Франкла от полной потери надежды. Он объяснил:

«Когда меня доставили в Освенцим, у меня конфисковали готовую к публикации рукопись. Конечно, мое глубокое желание написать эту рукопись заново помогло мне пережить суровые условия лагерей, в которых я пребывал».

В 1945 году Франкл заболел брюшным тифом. Чтобы избежать смертельного сосудистого коллапса, он не спал по ночам, восстанавливая свою книгу на бумажках, украшенных из офиса лагеря.

Наконец, 27 апреля 1945 года войска США освободили концлагерь. Стремясь найти Тилли и членов своей семьи, Франкл вернулся в Вену. Там он узнал, что Тилли, мать и его брат с женой были убиты. Франкл нашел поддержку у друзей и черпал силу из решимости заново написать свою книгу. В 1946 году Франкл стал директором Венской неврологической поликлиники и занимал эту должность 25 лет. Он завершил работу над книгой, добавив дополнительную главу о психологии концлагеря. Это была одна из первых книг, изданных в послевоенной Вене. И первое издание было распродано в течение нескольких дней.

Франкл потратил девять дней на описание своего опыта в концлагере. Так появилась его самая известная книга «Человек в поисках смысла». На протяжении всего 1946 года он выступал с лекциями, объясняя свои основные идеи о смысле, стойкости и важности принятия жизни даже перед лицом больших невзгод. Франкл снова женился, опубликовал много книг и практиковал свои методы терапии, основанные на том, что каждому человеку нужно видеть какую-то цель в своем будущем.

У кого есть «зачем» жить, сумеет выдержать почти любое «как»

Виктор Франкл был и остается одним из самых важных людей XX века. Человек, искавший смысл, продал десятки миллионов копий своих книг, дал надежду и исцеление многим людям. В своей работе «Человек в поисках смысла» Франкл поделился словами Фридриха Ницше: «У кого есть “зачемжить, сумеет выдержать почти любое “как判].

С точки зрения Франкла, четкое осознание своего будущего важно в любых обстоятельствах и жизненно необходимо во время переживания травматичного опыта. Главная угроза для «будущего я» это не потеря свободы, а отсутствие цели и смысла. История Франкла является поразительной иллюстрацией того, насколько серьезной может быть эта угроза. Если вы потеряете цель в будущем, то вы умрете в настоящем.

## **Угроза № 1**

### **Без надежды на будущее настоящее теряет смысл**

*«Ваше видение того, где и кем вы хотите быть, ваши самый большой актив. Без четкой цели невозможно набрать очки».*

*Пол Арден*

Потеря связи с вашей будущей целью делает настоящее тюрьмой. Находясь в лагере, Франкл мог с предельной точностью предсказать, когда умрет другой заключенный. Когда у его сокамерника исчезала цель, Франкл мог только наблюдать, как свет жизни потухал в его глазах. Не желая больше делиться своим маленьким куском хлеба, он отгораживался от других. Благодаря этому у него на короткий период времени поднимался уровень дофамина, который заглушал боль настоящего момента. Потеря цели приводила к смерти тела.

Без смысла или без надежды двигаться вперед, к счастью, невозможно. В отсутствие цели от страшного опыта можно сбежать либо в мысли о прошлом, либо с помощью самоубийства или другой формы самовреда.

Без «зачем» в жизни каждая частица сил человека тратилась только на то, чтобы избежать боли настоящего момента и так длилось до тех пор, пока он окончательно не выдохся.

В книге «Человек в поисках смысла» Франкл писал: «Заключенный, потерявший веру в будущее, был обречен. С потерей веры в будущее он также терял свою духовную власть. Он позволял себе отступить и становился подвержен психическому и физическому разложению. Те, кто знает, насколько близка связь между состоянием ума человека его мужеством и надеждой или отсутствием их и состоянием иммунитета его тела, поймут, что внезапная потеря надежды и мужества может повлечь за собой смертельные последствия...

Любая попытка противодействовать [патологическому] влиянию лагеря на заключенного [терапевтическими] методами должна быть направлена на то, чтобы придать ему внутреннюю силу, указывая на будущую цель, к которой он может стремиться.

Некоторые заключенные инстинктивно пытались найти ее самостоятельно. Особенность человека заключается в том, что он может жить, только глядя в будущее *sub specie aeternitatis* [5]. И этот же взгляд спасает его в самые трудные моменты существования».

Очень важно, что Франкл использует утверждение «*sub specie aeternitatis*». Это выражение описывает то, что «универсально и неизменно истинно». Франкл не стал бы легкомысленно использовать этот термин. Это стало основным принципом его логотерапии: люди руководствуются своими взглядами на собственное будущее.

В то время как отсутствие цели сокращает жизнь, наличие цели может поддерживать эту жизнь и даже продлить ее. В XVIII веке средняя продолжительность жизни в Америке составляла менее 40 лет. Тем не менее, большинство отцов-основателей Америки жили как минимум на 20 лет дольше. Некоторые, включая Бенджамина Франклина, Томаса Джефферсона и Джона Адамса доживали до 80. Это как сегодня дожить до 150 лет при продолжительности жизни в 75 лет. Цель пробуждает уникальную жизненную силу, динамичность и интерес.

Целью Франкла было выжить в лагерях, чтобы он мог восстановить и опубликовать свою книгу. Он очень хотел воссоединиться со своей женой и семьей. Эти цели сохранили жизнь Франклу. Именно поэтому он и смог вынести все.

Выдающиеся специалисты в сфере *целевой психологии* Рой Баумайстер и Кейтлин Восх объясняют, что «текущие события черпают смысл из связи с будущими результатами». Любое человеческое действие или опыт теряет смысл, когда они не связаны с результатами или последствиями в будущем.

Ничто и никто не существует в вакууме. Зачем ходить в школу и брать уроки, если нет конечного результата? Зачем работать или бросать вызов себе, если нет диплома? Зачем налаживать эмоциональную связь с другим человеком, если нет отношений?

Зачем вообще что-то делать?

Настоящее бессмысленно, если оно не связано с будущим. Именно будущее определяет, какие решения вы примете. Это было настоящей дилеммой для тех, кто находился в концлагерях. Без надежды на будущее настоящее стало невразумительным. Без «будущего себя» жизнь больше не подталкивала людей идти вперед. Они буквально лишились рассудка. Франкл сказал:

«Человек, который позволил себе упасть, так как не смог разглядеть будущую цель, оказался занят ретроспективными мыслями [6]. Вместо того чтобы воспринимать трудности лагеря как испытание своей внутренней силы, они не воспринимали свою жизнь всерьез и презирали ее как нечто, не имеющее смысла. Они предпочли закрыть глаза и жить прошлым. Жизнь для таких людей стала бессмысленной».

Для Франкла надежда и цель в будущем являются основой полноценной и значимой жизни. Без надежды человеческая психика искается и разрушается. Социально-обособленные и отстраненные люди те, у кого нет будущего, перестают искать способы делать свою жизнь лучше. Они становятся жертвами внешних обстоятельств и перестают влиять на собственные жизни.

Как гласит одна притча, «где нет видения, народ погибает» [7]. Эта гибель внутренняя дезинтеграция [8], в которой силы личности и запасы физического здоровья могут очень быстро исчерпаться. Для Франкла цель была не смутной надеждой или глупым оптимизмом, а чем-то осозаемым и конкретным. На самом деле он чаще всего использовал слово *Цель*, чтобы описать «смысл, который необходимо осуществить» в будущем.

Обычному человеку надежда кажется отражением пустых желаний. Но задумайтесь на минуту, какой была бы ваша жизнь без надежды на будущее. *Без чего-то особенного, к чему нужно стремиться, настоящее становится беспросветно болезненным.* В этом кошмаре вы не можете ничего контролировать. У вас нет выхода из ситуации, несущей вас по нисходящей спирали. Без надежды мотивация невозможна. Вы не можете быть мотивированы на действие и какой-то результат от него, если надежда достигнуть желаемое нулевая. Без надежды невозможно проявлять твердость характера.

По словам доктора Анджелы Дакворт, твердость характера это страсть и упорство в достижении долгосрочных целей. С ее точки

зрения, надежда это блок питания, который поддерживает вас сквозь взлеты и падения на пути к цели.

Ученые описывают надежду как волю или путь. Надежда это воля, поскольку речь идет о сознательном выборе. Вы определяете конкретную цель, в важности которой не сомневаетесь. Вы верите, что ваши решения важны и что вы можете влиять на свою жизнь. А еще надежда это путь. Чтобы иметь надежду, нужно либо видеть способ реализовать свою цель, либо быть достаточно гибким, чтобы создать собственный путь. Когда надежда существует, способ всегда найдется. Надежда не учитывает вероятности.

Надежда живет в:

1. Четкой и конкретной цели.
2. Мышлении действия. Веря в то, что у вас есть контроль над тем, что вы делаете; что ваши действия имеют значение и вы можете повлиять на результаты, к которым придет спустя время.
3. Мышлении пути. Вы видите путь или вы можете создать несколько путей от той точки, в которой вы находитесь, к своей цели.

Надежда сильнее оптимизма. Оптимизм представляет собой ни к чему конкретному не привязанное чувство того, что будущее будет лучше настоящего. Наличие проблеска надежды на воплощение конкретной цели сродни банковскому депозиту с процентами, которые капают на ваше будущее.

Но есть кое-что, что сильнее надежды. Но этот формат взгляда в будущее потребует от вас обязательства и действия. Я говорю о **мышлении воли и пути** – фактически надежде на стероидах.

*НАДЕЖДА = воля + путь*

Психологи обнаружили явные различия между людьми с высокой и низкой степенью надежды. Эти различия можно обобщить цитатой доктора Чарльза Снайдера, ведущего мирового эксперта и исследователя в сфере «надежды»:

«Люди с большой степенью надежды находят разные пути для достижения своих целей и охотно пробуют новые подходы. С другой стороны, люди с низкой степенью надежды придерживаются одного подхода и не пытаются опровергнуть другие пути, когда оказываются в

тупике. Вместо того чтобы использовать мышление, ориентированное на проблемы, люди с низкой степенью надежды часто используют контрпродуктивное мышление уклонения и избегания. Подкрепленные мыслями об избегании, люди с низкой степенью надежды еще глубже погружаются в пассивность. К сожалению, они не учатся на опыте прошлого. А вот люди с высокой степенью надежды используют информацию о недостижении собственных целей в качестве диагностической обратной связи для поиска других возможностей. Люди с высокой степенью надежды отдаются конкретному результату на все 100 %. Хоть их цель непоколебима, они остаются весьма гибкими в поиске вариантов достижения этой цели».

Доктор Анджела Дакворт вывела формулу человеческой зрелости. Согласно ее исследованию, твердость характера усиливается с возрастом. *Чтобы проявлять зреющую выдержку, вы должны придерживаться определенной позиции долгое время, преодолевая неудачи и препятствия на своем пути.*

Тот, кто скачет от цели к цели, не может получить эту жизненно важную твердость характера. Спортсмен, который переключается с одного вида спорта на другой, не является упорным. Упорство это концентрация на чем-то конкретном на протяжении многих лет или даже десятилетий.

Не менее важным является и второй аспект твердости и зрелости. Зрелость наступает в результате приверженности конкретной долгосрочной цели, а также регулярного переключения или модернизации путей или систем для реализации этой цели. Чтобы быть человеком с высокой степенью надежды, вы должны быть привержены цели, а не процессу. Вы не застреваете в своем нынешнем образе действий и мышления. Терпеливо и настойчиво, вы приспособливаетесь и находите новые и лучшие способы, чтобы достичь желаемого.

Как говорил Франкл, надежда кроется в ясной цели. Человек с высокой степенью надежды, как сам Франкл, остается полностью привержен тому, чтобы стремиться к цели и быть гибким на пути ее достижения. В отсутствие четкой цели, ваше критическое мышление начинает искать не способы, а оправдания. В конце концов, без надежды ничто в действительности не имеет значения. Первая и главная угроза нашему «будущему я» не иметь надежды в своем

будущем. Без надежды настоящее теряет смысл. Без надежды у вас нет ни четких целей, ни смысла жизни. Без надежды у вас нет пути.

Без надежды вы гаснете.

## **Угроза № 2**

# **Постоянные рассказы о прошлом тормозят будущее**

*«У каждого есть план, пока он не получит по морде».*

*Майк Тайсон*

Прошлое это история. Ничего больше. Когда мне было 16 лет, моя мама, два брата и я поехали навестить близкого друга, Майкла Баркера, в Сан-Валли, штат Айдахо. В середине пятичасовой поездки мама устала. Как новоиспеченный водитель, я с радостью предложил сменить ее. Мама легла на заднее сиденье и быстро уснула.

Через несколько минут на трассе возникли строительные работы, и разметка сигналила мне перестроиться на левую полосу. Под проливным дождем я перестроился, а после окончания строительных заграждений начал возвращаться обратно, на правую полосу. Внезапно шины увязли в грязи и щебне. На скорости 60 миль в час я инстинктивно вывернул колесо, чтобы вернуться в левую полосу. Машина врезалась в отбойник и перевернулась. Я пробил головой окно и отключился. Когда пришел в сознание, машина валялась на противоположной стороне автострады. Я слышал, как мой брат Джейкоб плакал на заднем сиденье.

«Бен, закричал Тревор, мамы нет в машине!»

Когда машина перевернулась, маму выкинуло из машины и отбросило на 50 футов. Ни один ребенок не должен видеть своих родителей в таком ужасном состоянии. У меня просто нет слов, чтобы это описать.

К счастью, быстро приехала скорая, и нас отвезли в ближайшую больницу. Мама попала в отделение интенсивной терапии. Мы не знали, жива ли она. Пока мы томительно ждали новостей, в нашу палату вошел офицер полиции. «Кто из вас Бен?»

Когда я встал с кровати, то заметил кучу волос на подушке. Офицер предположил, что у меня начали выпадать волосы от шока. Он

отвел меня в сторону. «Послушай, этот опыт может разрушить твою жизнь. Я не знаю, что будет с твоей мамой. Но сейчас тебе нужно определиться с тем, как ты все это переживешь».

Он сказал мне, что человек, который должен был работать в ночную смену на стройке, не вышел. Поэтому более 150 ярдов рухнувших строительных барьеров никто не поставил на место.

«Это не твоя вина. Не вини себя».

Он помог мне взять ситуацию под контроль для себя самого и моих младших братьев, которые так нуждались во мне. По словам известного травматолога доктора Питера Левина, *«травма это не то, что происходит с нами, а то, что мы держим внутри себя в отсутствие сочувствующего свидетеля»*.

Этот полицейский был моим сочувствующим свидетелем. Он помог мне пережить шок и боль. Он позволил мне заплакать. Он помог мне переварить полученный опыт.

У каждого есть план, пока он не получит по морде. Что бы жизнь не уготовила для вас, ваше прошлое это просто история. Какую бы историю вы не выбрали для своего прошлого, она имеет огромное влияние на ваше настоящее и будущее. Когда вы выставляете прошлое в негативном свете, ваши цели становятся реакцией на это прошлое. Они становятся краткосрочными и ориентированными на избегание. Так вы пытаетесь избежать боли настоящего.

Эмоциональное здоровье приходит, когда у вас есть и положительное прошлое, и захватывающее будущее. Наличие позитивного прошлого практически не зависит от того, что действительно с вами произошло. Это не так важно. Вы сами решаете, какую историю рассказать о себе. Ваше прошлое по своей сути является сосудом, наполненным смыслом.

История, которую вы создаете о прошедших событиях говорит о том, что ваше прошлое значит для вашего настоящего и «будущего я». Мы сами выбираем, какую историю прикрепляем к своей биографии. Эксперт по проработке горя и психиатр Гордон Ливингстон сказал: «История нашей жизни это весьма изменчивое повествование. Она находится под постоянным пересмотром».

С психологической точки зрения, время понятие комплексное, в нем не так много последовательности. Мы часто думаем о времени как о прошлом, которое осталось позади, о настоящем, в котором сейчас

живем, и о будущем, которое нас ожидает. Но психологически прошлое, настоящее и будущее существуют все вместе прямо здесь и сейчас. «Прошлое, говорил американский писатель Уильям Фолкнер, не мертвое. Это даже не прошлое» [9]. Несмотря на то что наше прошлое в значительной степени влияет на будущие цели и надежды, наше нынешнее состояние в значительной степени определяет эти важнейшие истории из прошлого. По мере того как мы стареем и взрослеем, мы вполне естественно реконструируем в своей голове события из воспоминаний по-разному. Мы можем специально переосмысливать свои воспоминания в позитивном ключе оставив только безопасную среду, хорошее настроение и проверенных людей.

Психолог Брент Слайф утверждает в своей книге *Time and Psychological Explanation* [10]:

«Мы по-новому интерпретируем или реконструируем свою память в зависимости от наших психологических установок в настоящем. В этом случае точнее будет сказать, что настоящее придает смысл прошлому, чем сказать, что прошлое придает смысл настоящему. Наши воспоминания не “пылятся на полках. Они живут в нас в настоящем. Вот почему наши нынешние настроения и будущие цели так влияют на наши воспоминания».

Чтобы иметь большее будущее, нужно иметь лучшее прошлое. Вы можете переосмысливать и менять историю свою прошлого снова и снова. По мере взросления вы будете смотреть на самые трудные моменты с трепетом и радостью. Вы будете любить их за то, чему они продолжают учить вас, и за то значение, которое они придали вашей жизни. Да, жизнь это трудная штука.

Боль лишь часть процесса. Каждый человек, независимо от своего социально-экономического положения, расы или любого другого фактора, за свою жизнь испытает огромное количество эмоциональной боли. Разочарования. Разбитые мечты. Нереализованные ожидания. Неподдельный ужас. Резкие слова или критика в ваш адрес. Травмы, которые мы наносим себе сами.

То, как мы справляемся с болью и замешательством, во многом определяет, кем станет наш «будущий я». Если вы позволяете боли поглотить вас, то ваши основные цели начинают теряться, заслоненные зависимостями и всевозможными отвлекающими

факторами. А все потому, что вы не хотите сталкиваться и прорабатывать свои эмоции.

При правильном отношении страдания и боль невероятно сильные учителя. Самые тяжелые моменты могут подтолкнуть вас к тому, чтобы начать по-настоящему учиться у жизни и посвятить себя чему-то гораздо более важному и лучшему. Действительно, перемены часто происходят тогда, когда боль от того, что ничего не меняется, становится невыносимее боли от перемен. Могут потребоваться годы, даже десятилетия, чтобы переосмыслить нажитый опыт. Но иногда сдвиг происходит в мгновение ока. Сила, дающая жизнь, находится внутри вас. Вы можете осознанно практиковаться и развивать умение преобразовывать любой прошлый опыт в достижение.

С практикой вы можете научиться лучше и быстрее трансформировать боль в рост и цель. Ваша боль может питать вашу цель и давать вам возможность помогать другим. Это то, что психологи называют *посттравматическим ростом*. Подобное происходит, когда люди своевременно сталкиваются с болью и выбирают реагировать на нее с благодарностью и уважением.

Можете ли вы искренне порадоваться тому, что прошли через самые трудные моменты жизни? Без них вы бы не знали то, что знаете теперь, или не были бы тем, кто вы есть сейчас. Мы с соучредителем компании Strategic Coach Inc. Дэном Салливаном написали целую книгу на эту тему «В минусе или в плюсе».

Провал грозит вам, когда вы начинаете сравнивать себя или свой опыт с тем, как, на ваш взгляд, в идеале должны были сложиться обстоятельства. Когда вы проходите через что-то ужасное, вы оцениваете свой опыт как провал. Вы побочный продукт своего опыта. Вы бессильная жертва того, что произошло. Провал приводит к нездоровым сравнениям и невозможности учиться на собственном опыте.

Вы выигрываете, когда преобразуете каждый свой опыт в личностный рост. Независимо от того, что происходит, представьте этот опыт как собственную победу. Активно и сознательно учитесь на своем опыте, и в результате станете лучше. Вместо того чтобы становиться побочным продуктом своего опыта, превратите свой опыт в побочный продукт своего сознательного выбора. Вы сами определяете, что ваш опыт означает для вас.

Вы владеете своим опытом, а не он вами. Вместо того чтобы обесценивать опыт из-за того, что он был болезненным, вы повышаете его ценность размышляя о нем и узнавая новое о себе. Вы благодарны за свой опыт. Вы в «выигрыше» от собственного прошлого. «Будущий вы» постоянно растет и становится лучше благодаря каждому имеющемуся опыту. Когда вы в выигрыше, вы более информированы. У вас больше перспектив, целей, эмпатии. Ваш «будущий я» становится лучше из-за вашего прошлого.

После той ужасной аварии моя мама лежала в коме в течение нескольких недель. Каким-то образом она выжила. Больше года она носила гипс. Ей обрезали волосы, чтобы удалить стекло из головы. Позвонки в спине деформировались, и даже два десятилетия спустя она продолжает испытывать сильную боль. Находясь в коме, моя мама чувствовала себя так, как будто она умерла. Она сказала Богу, что хочет вернуться к своему телу, чтобы вырастить троих сыновей. Она пришла в сознание с важнейшей целью быть живой. Медсестры, работавшие с ней, постоянно поражались ее позитивному отношению. Несмотря на непрерывную и мучительную боль, мама была благодарна за то, что осталась в живых.

Долгие годы нашей семье с трудом давалось обсуждение той аварии. Тем не менее мама решила представить это событие как позитивное, которое лишь укрепило ее цель в жизни. Она не обижена на прошлое. Она ценит мелочи жизни, которые большинство людей воспринимает как должное. Независимо от того, где вы, кто вы, что из себя представляете, моя мама приняла бы вас. Она относится к каждому человеку с заботой и состраданием.

Угроза № 2 заставляет вас зацикливаться на негативном прошлом, которое ограничивает ваше будущее. У вашего прошлого есть смысл. Ваше прошлое это история. То, как вы преподносите себе эту историю, в значительной степени влияет на ваше «будущее я».

## **Угроза № 3**

### **Незнание своей среды порождает беспорядочные изменения**

*«Вы среднее арифметическое пяты людей, с которыми проводите большую часть своего времени».*

*Джим Рон*

Эффект Пигмалиона: вы поднимаетесь или опускаетесь до ожиданий своего окружения. В одном известном исследовании группа ученых в течение года работала с преподавателями второго и третьего классов. Ученым хотелось понаблюдать за процессом обучения. В начале учебного года преподавателям в частном порядке рассказали, какие ученики были одаренными, а какие нет.

Как и ожидалось, к концу учебного года у одаренных студентов наблюдался более высокий рост успеваемости и общего развития, чем у неодаренных студентов. Тем не менее, в начале года никаких предварительных IQ-тестов не проводили. Ученые просто случайным образом разделили учеников на одаренных и неодаренных, чтобы посмотреть, повлияет ли в итоге это на их результаты. Учителя, в свою очередь, непроизвольно относились к одаренным учащимся иначе. Они ожидали от этих учеников большего, и эти ожидания превратились в самоисполняющиеся пророчества [\[11\]](#).

Нам не нравится признавать это, но наши показатели и результаты часто основаны на ожиданиях окружающих. Психологи называют это *эффектом Пигмалиона*.

Если вас окружают люди, которые не возлагают на вас больших надежд, вы падаете до уровня их представлений. А если люди рядом ожидают от вас многое, то вы скорее всего будете соответствовать их стандартам.

Мы все руководствуемся своими целями. Но как часто цели неосознанно передаются нам от нашего окружения? Разве вызывает удивление то, что мой шурин, у которого в семье семь стоматологов, и

сам стал дантистом? Можем ли мы винить женщину, которая заглушает свою боль наркотиками, если она выросла в маргинальной среде?

Чем более зрелым вы становитесь, тем более инициативными и осознанными становятся ваши цели. И наоборот. Чем меньше в вас зрелости, тем вы пассивней, тем меньше вы осознаете, к чему на самом деле стремитесь.

Угроза № 3 не знать о влиянии вашей среды на ваши цели. Профессор Джон Бергер из Уортоновской школы бизнеса объясняет: «Так же, как атомы отскакивают друг от друга, наши социальные взаимодействия постоянно формируют нас самих и то, что мы делаем».

Психологи обнаружили, что люди часто предпочитают какие-то вещи не по внутренним причинам, а просто потому, что эти вещи неоднократно попадались им на глаза. Эта идея известна как *эффект знакомства с объектом*. Ваши желания часто являются результатом простого контакта с чем-либо. Например, исследования показывают, что люди, которые часто сталкивались с рекламой сигарет, позитивнее относятся к курению.

Это утверждение верно и для вашего окружения. Эффект близости [12] предсказывает, что вы с большей вероятностью будете дружить с человеком, который сидит в классе рядом с вами, чем с тем, кто сидит несколькими рядами выше вас.

Общественный спикер и писатель Зиг Зиглар сказал: «Ваш вклад в себя определяет ваше мировоззрение. Ваше мировоззрение определяет ваш результат, а ваш результат определяет ваше будущее». Лучшие входные данные приводят к лучшему мышлению и в конечном итоге лучшим результатам. Мусор на входе, мусор на выходе.

Вы хотите больших и лучших целей? Лучшего «будущего себя»? Открой себя лучшим перспективам и развитым людям. Бизнесмен-стратег Чарли Джонс заявил: «Через пять лет вы будете таким же, как сейчас, разница будет только в людях, которых вы встретите, и книгах, которые прочитаете». Активно меняя то, что вы ежедневно вкладываете в себя, свое окружение и восприятие своего опыта вы начнете:

- осознавать то, чего раньше не знали;
- видеть то, что раньше не замечали;

- искать то, чего раньше не хотели;
- вести себя не так, как раньше.

Ваш вклад в себя формирует ваш взгляд. Осознанность это умение анализировать свое окружение и его влияние на вас. Что из себя представляет ваше окружение? Какое влияние оно на вас оказывает? Какие цели вы преследуете в настоящее время? Как можно описать жизнь, которую вы проживаете? Как вы выбрали свою жизнь? Является ли ваша жизнь продуктом сознательного выбора или вы просто реагируете на свое окружение? Ваше окружение управляет вами или вы сами влияете на него?

Знаменитый бизнес-тренер, доктор Маршалл Голдсмит в своей книге «Триггеры» объяснил: «Если мы не создаем и не контролируем нашу среду сами, наша среда создает и контролирует нас».

Мы живем в мире социальных сетей, предназначенных для того чтобы влиять на людей, их желания, идентичности и интересы на подсознательном уровне. Осознавая влияние внешней среды на свои внутренние цели, вы можете понять, как и когда вы трансформируете «будущего себя». Как сказал Виктор Франкл:

«Между стимулом и нашей реакцией на него всегда есть время. За это время мы выбираем, как реагировать. И именно здесь лежит наша свобода».

Свобода не появляется тогда, когда вы становитесь прямым отражением своего окружения. Вместо этого имейте представление о среде, в которой находитесь, и сканируйте ее, чтобы видеть собственные перспективы. Откройте для себя новые и лучшие способы действовать, видеть и думать. В любой ситуации, независимо от ваших действий в прошлом, всегда есть возможность поступить иначе. Всегда есть потенциал для сознательного выбора.

Кем вы хотите стать? Ваш ответ на этот вопрос, очевидно, будет зависеть от текущей ситуации. Однако ваш ответ также должен выходить за ее рамки. Воображение намного важнее знания.

Кем вы хотите стать, вне зависимости от текущей ситуации и собственного прошлого? Вместо того чтобы преследовать цели, которые напрямую связаны с вашей нынешней средой, будет гораздо эффективнее мысленно создавать среду, превосходящую реальность. А

также использовать видение будущего, чтобы управлять своими действиями. Как сказала психолог из Гарварда, доктор Эллен Лангер:

«Социальные психологи утверждают, что то, кем мы являемся в тот или иной момент времени, в большей степени зависит от условий, в которых мы оказываемся».

Но кто создает эти условия? Чем мы осознаннее, тем больше можем влиять на собственное окружение. Когда мы создаем его сами, у нас появляется больше шансов на уникальность и аутентичность. Осознанность позволяет нам видеть вещи в новом свете и верить в возможность перемен.

Как только вы начнете активно представлять «будущего себя» вне своей актуальной среды, вы сможете формировать собственное окружение, которое подтолкнет вас в нужном направлении. Инстинктивно ваш мозг сразу же включится в работу. Как говорил восточный поэт и мистик Руми: «То, что вы ищете, ищет вас».

Как только вы определитесь с тем, чего действительно хотите, ваш разум станет более осознанным. Благодаря *селективному вниманию*, вы начнете видеть вещи, которые раньше не замечали, хотя они всегда были рядом. Это осознание позволит вам мыслить стратегически и находить новые пути, способные привести вас к цели. Вы сможете создать среду, которая поможет вам стать тем, кем вы хотите быть.

Например, если вы хотите стать предпринимателем, окружите себя успешными предпринимателями, а не новичками. Чтобы стать здоровым, окружите себя людьми, которые соответствуют этому критерию. Если вы хотите быть богатым, идите туда, где изобилие является нормой. Станьте своим человеком в желаемой среде.

Даже доктор Анджела Дакворт, чьи исследования сосредоточены на твердости характера качестве, зависящем от личности человека, допускает, что это упорство гораздо легче развивать и использовать в условиях, где высокая производительность является ожидаемой нормой. Если вы хотите стать желаемой версией «будущего себя», вы должны интегрироваться в общество тех людей, которые приведут вас к этой мечте.

Простой эффект знакомства с объектом в паре с эффектом Пигмалиона.

Люди приспосабливаются удивительно быстро. Ваше окружение имеет на вас огромное влияние. Если вы зависаете с людьми, которые все время играют в видеоигры и едят нездоровую пищу, вы быстро привыкните к этому и будете копировать их поведение. И наоборот, проводя время среди активных и продуктивных людей, вы начнете перенимать их привычки. Настоящий друг развивает вашего «будущего я».

Когда вы профессионально и личностно ассоциируете себя с конкретными людьми, то отношения с ними ведут вас по определенному пути. Хоть некоторые отношения делятся всю жизнь, большинство взаимодействий являются ситуативными. Например, у вас может быть наставник или бизнес-партнер, который помогал вам в течение долгого времени. Но в какой-то момент, вы можете перерести эти отношения. У вас возникнет потребность в новом учителе или партнере.

То, что помогло вам прийти сюда, не поможет вам двигаться дальше. Чтобы осознать это, нужно мужество. Может быть очень трудно и страшно «отлепиться» от людей, с которыми вы были тесно связаны. Но это также может быть чем-то простым и полным уважения. Если вы меняете свое окружение, это не значит, что в прошлом окружении что-то было не так, что кто-то был неправ или плох. Просто ваше видение меняется и вы больше не развиваетесь с этими людьми в одном направлении.

Для вас это трансформация, а не выгода [\[13\]](#).

Это не означает, что расчету и выгоде не будет места в новых отношениях. Будет, конечно. К тому же, это не значит, что вы не просчитываете все наперед. Даже когда женитесь, вы основываетесь далеко не только на своей влюбленности. Вы основываетесь на общности взглядов и целей.

В трансформационных отношениях нет никакой выгоды. Существует лишь искреннее желание помогать и поддерживать друг друга. Целью таких отношений является трансформация, которая происходит через бескорыстность, благодарность и рост. Вместо того чтобы зацикливаться на вопросе «Что это дает мне?», вы спрашиваете «Что это дает им?». Вы развиваете отношения, помогая другому человеку эффективнее достигать своих целей. Трансформационные

отношения могут привести вас туда, куда вы никогда не ожидали попасть. Ваш «будущий я» может непредсказуемо измениться.

Транзакционные отношения (выгодные отношения) лишь ограничивают вашего «будущего я».

Угроза № 3 заключается в том, что «будущий вы» является лишь побочным продуктом вашего окружения. Но благодаря осознанности ваша среда может стать результатом вашего сознательного выбора. Выбирайте с умом.

## **Угроза № 4**

### **Отсутствие связи с «будущим собой» ведет к недальновидным решениям**

*«Концепция долгосрочного планирования является относительно новой с точки зрения эволюции человека. Мы не были созданы, чтобы жить так долго и строить долгосрочные планы. Например, мы можем думать о том, как сохранить еду на месяц или два. Но не о том, как сохранить яйцо до пенсии, которая наступит через 30 лет. Такие планы нам чужды. Совместите этот новый аспект планирования с мыслью, что на нас влияет все, что происходит в настоящем. Очень легко игнорировать долгосрочную перспективу и действительно трудно игнорировать то, что постоянно требует нашего внимания. Тратить деньги и есть что-то вкусное прямо сейчас привлекательно, так как это быстрое удовольствие, моментальное вознаграждение. Прямо сейчас. Но без этого “будущие мы могли быть лучше. Для многих людей безумно трудно не поддаваться соблазну (не тратить, питаться правильно), ведь настоящее так сильно».*

*Доктор Хэл Хэршилд*

Когда вы не взаимодействуете с «будущим собой», то принимаете глупые решения в настоящем. Как вид, мы не эволюционировали, чтобы планировать на 20 лет вперед. Как правило, мы принимаем решения недальновидно и не подключаем воображение. Нас так активно побуждают искать вознаграждения в настоящем, что это может дорого стоить нашему «будущему я». По словам доктора Хэла Хэршфилда, психолога UCLA [\[14\]](#), который 15 лет посвятил изучению этой концепции, «первый шаг к дальновидному принятию решений

связан с вашим “будущим я” Все начинается с сопереживания своему “будущему себе словно вы сопереживаете какому-то другому человеку. А чтобы сопереживать, вы принимаете во внимание его перспективы. Вы пытаетесь понять, откуда этот человек и что для него важно».

Для создания связи с «будущим собой» придется рассматривать «будущего себя» как другого человека (отличного от того, кем вы являетесь сегодня). Этот навык не приходит сам по себе. Как правило, большинство людей считают, что их «будущий я» это тот же человек, которым они являются сегодня. Видя себя в будущем как другого человека, вы понимаете, что этот человек видит все иначе, чем вы сейчас. Его заботят другие вещи, а не то, что волнует вас. Он бы действовал иначе, чем вы в данный момент.

Еще одна важная составляющая сопереживания оценка того, как ваше действие или бездействие повлияют на другого человека. Как в таком случае ваше текущее поведение влияет на «будущего вас»? Чем больше вы осознаете, что все, что вы делаете сейчас, влияет на человека, которым вы станете в будущем, тем более предусмотрительно вы будете себя вести. Хэршфилд обнаружил прямую связь между взаимоотношениями со своим «будущим я» и качеством ваших актуальных решений. Помимо сопереживания, близкая связь строится еще и на искренней симпатии к другому человеку. На том, что вы видите другого человека как своего друга, того, о ком вы заботитесь и кто искренне заботится о вас. Когда вы действительно волнуетесь о другом человеке, вас не пугает то, что вы жертвуете своим временем, энергией и ресурсами ради него. Вы жертвуете деньгами, чтобы у «будущего я» денег было больше. Вы жертвуете мимолетными удовольствиями в пользу инвестиций в образование, здоровье и отношения.

Переход от «нравится» к «люблю» по отношению к «будущему себе» это разница между жертвованием и инвестированием. Когда я действительно заботусь о чем-то или о ком-то, я с радостью инвестирую в эту вещь или отношения.

Если я заботусь о фортепиано, я инвестирую больше в то, чтобы научиться играть. Если я заботусь о ком-то, я инвестирую в развитие этих отношений. Если я заботусь о себе, я инвестирую в себя, чтобы постоянно совершенствовать свое мышление, возможности и навыки.

Когда я забочусь о «будущем себе», я с удовольствием инвестирую в его благополучие, социальное положение, свободу и личностные характеристики. Я инвестирую с радостью. Я хочу вкладываться, так как знаю, что каждый раз, когда я инвестирую в «будущего себя», моя жизнь становится лучше.

По мере того как вы инвестируете в «будущего себя», ваша с ним связь становится крепче. Ведь мы любим то, во что вкладываемся! Такой вклад приближает вас к тому человеку, в которого вы хотите вырасти. Чем больше вы любите «будущего себя», тем ближе вы к нему становитесь. Чем четче ваше видение, тем вы счастливее и мотивированнее.

Дэн Салливан сказал: «Единственный способ сделать свое настоящее лучше это сделать свое будущее больше».

Ясная и очевидная угроза вашему «будущему себе» не связана с ним напрямую. Хэршфилд обнаружил, что большинство людей не тратят много времени на размыщения о «будущем себе». В поисках краткосрочного вознаграждения, они попадают в дофаминовую ловушку. Например, постоянно листают ленты соцсетей, едят фастфуд, покупают ненужные вещи. Но такой поиск краткосрочного вознаграждения создает долгосрочные проблемы. Он приводит к негативным долгосрочным последствиям, и вы растратываете ресурсы, которые могли бы потратить на «будущего себя». Но всякий раз, когда вы вкладываетесь во что-то, что продолжит приносить пользу и радовать вас в будущем, вы инвестируете в «будущего себя».

Все, что вы делаете, это либо трата ресурсов, либо инвестиции в «будущего себя». И траты опускают «будущего вас» в долговую яму. Инвестиции делают «будущего вас» богаче. Вы хотите, чтобы ваш «будущий я» был сломленным и нездоровым или здоровым и свободным?

Чем больше вы занимаетесь краткосрочным поиском вознаграждения, тем более размытая картишка «будущего вас» в долгосрочной перспективе у вас будет. Вы не сможете представить свое будущее дальше, чем на несколько дней, недель или, в лучшем случае, месяцев вперед. Чем больше вы инвестируете в долгосрочные вознаграждения, тем отчетливее видите «будущего себя».

Это создает то, что Хэршфилд называет *живостью* чрезвычайно продвинутой формой связи с вашим «будущим я». Чем ярче и

детальнее ваш «будущий я», тем более непосредственным может быть ваш процесс движения к нему. Живое и светлое будущее это выдающееся будущее. Планомерно инвестируя в «будущего себя», вы в мельчайших деталях сможете представлять его личность, его окружение, социальное положение и повседневную жизнь.

Хэршфилд обнаружил, что на самом деле легче обратиться от имени «будущего себя» к себе настоящему, чем пытаться сделать наоборот. Сделайте «будущего себя» ярким и детальным, написав письмо от «будущего себя» к «себе настоящему». Выберите любой период времени, который захотите. Например, вы получите свое письмо через пять лет. Пусть ваш «будущий я» опишет свою жизнь.

Чем детальнее ваше видение, тем легче его воплотить в жизнь. Не усложняйте и не думайте слишком много.

Потратьте на это час. Или даже пять минут. Используйте свое воображение! По мере того как вы воображаете «будущего себя», связь с ним будет крепче и понятнее. Если в начале это кажется немного неловким или трудным, то просто опишите все в общих чертах. Будьте задорным и смелым! Это разговор только между вами будущим и настоящим. Здесь больше никого нет. Никто больше не смотрит. Просто получайте удовольствие!

Благодаря этому упражнению, я смог увидеть конкретный дом, где будет жить «будущий я». Я увидел, как он счастлив, как проводит свое время и сколько денег зарабатывает. Чем больше я инвестирую в «будущего себя», тем крепче становится наше сотрудничество. Вместе мы приближаем ту жизнь, которую я себе когда-то представил.

Угроза № 4 заключается в отсутствии связи с «будущим я». Вы не сможете инициативно создавать жизнь, которую вы хотите, если вы не связаны с «будущим собой». Вы не сможете думать и строить стратегии в долгосрочной перспективе. Вы будете постоянно отвлекаться на мелочи. Ваши решения будут недальновидными.

Вы дорого заплатите «будущему себе», обрекая его на долги во всех отношениях.

## **Угроза № 5**

### **Срочные дела и небольшие цели сдерживают вас**

*«Мы рациональные и сознательные существа. По своей природе, мы не можем не думать о будущем. Но большинство людей из-за страха ограничивают свой взгляд на будущее узким диапазоном. Они думают лишь о завтрашнем дне, иногда на несколько недель вперед, или, в лучшем случае, у них есть туманный план на ближайшие месяцы. Мы постоянно сталкиваемся с таким количеством трудностей, что нам сложно не упустить момент. Это закон власти. Однако, чем дальше и внимательнее мы всматриваемся в свое будущее, тем больше способны формировать его в соответствии со своими желаниями».*

*5 °Cent и Роберт Грин*

Насущные проблемы и срочные дела превращают вас в белку в колесе. В 2011 году в научно-фантастическом фильме «Время» Джастин Тимберлейк сыграл персонажа по имени Уилл Салас, живущего в гетто. В этом фильме вместо денег в качестве единственной валюты использовалось время. У каждого человека в руке были встроенные цифровые часы, показывавшие, сколько времени у него осталось. Например, чашка кофе стоила не четыре доллара, а четыре минуты.

У них были небольшие устройства, похожие на банкоматы, которые при сканировании персональных встроенных часов добавляли или отнимали время. До 25 лет ваши часы стоят. Но как только человек достигал своего 25-летия, у него на часах начинался обратный отсчет. С этого момента в распоряжении человека был только год, а дополнительное время нужно было зарабатывать. После 25 лет вы физически перестаете стареть. В 28, 49 или 302 люди выглядели так

же, как в тот момент, когда их часы начали тикать. Они жили, пока у них было время.

Люди, жившие в гетто, бились за жизнь каждый день, в то время как люди в самом богатой Часовой Зоне могли жить вечно с десятилетиями или столетиями времени на своих часах. В гетто люди зависели от времени, которое получали в конце каждой рабочей смены. У них было достаточно времени, чтобы дожить до конца следующей смены и получить очередную порцию времени. Прикованные к своей работе или другим опасным и отчаянным средствам заработать время, обитатели гетто редко имели в запасе больше 24 часов.

У них не было достаточно времени, чтобы отвлечься от бега в колесе и подумать о создании лучшего будущего.

Как только время на часах заканчивалось, человек умирал. Людей из гетто постоянно находили мертвыми прямо на улицах. Ни о каком процветании не могло быть и речи. Изо дня в день лишь безумная спешка и отчаяние все ради выживания.

В фильме разницу в экономическом положении разных людей изобразили при помощи разделения города на Часовые Зоны с отличающимися условиями труда и жизни. Чтобы попасть...

- из гетто в нижний средний класс Часовой Зоны, нужно заплатить *один месяц* своего времени;
- из нижнего среднего класса в средний *два месяца* времени;
- из среднего класса в высший средний класс *шесть месяцев* времени;
- из высшего среднего класса в Новый Гринвич, где жили те, кто входил в 1 % самых богатых людей этого общества, *один год* времени.

Стоимость жизни резко возрастила от одной Часовой Зоны к другой. В ресторане в Новом Гринвиче за обед на одного могут взять больше месяца. Дома стоят несколько лет или десятилетий. Переход в лучшую Часовую Зону требует дохода, который поможет поддерживать выбранный образ жизни.

Маловероятно, чтобы кто-то из гетто когда-нибудь накопил хотя бы *месяц времени*. И люди, которым только исполнилось 25, редко отправляются в лучшие Часовые Зоны, потому что для этого им пришлось бы оставить семью. У семьи Уилла было так много долгов, что все его время ушло уже через неделю после его 25-летия.

Интересно, что в высших Часовых Зонах темп жизни гораздо ниже. Поскольку у людей огромное количество времени, они никогда не спешат. И наоборот, у людей в низших Часовых Зонах времени мало, поэтому они всегда заняты и вечно спешат. А это гораздо более стрессовое положение.

Как персонажи этого научно-фантастического фильма, большинство людей руководствуются краткосрочными целями, такими, как еда, оплата счетов, приход на работу, необходимость отвезти детей в школу и чистка зубов. Самые повседневные дела! В лучшем случае мы планируем отпуск через месяц или два.

В 1906 году Альфред Генри Льюис заявил: «Между цивилизацией и анархией только девять приемов пищи». У большинства людей нет шестимесячного запаса еды. У них нет 12 месяцев наличных.

Причина, по которой они живут одним днем, заключается в том, что они ставят себе однодневные цели. Добраться до работы. Доработать до обеда. Продержаться до конца дня. Дожить до выходных. Платить по счетам.

Будущее, к которому многие стремятся, отстает от настоящего всего на один шаг. Мы понимаем, что вся система предназначена для того, чтобы держать людей в режиме выживания. Если вы живете одним днем, вы всегда в спешке. Когда вы преследуете краткосрочные цели, ваше время бежит все быстрее и быстрее. Как белка в колесе, вы живете много лет и тратите много энергии, но не достигаете никакого прогресса. Чтобы выйти из крысины гонки повседневного мышления, требуются изменения в фокусе. Подключитесь к большему будущему. Если вы начнете инвестировать и учиться, то где вы сможете быть через пять лет?

За пять лет MrBeast превратился из 17-летнего ребенка, у которого не было ни денег, ни навыков, в человека, зарабатывающего десятки миллионов долларов. Он стал одним из самых известных людей в мире. *Чтобы замедлить свое время и действительно продвинуться вперед, нужно сместить фокус и начать мыслить шире и глубже.*

34-й президент США Дуайт Дэвид Эйзенхауэр сказал: «У меня есть две проблемы: срочная и важная. Срочная не является важной, а важная срочной».

Бизнес-стратег Стивен Кови использовал камни, гальку и ведро для обучения управлению временем. Он наполнил ведро мелкой

галькой, а затем добавил к ней средние и большие камни. Положить в банку все камни ему не удалось. Затем он опустошил ведро и начал все с начала. Но теперь он сначала наполнил банку средними и большими камнями, а в пространство между ними засыпал мелкие камушки. И все поместились. Если вы ставите на первое место действительно важные дела, все остальное магическим образом умещается в оставшемся пространстве. Но ничего не получится, если вы сначала все забьете галькой, то есть сконцентрируетесь на второстепенных вещах. Кови сказал, что ведро символизирует наше время. Средние и большие камни представляют важные виды деятельности поддержание отношений, планирование, обучение и заботу о здоровье. Галька представляет собой срочные моменты, такие как проверка электронной почты и рабочие встречи. Когда мы ставим срочность выше важности, мы никогда не добираемся до того, что действительно важно.

Драматург Мередит Уилсон писал: «Откладывая все на завтра, однажды вы обнаружите, что у вас не осталось ничего, кроме пустых вчерашних дней». Единственный выход из повседневной гонки это сфокусироваться на самом важном.

Дайте себе время подумать о жизни за пределами конкретной ситуации, в которой вы находитесь, и по-настоящему начните инвестировать в себя. Поставьте важное перед срочным.

Поставьте перед собой цели, которых сможете достичь через пять лет, и отдайте приоритет им, а не ежедневным заботам.

Угроза № 5 заключается в том, чтобы много думать о краткосрочных и срочных целях и мало размышлять о своем будущем. Такая комбинация лишь заберет последние силы, но никогда не продвинет вас вперед. Вы так и будете топтаться на одном месте.

После 50 лет интенсивной работы, бизнес-магнат Грант Кардон понял, что, хоть его отношение к работе и было ответственным, его цели были слишком краткосрочными.

Вы можете работать 80 часов в неделю и получать шестизначный доход. А можете при таком же количестве часов получать семи- или восьмизначный. Объем работы не так важен. Главное это к чему вы идете!

Как поясняет Кардон в своей книге «Правило в 10 раз больше»: «Моя самая серьезная личная ошибка заключалась в том, что яставил планку задач недостаточно высоко. Это касалось и карьеры, и личных

целей. Для великолепного брака требуется столько же энергии, сколько для самого обычного. И для того чтобы заработать десять миллионов долларов требуется столько же энергии и усилий, как если бы нужно было заработать всего десять тысяч».

Ограниченнное видение приводит к незначительным результатам. Даже если вы приложили кучу усилий

Грант Кардон родился 28 марта 1959 года в Лейк-Чарльз, штат Луизиана. Он опубликовал книгу «Правило в 10 раз больше» [15] (10X) в 2011 году, когда ему было 52 года. Выпуск этой книги был точкой перелома в карьере Кардона. Он был довольно успешным человеком, управлял риелторскими компаниями с конца 1980-х годов. Но когда он опубликовал «Правило в 10 раз больше» и решил жить с гораздо более широким диапазоном видения, он стал в разы смелее. В 2012 году он стал владельцем крупнейшего частного капитала во Флориде, состоящего из пяти крупных объектов недвижимости. С 2011 по 2021 год он увеличил свое состояние с 20 до более чем 300 миллионов долларов, создав инвестиционный портфель на несколько миллиардов долларов. Кардон вывел свое видение на новый уровень.

Какие возможности вы упускаете просто потому, что сосредоточены на своих неотложных маленьких целях? Страдая *слепотой невнимания*, люди так заняты подсчетом бронзовых монет, что не видят рядом золотые. Вы получаете то, что ищете. В то же время безумные, меняющие жизнь возможности находятся прямо перед вами. Ваши золотые монеты.

Наша с вами проблема заключается в том, что мы не видим таких возможностей.

Чтобы посмотреть на мир иначе, научитесь по-другому задавать вопросы. Вместо того чтобы спрашивать: «Как я могу заработать 100 000 долларов в этом году?» спросите: «Как я могу заработать 10 000 000 долларов в этом году?»

Такие вопросы порождают инновационное мышление и позволяют посмотреть на вашу ситуацию под новым углом. Психолог и духовный учитель доктор Уэйн Дайер сказал: «Измените свой взгляд на вещи, и вещи, на которые вы смотрите, изменятся».

Меняйте слепоту невнимания на избирательное внимание.  
*Определитесь с тем, что вы ищете, и вы начнете видеть это везде.*  
То, что когда-то было скрыто на самом виду, станет совершенно очевидным. Вы видите то, что ищете. Откройте глаза пошире и сразу увидите пути, чтобы добраться до цели.

Дэн Салливан сказал: «Наши глаза видят, а наши уши слышат только то, что ищет наш мозг». Огромная угроза вашему «будущему я» состоит в том, что вы попросту думаете слишком узко. Умножьте свое видение на десять или на 100. Вы будете вынуждены размышлять о принципах, правилах и стратегиях жизни на более высоком уровне. Вместо того чтобы работать усерднее, подумайте, а как бы вы могли выйти на новый уровень.

Как сказал Пол Арден: «Вы должны стремиться к тому, что выходит за пределы ваших возможностей. Если вы думаете, что не можете работать на лучшую компанию в своей сфере, сделайте это своей целью. Если вы думаете, что не можете быть на обложке журнала Time, вы должны сделать все, чтобы там оказаться. Сделайте видение того, чего вы хотите, реальностью. Нет ничего невозможного».

Распространенная угроза «будущему я» заключается в том, что вы позволяете краткосрочным и неотложным делам поглощать свою жизнь.

## **Угроза № 6**

### **Ваше отсутствие на поле по умолчанию ведет к неудаче**

*«Не том критик, кто замечает досадные ошибки и указывает сильной личности на ее промахи или недостатки. Уважение вызывает находящийся на поле боя человек, чье лицо испачкано пылью, потом и кровью. Кто храбро борется, искренне заблуждается, совершает промахи и ошибки, потому что без них не совершишь ни одного достойного поступка. Этот человек познал сильную привязанность и тратит свои силы на настоящее дело. Он испытал торжество подлинного триумфа. И если такого человека постигает неудача, то он твердо знает, что его место не рядом с робкими и черствыми душами, никогда не познавшими сладость побед и горечь поражений».*

*Теодор Рузвельт*

Тома Брэди, квотербека [\[16\]](#) НФЛ, многие считают величайшим игроком в американский футбол. У него семь побед в Суперкубке и много других рекордов. Но самое удивительное в Томе это его долголетие как спортсмена. На момент написания этой книги ему исполнилось 44 года.

Физически Том никогда не был самым спортивным игроком. На самом деле он довольно медленный и нескоординированный. Том был выбран под общим 199-м номером на драфте НФЛ 2000 года. В нем не было ничего примечательного, и на протяжении всей его карьеры люди сомневались в его таланте.

«Он никогда не будет хорошим квотербеком».

«Он недостаточно атлетически сложен».

Даже после того как своей игрой он доказал, что он хороший игрок, сомнения не исчезли. «Он слишком стар, чтобы играть»,

продолжали они.

В одной из сцен своего недавнего документального фильма «Человек на арене» на канале ESPN [\[17\]](#), Том говорил о том, что скептикам и всем сомневающимся никогда не приходилось видеть матч непосредственно с поля. Ничто из того, что они говорят или делают, не влияет на то, что происходит на поле.

Бо Исон, бывший игрок НФЛ заявил, что, когда он смотрит спортивные события по телевизору, он приглушает звук, если только комментатор не был сам когда-то игроком. «Спорт по телевизору создан для фанатов, а не для профи. Профи не смотрят это. Это создано не для них, а для зрителей».

Если вы отсиживаетесь в стороне, то вы не развиваетесь

Интересно, что в Америке спортивные комментарии почти так же популярны, если не более популярны, чем сам спорт. Люди с трибун анализируют и яростно критикуют тех, кто находится на поле. «Диванная критика» [\[18\]](#) стала престижным и впечатляющим времяпрепровождением.

Независимо от того, что вы делаете, за пределами поля будут посторонние люди, которые будут вас критиковать. Они будут сомневаться в вас. Они могут даже попытаться «защитить» вас от суровости и опасностей поля [\[19\]](#).

Бывший издатель журнала SUCCESS, Даррен Харди, сказал: «Никогда не принимайте советы от того, с кем бы вы не поменялись местами». Всякий раз, когда вы ищете наставника, доверяйтесь только людям, которые находятся на «поле». Прислушивайтесь только к советам тех, кто уже сталкивался с проблемами, с которыми вы сейчас боретесь.

Мнения тех, кто находится за пределами поля, могут отвлечь ваше внимание, но еще большая угроза, с которой сталкивается ваш «будущий я», заключается в том, что вы и сами можете отсутствовать на поле или слишком надолго покидать его. Нахождение за пределами поля означает, что вы слишком много думаете, но не действуете, бесконечный анализ вводит вас в паралич. Вы позволяете своему страху победить.

Возьмем, к примеру, бесчисленное количество людей, которые хотят начать свой бизнес, или написать книгу, или выучить язык, или осуществить еще какую-нибудь мечту. Философ Катон сказал: «Кто колеблется, тот потерян». Время, потраченное на колебания, когда вы не решаетесь выйти на поле, это время, на которое вы задерживаете свое развитие. Вы не можете практиковаться не вступая в бой. Когда вы не на поле, вы терпите неудачу по умолчанию. За пределами поля вы можете чувствовать себя в безопасности, но это как раз самое опасное место из всех возможных. Находясь снаружи, вы не можете оценить степень собственного невежества. Вы можете сидеть в кресле и философствовать на любую тему, но профессионалом вы не станете.

Отсиживаться в стороне это путь, который ведет к жизни, полной сожалений. Психология определяет мужество как активное преследование благородной и достойной цели, связанной с риском. По словам доктора Дэвида Хокинса, «мужество это дверь ко всем позитивным изменениям». Требуется мужество, чтобы войти в игру, потому что, как только вы окажитесь на поле, *вы потерпите неудачу*. Ваше незнание и последствия ваших действий сильно ударят вас. И путь сейчас это очень болезненно, но именно это нужно, чтобы учиться и приспособливаться.

Когда вы были за пределами поля, вы, возможно, не чувствовали себя неудачником. Но каждый день, когда вы сидите в стороне, вы по умолчанию терпите неудачу. Мне потребовалось пять лет, чтобы убедить себя начать писать в интернете. В 2010 году я вернулся домой из церковной миссии [\[20\]](#) и уже знал, что хочу стать писателем. Но только в 2015 году я, наконец, вышел на «поле» и начал учиться и развиваться. Как только я начал работать, меня стали поддерживать. Но также в свой адрес я получал довольно грубые отзывы и критику. По мере того как моя деятельность становилась все более популярной, критика становилась все яростнее. Гораздо хуже критики тех, кто находился за пределами поля, оказалось столкновение с собственной неуверенностью.

Публично делиться своими идеями, мыслями и эмоциями? Учиться тому, как делать это на высоком уровне? Писать эффективно и в сроки? Все это было трудно. Но я был на поле. Я быстро развивался. С каждым шагом на поле, я все отчетливее видел вещи, которых раньше вообще не замечал. Я научился развивать бизнес и общаться с

правильными наставниками и влиятельными людьми. Я работал над связями, которые привели к контрактам с издательствами и другим невероятным возможностям. Но, реализуя одну цель, я не видел перед собой следующей. С одной точки поля я не видел другую. Мои неудачи были моими лучшими друзьями. Я учился на поле у тех, кто был на шаг впереди.

То же самое произошло, когда мы с Лорен стали приемными родителями троих детей. Можно прочитать сотни книг на эту тему, но они ничто перед реальным опытом. Информация становится полезной, когда вы находитесь на поле, потому что вам нужны реальные решения, и они нужны прямо сейчас. Последствия неудачи на поле очень реальны.

Находясь в стороне, вы можете строить теории и наслаждаться своей способностью критиковать других. Нет никаких реальных рисков или последствий. Как только вы окажетесь на поле и столкнетесь с реальностью, вы получите конкретную и практическую информацию, которую сможете немедленно использовать. Я хорошо помню бессонные ночи, которые преследовали меня, как новоиспеченного приемного родителя из-за эмоциональных проблем моих детей. Разве их можно было винить? Их забрали у родителей, и они стали жить с незнакомцами. Каждый день мне казалось, что я терплю неудачу. Семь лет спустя, я все еще чувствую, что я отец-неудачник. Но я на поле. Я постоянно учусь. Я знаю о воспитании намного больше, чем семь лет или даже семь дней назад. И мне комфортно терпеть неудачи и учиться. Я отлично отношусь к своим ошибкам, потому что ошибки, которые я совершаю сейчас, гораздо важнее и ценнее, чем ошибки, совершенные несколько лет назад.

Я играю в гораздо большую игру, чем несколько лет назад. Ставки стали выше. Любовь глубже. Каждая победа теперь более весома. Когда вы не на поле, вы можете наслаждаться, критикуя других, но это лишь показывает, что сами вы не получаете то, чего хотите. Вы куда более невежественны, чем думаете.

Зрители парализованы излишним анализом, страхом и усталостью от принятия решений. Чем дольше вы ждете, чтобы ступить на поле, тем больше вы ограничиваете «будущего себя». Только находясь на поле, вы, наконец, сталкиваетесь с реальностью и принимаете ее. На поле вы больше не боитесь реальности, потому что она стала вашим

личным инструктором. В конце концов, развивая «будущего себя», вы сможете формировать свою реальность.

## **Угроза № 7**

### **Успех часто является катализатором неудачи**

*«Второй по богатству человек в Америке, Уоррен Баффетт, говорит, что одна из его самых больших задач это помочь своим лучшим людям безусловно богатым оставаться достаточно заинтересованными, чтобы каждое утро выпрыгивать из постели и работать с тем же энтузиазмом, что и в начале их пути. Пораженные успехом, люди перестают прикладывать усилия и начинают отходить от дисциплины, преподавания, командной работы, обучения и внимания к деталям, которые принесли им мастерство и, как следствие, успех».*

*Билл Уолш*

Успех часто разрушает «будущего я» какого-то человека. Музыкальная группа The Beatles навсегда изменила мир музыки за относительно короткий промежуток времени. Она ворвалась на сцену в 1963 году с треком Please Please Me и оставалась на вершине вплоть до своих последних альбомов Let It Be и Abbey Road в 1969 году. Почему самая влиятельная группа XX века распалась всего через семь лет после выхода первого альбома?

Группа имела феноменальный успех. Они стали мировыми иконами музыки. Они заработали миллионы и миллионы долларов. Но вместе с успехом приходят и трудности. Когда The Beatles начинали, они были приятелями, которые писали и пели песни. У них было общее видение и согласованные цели. Но по мере того как они добивались успеха, их положение и цели становились все более сложными, а они сами менее сплоченными. Внутри группы росли разногласия.

Леннон и Маккартни не могли прийти к единому мнению о том, как управлять битлами. Особенно сложно стало после того, как их

менеджер Брайан Эпштейн умер в 1967 году. Несмотря на то что, возможно, это лучшая группа всех времен, их собственный успех и все, что пришло вместе с ним, в конечном итоге привело к распаду The Beatles.

Примечательно, что седьмая и последняя угроза «будущему себе» это успех. Группа The Beatles является одним из бесчисленных примеров этого феномена, названного *болезнью успеха*, или «когда успех поглощает сам себя».

С успехом непросто справиться. Большинство людей просто самоуничтожаются, когда все становится по-настоящему хорошо. Доктор Гай Хендрикс разработал концепцию, которую он назвал «проблемой верхнего предела». Гай использует ее, чтобы объяснить, как успех может иметь обратный эффект, приводя к трудностям и проблемам. С точки зрения Хендрикса, у всех нас есть внутренняя основа, благодаря которой мы подсознательно понимаем, в каких рамках нам комфортнее всего жить. Когда мы преуспеваем в какой-то области, мы подсознательно саботируем [21] свою основу.

Он пишет: «У каждого из нас есть внутренняя настройка терmostата, которая определяет, сколько любви, успеха и творчества мы можем позволить себе, чтобы наслаждаться жизнью. Когда мы превышаем свои внутренние настройки, мы часто делаем что-то, чтобы саботировать себя, чтобы заставить отступить в старую, знакомую зону, где мы чувствуем себя в безопасности. Если у вас никогда не было много денег и вдруг вы начинаете хорошо зарабатывать, вы можете подсознательно сделать что-то глупое и слить все свои только что заработанные деньги в трубу. Чтобы стать успешным в любой сфере, требуется много ясности, сосредоточенности и долгосрочной приверженности “будущему себе”».

Постоянно инвестируя в «будущего себя» и сознательно практикуясь ради него, вы можете стать очень успешным. Вы можете создавать мечты далеко за пределами своего первоначального представления. Однако, с ростом успеха увеличивается и сложность. В начале вы были просто сосредоточены на своей страсти или умениях. Но потом большое количество других возможностей, выходящих далеко за рамки вашей прежней личности, входит в уравнение.

Например, такие как управление деньгами, временем и ключевыми связями.

Каждое решение нужно принимать достаточно быстро, чтобы избежать паралича анализа. По мере того как ваш фокус и долгосрочное видение истощаются краткосрочными победами, изначальная цель становится запутанной и начинает казаться чем-то отвлеченным. Если вы не можете управлять этой комплексностью и фильтровать ее, ваше потоковое состояние [\[22\]](#) и фокус рассеиваются. Так как вы работаете усерднее, но больше не добиваетесь былых успехов, то становится все труднее различать то, что действительно имеет значение. Время утекает сквозь пальцы, внимание распыляется, отсутствие ясности и фокуса неизбежно приводит к падению.

Как объясняет Грэг МакКеон: «Почему успешные люди и организации автоматически не становятся очень успешными? Одно из важных объяснений этому связано с тем, что я называю “парадоксом ясности”[\[23\]](#), который можно описать в четырех предсказуемых фазах:

Фаза 1: когда у нас действительно есть четкая и ясная цель, это приводит к успеху.

Фаза 2: когда мы добиваемся успеха, это приводит к большему количеству вариантов и возможностей.

Фаза 3: когда мы видим количество возможностей, это приводит к распылению усилий.

Фаза 4: распыленные [\[24\]](#) усилия подрывают ту самую ясность, которая изначально привела к успеху».

Любопытно, что, если перестараться, успех станет катализатором неудачи.

Автор и философ Роберт Браулт сказал: «Достигнуть поставленных целей нам мешают не препятствия, а четкий путь к менее значимой цели».

Чем успешнее вы становитесь, тем больше маленьких целей встают у вас на пути. Чем больше возможностей и быстрых побед, тем больше необходимость постоянно обновлять свое видение, чтобы отфильтровать 99 % второстепенных ловушек, на которые вы потратите энергию и внимание.

Стать успешным гораздо легче, чем поддерживать и масштабировать этот успех. В спорте команды, которые достигают вершин, редко вновь становятся чемпионами.

Они успокаиваются, так как уже достигли своей цели. Их фокус смещается. Успех приносит возможности и рассеивает внимание, и игроки перестают фокусироваться на работе и осознанно практиковаться, чтобы снова достичь высот. Когда дела идут хорошо, легко стать мягким и ленивым. Вы теряете дисциплину, которая и привела вас к успеху.

В своем романе «The Who Remain: A Postapocalyptic Novel», Майкл Хопфа писал: «Тяжелые времена создают сильных людей, сильные люди создают хорошие времена, хорошие времена создают слабых людей, слабые люди создают тяжелые времена.»

По мере того, как времена становятся хорошими, люди теряют фокус и целеустремленность. «Будущий я», к которому они так стремятся, становится все менее значимым. Они застrevают в краткосрочных ловушках допамина. Их действия и поведение приводят к «плохим временам». Что посеешь, то и пожнешь. В глобальном масштабе каждая великая нация или империя, которая когда-либо существовала, в конце концов распадалась. Успех приводил к неудаче. Знаменитые историки Уилл и Ариэль Дюрант подытожили расцвет и упадок наций в книге «Уроки истории».

Человеческая цивилизация прошла через три основных этапа:

1. Охота
2. Сельское хозяйство
3. Промышленность

Охотничий этап был сосредоточен на индивидууме. Это время было жестоким, варварским и чрезвычайно конкурентным. Каждый индивидуум концентрировался на себе.

На сельскохозяйственном этапе основное внимание уделялось семье. Люди рано женились и заводили детей, чтобы те помогали им с работой. Развод был редким явлением. Несмотря на конкуренцию, сотрудничества становилось больше, поскольку фермеры торговали и обменивались продуктами с другими фермерами.

Промышленный этап сосредоточен на группе. Из-за роста технологий и развития общества люди покидали фермы, чтобы жить в городе. Брак становится менее важным. Люди не рожали так много детей, как раньше. Правительство, образование и технологии заменили религию и определяли жизни людей. Однако, по мнению Дюрантов, именно здесь начинается падение. С его точки зрения, чтобы

процветать в социальной группе, отдельные члены должны подчиняться моральному кодексу, который поддерживает не индивидуальные интересы, а именно интересы группы. Людям, в природе которых глубоко укоренилась прогрессирующая индивидуальная эволюция, такая модель дается очень трудно. Без религии, придающей смысл моральному кодексу, у людей становится меньше причин делать то, что лучше для группы. С потерей религии крепнет коммунизм, урезая свободу личности и возможность прогресса.

Согласно Дюрантам, коммунизм терпит неудачу, потому что неравенство между людьми является фундаментальным аспектом природы и общества. Коммунизм стремится навязать равенство, тем самым разрушая свободу и автономию личности. Когда вы отнимаете свободу, и люди теряют возможность решать, поддерживать ли им очередное улучшение общества или нет, это общество неминуемо развалится.

Дюранты объясняют: «Небеса и утопия это ведра в колодце: когда одно спускается вниз, другое поднимается. Когда религия теряет влияние, коммунизм его обретает.»

Дюранты считают, что Америка, на сегодняшний день мировая сверхдержава, в конечном итоге рухнет по тем же причинам, по которым предыдущие империи потерпели неудачу.

Рэй Далио, американский миллиардер и управляющий хедж-фонда, в своей книге «Принципы изменения мирового порядка» более детально делится принципами и причинами того, почему нации преуспевают и терпят неудачу. Как и в бизнесе, когда страна берет на себя огромные долги, то становится менее продуктивной. Ее пронизывают внутренние разделения, готовя ее к коллапсу. Несмотря на то, что Америка все еще невероятно сильна, Далио видит, что эта страна во многих отношениях ведет неверную политику.

Успех может быть трудным испытанием для отдельных лиц, групп, организаций и стран. Быть успешным это одно. Но масштабировать успех это что-то совершенно другое. По мере того, как ваш успех растет, вы даже можете стать более слабым и необязательным, чем в самом начале. Почему это должно вас волновать?

Если вы получите ясное представление о «будущем себе», и будете намерено инвестировать в эту концепцию, вы станете невероятно успешным. Вырастут ваши знания, навыки, количество денег и качество отношений. Но с этим ростом успеха, вы столкнетесь с удивительными сложностями.

Чтобы защитить себя от коллапса, необходимо прояснять свое видение «будущего я» на каждой последующей стадии. Успех порождает мелкие цели и шквал отвлекающих вещей. Не понимая, что для вас действительно важно, вы будете распыляться на то, к чему вы внутренне привержены. Как говорится в Библии, «человек с двоящимися мыслями не тверд во всех путях своих.» Успех это огромная угроза «будущему себе».

## **Итоги первой части**

Ваш «будущий я» не высечен в камне.

Существует бесконечное количество путей, по которым может пойти ваша жизнь.

Но вы не избежите превращения в «будущего себя».

Через 2 года, 5 лет, 10, или 20, вы станете кем-то другим. Вопрос в том, кем будет этот «будущий вы»? Это, пожалуй, самый важный вопрос, который может задать себе каждый человек. В этом разделе книги, мы рассмотрели семь главных угроз вашему «будущему я». Эти угрозы, если их не устраниТЬ, приведут к тому, что ваш «будущий я» будет кем-то намного меньшим, чем мог бы.

Теперь мы познакомились с основными истинами о «будущем я». Полностью осознав и приняв эти истины, вы подготовите себя к тому, чтобы самостоятельно определять свое будущее. У вас будет власть создать жизнь, выходящую за пределы вашего нынешнего представления.

Истина?1: Ваше будущее движет вашим настоящим

Истина?2: Ваш «будущий я» не такой, как вы ожидаете

Истина?3: Ваш «будущий я» крысолов

Истина?4: Чем ярче и детальнее будет ваше представление о «будущем себе», тем быстрее вы будете прогрессировать

Истина?5: Провалиться, как «будущий я» лучше, чем преуспеть, как «настоящий я»

Правда?6: Успех достигается, если вы верны своему «будущему я». Никак иначе

Правда?7: Ваше представление о Боге влияет на вашего «будущего я»

## Часть 2

### Семь истин «будущего я»

*«В чем человек действительно нуждается так это не в расслаблении, а скорее в стремлении к значительной цели, свободно выбранной задаче, и в борьбе за ее выполнение. Он нуждается не в снятии напряжения любой ценой, а в зове потенциального смысла, ждающего от него осуществления».*

*Виктор Франкл*

Запомните. Цели идентичность поведение. Фердинанд Маркос был очень хорошим лжецом. 30 декабря 1965 года он стал десятым президентом Филиппин, утверждая, что он «самый прославленный герой войны на территории Филиппин».

Как только Маркос стал президентом, он начал проводить агрессивную программу развития инфраструктуры на Филиппинах, строя новые дороги, школы и другие комплексы, финансируемые за счет внешнего долга. Сначала он завоевал популярность благодаря своим экстремальным расходам. Во время его второго срока расходы Маркоса и накопленный долг привели к стремительному наступлению инфляционного кризиса. Филиппинская экономика рухнула, и возникла угроза социальных волнений. Но Маркоса не волновали страдания народа.

Пока Маркос был президентом, он и его семья наслаждались роскошным образом жизни, финансируемым за счет средств Центрального банка Филиппин. Гиннес присвоил семье Маркоса мировой рекорд по самой крупной краже у правительства: от пяти до десяти миллиардов долларов.

Маркос инвестировал немыслимое количество денег в военную сферу не для того, чтобы защитить свой народ от иностранных захватчиков, а чтобы контролировать и наказывать тех, кто не соблюдает его строгие законы. Во время правления Маркоса, Филиппины глубоко погрязли в долгах. Социально и морально

коррумпированная нация переживала внутренний раскол, выразившийся в борьбе разных групп между собой. Многие хотели свергнуть правительство, в том числе и молодой политик по имени Бенигно «Ниной» Акино младший.

Родившись в семье политиков, Ниной был избран мэром в 1955 году, когда ему было всего 23 года. Пять лет спустя, в возрасте 27 лет, он стал самым молодым вице-губернатором страны. В 1954 году он женился на Корасон «Кори» Сумулонг Кохуангко, хорошо образованной католичке из богатой филиппинской семьи. Карьера Ниноя шла в гору, а Кори сосредоточилась на воспитании их растущей семьи из пяти детей. Она поддерживала карьеру мужа и давала мудрые советы относительно важных решений. В 1968 году, во время своего первого года в качестве сенатора, Ниной обвинил Маркоса в коррупции и раздувании бюджета вооруженных сил ради создания гарнизонного государства. Ниной смело критиковал президента и его жену Имельду за их экстравагантный образ жизни и мошенничество. Количество последователей Ниноя выросло и он стал главным кандидатом в президенты на выборах 1971 года. Его «почему» было сильным. Он видел Филиппины свободной и демократической страной, с морально верными законами, хорошим руководством, сплоченным и богатым народом.

21 августа 1971 года состоялся стартовый митинг Либеральной партии, на котором выступали музыкальные группы, а толпы людей поддерживали своих кандидатов. Но в результате взрыва двух бомб во время митинга восемь человек погибли, а 120 были ранены и находились в критическом состоянии. Ниной не присутствовал на митинге, несмотря на то что был кандидатом от Либеральной партии, и Маркос утверждал, что Ниной сам организовал взрыв. Это событие вызвало политические и социальные волнения, длившиеся год.

Маркос использовал растущий хаос как возможность для достижения собственных целей. Конституция 1935 года запрещала ему баллотироваться на третий президентский срок, но 21 сентября 1972 года он объявил военное положение. Вскоре после этого он отменил действовавшую конституцию, обеспечив себе возможность остаться на посту. Благодаря объявлению военного положения Маркос смог немедленно арестовать Ниноя и приговорить его к смерти. Ниной провел следующие восемь лет в тюрьме в ожидании суда. Кори

растила своих пятерых детей в одиночку. После почти шести лет в тюрьме Ниной остался приверженцем демократии для своей страны. Он устроил голодовку, которая чуть не убила его, и в 1978 году баллотировался в президенты из тюремной камеры.

В середине марта 1980 года Ниной перенес тяжелый сердечный приступ. Его перевезли из тюрьмы в Кардиологический центр Филиппин, где он перенес второй сердечный приступ. Несмотря на несколько ЭКГ, которые показали закупорку артерии, филиппинские хирурги отказались провести коронарное шунтирование. Никто не хотел давать Маркосу повод для мести.

Опасаясь вмешательства Маркоса, Ниной отказался от лечения у филиппинских врачей. Его просьба о поездке для проведения операции в Соединенные Штаты вместе с семьей была удовлетворена, но ему поставили два условия. Он должен был немедленно вернуться обратно после выздоровления и не говорить абсолютно ничего негативного о Маркосе во время пребывания за границей.

Ниной быстро поправился и отказался от этого соглашения, сказав: «Договор с дьяволом это вовсе не договор».

В течение следующих трех лет с 1980 по 1983 год Ниной, Кори и их дети жили в Бостоне. Чтобы поддержать свою семью, Ниной написал две книги и начал ездить с лекциями по всей стране, живя на стипендию Гарвардского университета. В начале 1983 года Ниной узнал об ухудшении политической ситуации на родине, а также об ухудшении здоровья Маркоса. Он чувствовал себя обязанным вернуться и поговорить с Маркосом о возвращении страны к демократии до того, как экстремисты захватят власть. Ниной знал, что возвращение на Филиппины может стоить ему жизни.

Мартин Лютер Кинг младший сказал: «Если человек не найдет то, за что готов умереть, он не сможет жить». Международные авиакомпании предупредили, что Ниную откажут в праве на посадку, и самолет будет вынужден вернуться, если попытается доставить Ниноя на Филиппины. После запрета на въезд Ниной получил поддельный паспорт от сепаратистской группы, противостоящей Маркосу. Спустя несколько небезопасных перелетов Ниной все же приземлился на Филиппинах 21 августа 1983 года. Предчувствуя свою судьбу, он надел бронежилет и сказал журналистам, сопровождавшим его на борту: «Держите свои камеры наготове. Все может произойти очень быстро.

В течение трех-четырех минут все может закончиться, и я [Ниной засмеялся], возможно, не смогу снова с вами поговорить».

Как только самолет приземлился в международном аэропорту Манилы, Ниной вышел на трап и был немедленно убит выстрелом в голову. Убийство Ниноя стало переломным моментом для нации и вызвало подъем оппозиции, волну протестов и общее недовольство правительством Маркоса.

31 августа 1983 года, через десять дней после смерти Ниноя, в церкви Санто-Доминго в Санта-Меса-Хайтс, Кесон-Сити, прошла похоронная месса. Мать Ниноя, Аврора, приказала похоронному бюро не грифировать и не бальзамировать тело, чтобы каждый мог увидеть, что они сделали с ее сыном. В процессии участвовало более двух миллионов человек.

Все 26 обвиняемых в причастности к убийству мужа Кори были оправданы. Несмотря на то что раньше она избегала всеобщего внимания, в этот момент она приняла важнейшее решение. По словам историка Уилла Дюранта, «способности обычного человека могут удвоиться, если того требует ситуация».

Кори обещала свергнуть режим Маркоса и восстановить демократию на Филиппинах. Домохозяйка стала центральной фигурой сопротивления режиму Маркоса. В преддверии президентских выборов 1986 года, ощущая нарастающее недовольство людей, Маркос неожиданно объявил досрочные выборы. Вскоре распространилась петиция, призывающая Кори баллотироваться на пост президента. Откликнувшись на призыв миллионов филиппинцев, подписавших петицию, 3 декабря 1985 года Кори выдвинула свою кандидатуру.

Во время своей кампании Маркос жестоко нападал на Кори, заявляя, что она «просто женщина», у которой нет нужного опыта. Кори спокойно отвечала: «У меня нет опыта в обмане, вранье народу, краже правительственные денег или убийстве политических оппонентов. Я согласна, что у меня меньше политического опыта, чем у того, о ком вы говорите».

Досрочные выборы 7 февраля 1986 года были сфальсифицированы в пользу Маркоса. 15 февраля Маркос объявил себя победителем и перешел к запугиванию тех, кто поддерживал Кори, насилию и шантажу. Кори и более двух миллионов других людей

вышли на улицу в знак протеста посредством мирного гражданского неповиновения.

Мировые лидеры во всем мире, включая США, выразили поддержку Кори. 22 февраля несколько филиппинских генералов объявили, что занимают ее сторону, и выступили против правительства Маркоса. Они начали операции в штабе Вооруженных сил Филиппин. Миллионы филиппинцев собрались, чтобы поддержать повстанцев, и Кори вылетела в Манилу, готовясь занять пост президента. После трех дней мирных массовых протестов, так называемой Желтой революции [25], Кори приняла присягу в качестве 11-го президента Филиппин. 25 февраля 1986 года она стала первой женщиной-президентом во всей Азии. В тот же день Маркос и его жена бежали с Филиппин на Гавайи через Гуам. Они прихватили с собой:

- 22 контейнера наличных на сумму 717 миллионов долларов;
- 300 коробок различных ювелирных изделий;
- завернутые в памперсы драгоценные камни стоимостью четыре миллиона долларов;
- 65 часов Seiko и Cartier;
- коробку 3,5 × 1,2 м, полную настоящих жемчужин;
- метровую статую из чистого золота, покрытую бриллиантами и другими драгоценными камнями;
- 200 000 долларов золотыми слитками и около миллиона долларов в филиппинских песо;
- кроме того, у них были депозиты в банках США, Швейцарии и Каймановых островов на сумму 124 миллиона долларов.

После трех лет на Гавайях Маркос умер от болезней почек, сердца и легких, через 17 дней после своего 72-го дня рождения. Во время своего пребывания на Гавайях он и Имельда жили в роскошном доме в Макики Хайтс. Во всем мире знали о фешенебельных вечеринках, которые они устраивали, в то время как на Филиппинах люди страдали из-за долгов, в которых погрязла страна в период правления Маркоса.

Будучи президентом с 1986 по 1992 год, Кори Акино руководила разработкой Конституции, которая ограничила полномочия президента, и восстановила двухпалатный Конгресс, успешно ликвидировав прежнюю диктаторскую структуру управления. Она выплатила большую часть долгов Маркоса, чтобы вернуть иностранное доверие и дружеские отношения с другими странами. По

окончании срока она вернулась к спокойной гражданской жизни. После ее смерти 1 августа 2009 года многие памятники и достопримечательности по всей территории Филиппин стали носить ее имя. Кори Акино, известная в своей стране как Мать Демократии, стала «будущей собой». Она выполнила свою задачу.

Есть Семь Истин о вашем «будущем я».

У всех нас впереди будущее. Через десять лет, 20 или даже больше, каждый из нас станет «будущим собой». Вопрос в том, каким будет этот «будущий я»? Какой жизнью он станет жить?

Чему вы посвятите себя? Как и Кори, вы можете обнаружить, что ваш «будущий я» сильно отличается от ваших ожиданий. Кори никак не могла предсказать, что сменит Маркоса на посту и станет первой женщиной президентом в Азии.

Мы все меняемся. Жизненные события меняют нас. Старение меняет нас. Учеба, отношения, опыт, успехи и неудачи меняют нас.

Как только вы узнаете эти семь основных истин, вы будете подготовлены к тому, чтобы справиться с этими изменениями. У вас также будет навыки для того, чтобы выбирать и инициировать важные изменения в себе и других.

## **Истина № 1**

### **Ваше будущее движет вашим настоящим**

*«Абсурдно предполагать, что цели нет, потому что мы не замечаем рассуждения субъекта».*

*Aристотель*

Философ Аристотель верил, что понимание причин явлений имеет основополагающее значение для успешного исследования окружающего мира. В одном из самых известных диалогов Платона под названием «Федон», или «О душе», философ заявил, что «исследование природы» состоит в поиске «причин каждой вещи: почему каждая вещь возникает, почему она исчезает и почему она существует».

Аристотель сформулировал то, что сейчас нам известно как принцип четырех причин. Эти вопросы помогали ему объяснить, как работает этот мир. Четвертая причина используется для объяснения человеческого поведения и называется *конечной причиной*, которую Аристотель определил как «цель, ради которой все делалось». Всякое поведение определяется этой конечной причиной. Это ведет нас к концепции «телеологии». Слово *tελεοτης* означает «следствие или цель». Согласно телеологии, все человеческое поведение движимо целью или видением будущего. Следствие или цель причина любого поведения человека. Здоровье, например, является следствием достаточной физической активности, потери веса, визитов к доктору и правильного питания.

Аристотель использовал конечную причину, чтобы объяснить разницу между человеком и другими формами жизни. Животные быстро реагируют на внешние события и действуют исходя из инстинктов. С другой стороны, люди умны именно потому, что могут сознательно выбирать свои действия и поведение, основываясь на желаемых целях и результатах. Для Аристотеля все разумные действия человека *преднамеренны* и объясняются какими-то причинами или

целями. Мы можем предполагать последствия наших действий и выбирать цели, направляя наше поведение в нужную сторону.

Действительно, наши цели определяют наши действия. *Каждое разумное действие направлено на достижение цели.* Например, строится ли дом случайно или потому, что была цель его построить? Кроме того, как бы вы могли знать что-либо о процессе строительства и необходимых материалах без плана работ? В чем цель постройки этого дома? Он для большой или маленькой семьи? Приют или будущий офис? Вы наугад его сколачиваете или следите четкому плану?

Часы Rolex были случайно созданы или же специально? Каким образом кто-то принимает решение закончить колледж, построить бизнес, написать книгу или начать ездить на велосипеде? Все это случается благодаря наличию плана или случайно?

Разве не цель определяет процесс? Разве ментальное творение не предшествует физическому созданию? [26] Как можно собрать ракету и полететь на Луну не желая этого? Каждое человеческое творение является продуктом разумного замысла. У кого-то была идея создать что-то, и он воплотил ее в физической форме. Этот процесс полон проб и ошибок, но он движим целью.

Оглянитесь вокруг. Что бы вы ни увидели, это разумный замысел [27]. Одежда, которую вы носите. Даже эта книга, прежде чем я начал писать ее, была идеей. Затем я представил себе ее структуру и принялся переносить слова на страницы. Книга не была закончена, пока я не почувствовал, что она соответствует моему видению того, какой она должна быть. Ничто из этого не произошло случайно. Я не просто однажды проснулся и написал книгу. Идеи и структура этой работы осознанная организация ранее дезорганизованных мыслей, цитат, исследований и историй. Творчество проявляется в оформлении и организации прежде дезорганизованного материала. Так же, как стол состоит из сырья. Дерево, камень, гвозди и клей собираются вместе, чтобы вы могли создать стол. Доски когда-то были деревьями, но деревья спилили, чтобы придать древесине нужную форму. После обдумывания и планирования доски превратили в мебель. Творение интеллектуальная организация сырья в определенную форму.

Творение, или разумный замысел, не существует без конкретной цели или задачи. Ральф Уолдо Эмерсон сказал: «Слабые люди верят в

удачу, сильные в причину и следствие».

Это поднимает фундаментальный вопрос, на который мы с вами должны ответить, а именно Считаете ли вы, что жизнь случайна или же, наоборот, кем-то спланирована? Вы верите, что ваше поведение и ситуация, в которой вы оказались, случайны или же они созданы под влиянием чего-либо?

Я недавно задал этот вопрос своей жене, указав на бейсболку, которую она носила.

«Ты намеренно надела ее или это просто получилось?»

«Если честно, я не думала, ответила она. Я убирала дом, увидела ее и надела, чтобы волосы не падали мне на лицо».

«Но бейсболка случайно попала тебе на голову или ты ее надела? Был ли момент во времени, хоть доля секунды, когда ты решила взять бейсболку и надеть ее на голову?»

«Да, но я сделала это скорее на автомате, чем обдуманно».

«Согласен, но если бы ты не хотела бейсболку на своей голове, разве она бы на ней оказалась?»

Любое поведение, даже совсем незначительное и в основном подсознательное, имеет следствие. Миллиардер Питер Тиль спрашивает: «Если вы верите, что в основном ваша жизнь это дело случая, есть ли смысл читать эту книгу?»

Тиль говорит: «Вы можете ожидать, что будущее примет определенную форму, или вы можете относиться к этому, как к неопределенности. Если вы относитесь к своему будущему, как к чему-то определенному, имеет смысл понимать его заранее и работать над его формированием. Но если вы считаете будущее неопределенным, управляемым случайностью, то вы откажетесь от попыток овладеть им».

По словам Тиля, существуют конкретные и неопределенные варианты отношения к будущему:

«Неопределенное отношение к будущему объясняет самые дисфункциональные явления в сегодняшнем мире. Процесс важнее сути. Когда у людей нет конкретных планов, они используют формальные правила, составляя список возможных вариантов. Конкретная точка зрения, напротив, благоприятствует твердым убеждениям. Вместо того чтобы стремиться к многогранной

посредственности и называть ее “разносторонностью конкретный человек определяет, как лучше поступить, и затем действует”.

В современном мире произошел сдвиг от конкретных взглядов на будущее к неопределенным. Это отражается в тенденции выступать против разумного замысла и постановки долгосрочных целей. Есть много частных аргументов, которые предполагают, что вы не можете контролировать результаты своей жизни и поэтому должны игнорировать или забыть о них.

Несмотря на благие намерения и интеллектуальные усилия, вложенные в эти концепции, совет забыть о целях в конечном счете является нечестным. У авторов, защищающих эти взгляды, слова расходятся с действиями. Невозможно жить в сугубо систематическом и процессно-ориентированном режиме без уважения к результатам.

Возьмем, к примеру, Джеймса Клира, который в своей книге «Атомные привычки» утверждает, что мы должны «забыть о постановке целей» и что «долгосрочное мышление это не мышление в категориях целей». Однако, когда его спросили напрямую, он в конечном счете признал, что именно цели являются движущей силой. В подкасте «Школы Величия» Льюис Хауз спросил Клира: «Какие пять не подлежащих обсуждению привычек есть у вас на каждый день?» на что Клир ответил: «Ну, очевидно, это будет зависеть от ваших целей», а затем поделился некоторыми из своих личных привычек. Позже он писал, что «Если вы действительно заботитесь о цели, то вы сосредоточитесь на системе».

Поведение становится более разумным, когда оно специально выработано для исполнения целей. Эйнштейн сказал: «Самая большая глупость делать то же самое и надеяться на другой результат». Если вы полностью игнорируете результаты и продолжаете процесс, как вы можете знать, что этот процесс работает? Никак.

Даже состояние потока, которое по всем определениям является абсолютным воплощением процесса, требует четких целей.

Как Михаил Чиксентмихайи, ведущий ученый в области исследования концепции «потока» [28], сказал:

«Поток имеет тенденцию случаться, когда деятельность включает в себя четкий набор целей. Эти цели служат для того, чтобы определить направление и смысл поведения».

## Цель движет поведением всех людей

Без определенных целей добиться потока чрезвычайно трудно, так как цели создают ограничения, позволяющие человеку сосредоточиться. Если у вас нет абсолютно никаких целей, то как вы сможете узнать, на что обратить внимание в первую очередь?

Конкретные цели являются жизненно важным спусковым механизмом потока. Как заявил Стивен Котлер, один из ведущих экспертов по потоку, «важно знать, что делаем сейчас и что будем делать дальше, чтобы по-настоящему сосредоточить внимание на текущем моменте».

Цели создают ограничения, которые нас направляют. Поток легче всего возникает тогда, когда вы разбиваете большие цели на маленькие части. Если вы футбольная команда, то вместо того чтобы чрезмерно сосредотачиваться на цели выиграть, вы направляете фокус на дауны [29]. Вместо того чтобы пытаться выиграть игру, вы пытаетесь получить тачдаун [30] или следующий первый даун. Сконцентрируйтесь на цели, которая находится прямо перед вами. Делайте это снова и снова, зная, что это важнейшие шаги к главной цели выиграть игру, а затем чемпионат.

Если вы писатель, вместо того чтобы сосредоточиться на завершении всей книги, вы концентрируетесь на цели дописать одну главу, сделать одну иллюстрацию, одну страницу, один абзац. Чтобы быть в состоянии потока, важно сосредоточиться на одной цели за раз. Многозадачность прерывает поток. Например, попробуйте поговорить с кем-нибудь при проверке электронной почты. Это две цели. Потока не будет.

Это основная истина. Все человеческое поведение определяется целями. Для Франкла это было абсолютом. Он говорил: «Это особенность человека, что он может жить, только глядя в будущее – *sub specie aeternitatis*. И это его спасение в самые трудные моменты жизни».

Каждое человеческое действие, даже когда моя жена поспешно натягивает бейсболку, направлено на достижение цели. Чем более намеренным и активным вы становитесь в своих действиях, целях и мышлении, тем более разумным и свободным вы будете в итоге.

Истина? 1 заключается в том, что ваше будущее движет вашим настоящим. Люди разумны в той мере, в какой они сознательны, осмысленны и честны в отношении целей, которые ими движут.

## **Истина № 2**

### **Ваш «будущий я» отличается от того, что вы ожидаете**

*«Люди это незаконченные произведения, которые ошибочно думают, что они завершены. Человек, которым вы сейчас являетесь, такой же переходящий, мимолетный и временный, как и все люди, которыми вы были раньше».*

*Дэниел Гилберт*

Ваш «будущий я» будет сильно отличаться от ваших представлений о нем. Доктор Дэниел Гилберт психолог из Гарварда. Он изучал концепцию «будущего я» на протяжении 20 лет. В 2006 году он опубликовал книгу под названием «Спотыкаясь о счастье». Эта книга показывает, что люди плохо представляют себе будущее, в особенности то, что сделает их счастливыми. В 2014 году Гилберт выступал на конференции TED с речью «Психология Будущего Я».

Гилберт владеет уникальным способом обнаружения ошибок в мышлении людей относительно «будущих себя». «Подумайте о своей жизни десять лет назад, начинает Гилберт. Вы сегодня тот же человек, каким были десять лет назад?» Вспоминая, кем они были, какова была их жизнь и на чем они были сосредоточены, люди быстро понимают, что они сильно изменились за предыдущее десятилетие.

Их интересы поменялись. Их взгляды, ценности и обстоятельства изменились. Изменился их фокус и цели.

Во многих случаях то, что было важно десять лет назад, уже не имело для них значения. После того как люди изучили различия между их «нынешним» и «прежним я», Гилберт попросил их подумать о своем «будущем я». «Как вы думаете, через десять лет вы будете сильно отличаться от того, кто вы сейчас?»

Несмотря на признание значительных изменений в самих себе за последние десять лет, люди очень часто предполагают, что в будущем их жизнь изменится совсем незначительно. Гилберт объясняет:

«В любом возрасте люди недооценивают, насколько их личности изменяются в следующем десятилетии. И это не просто эфемерные вещи, такие как ценности и личность. Вы можете спросить людей об их симпатиях и антипатиях, их основных предпочтениях. Например, назовите своего лучшего друга, свой любимый вид отдыха, любимое хобби, любимый жанр музыки. Это даст вам представление о масштабах этого эффекта. 18-летние предвидят изменения ровно настолько, насколько это делают 50-летние».

Люди склонны считать, что то, кем они являются сейчас окончательная, готовая версия их личности. Мы чувствуем, что наша сегодняшняя личность это то, кто мы есть на самом деле, что примерно такими мы и будем до конца. Мы можем немного измениться, но не то что бы сильно. Нынешние мы это настоящие мы.

Психологи называют это *иллюзией конца истории* [31]. Это вера, что вы существенно изменились в прошлом, но, вероятно, не сильно изменитесь в будущем. Принято считать, что «будущий вы» в целом будет тем же человеком, каким вы являетесь сегодня. Гилберт объяснил основную причину этому: «легкость запоминания и трудность воображения».

Он продолжает: «Большинство из нас помнит, кем мы были десять лет назад, но нам трудно представить, кем мы станем. Мы ошибочно полагаем, что поскольку это трудно себе представить, то это вряд ли произойдет. Прошу прощения, но когда люди говорят “я не могу это представить они обычно говорят об отсутствии воображения, а не о маловероятности события, которое описывают».

Фиксированное мышление значит, что вы слишком преданы «настоящему себе»

Есть еще один феномен, из-за которого мы уверены, что ваш «настоящий» и «будущий я» один и тот же человек. Доктор Кэрол Дуэк, называет его *фиксированным мышлением*.

Дуэк объясняет: «При фиксированном мышлении люди верят, что их основные качества, такие как интеллект или талант, это свойственные им фиксированные черты. Они тратят свое время, подтверждая свой интеллект или талант вместо того, чтобы развивать их».

Люди с фиксированным мышлением отличаются полным отсутствием воображения о себе. Из-за отсутствия уверенности, они отличаются уязвимой идентичностью и стараются избегать неудач. Если смотреть на положение с их фиксированной точки зрения, то если они терпят неудачу, что эта неудача должна сказать о них?

Люди с фиксированным мышлением переоценивают и слишком четко определяют свою нынешнюю сущность, веря, что это и есть их «истинное я». Якобы неизменный со дня рождения их внутренний голос утверждает: «Я такой, и таким я буду всегда».

Исследование доктора Гилберта показывает, что большинство людей имеют довольно фиксированный образ мышления о себе. Большинство людей предполагают, что их «будущий я» не будет сильно отличаться от их «настоящего я». На самом деле, если незнакомец мог бы поговорить с человеком, которым вы были десять лет назад, и человеком, которым вы являетесь сегодня, он разговаривал бы с двумя совершенно разными людьми. «Будущий вы» будет другим.

Как мы уже обсуждали в Угрозе??4, решающий аспект связи с вашим «будущим я» относиться к нему, как к другому человеку. Исследования Гилберта помогают понять, что «будущий вы» будет сильно отличаться от ваших ожиданий, даже без сознательных усилий с нашей стороны.

Ваш «будущий я» видит мир по-другому.

У него другие цели и задачи, чем у вас сейчас.

У него другая жизненная ситуация.

У него другие привычки.

У него даже другие взгляды на мир. Он прошел через многое и узнал вещи, которые вы сейчас просто не можете понять.

Видеть «будущего себя» как другого человека это не просто правильно, но и крайне важно для полноценной жизни.

Когда вы видите «будущего себя» как другого человека, вы не застреваете в своем догматическом образе мышления. Вы любите свое настоящее и цените ваши текущие перспективы, личные качества и ситуацию, понимая, что они временны.

«Настоящий вы» – временный и скоротечный, как и настоящий момент

Вы будете меняться и эволюционировать. Это освобождает и волнует. Знание того, что вы можете измениться, позволяет вам любить себя. Вы становитесь менее строгими к себе. Вам не нужны все ответы прямо сейчас. Вам не нужно доказать свои возможности или ценность.

Ваше настоящее это нечто временное. Эта истина позволяет развить мышление, нацеленное на обучение и рост, а не на стремление показать себя. Это создает гибкое самосознание, в рамках которого вы можете активно обновлять и изменять свои взгляды, мысли и манеру действовать.

Обещание перемен позволяет вам быть более снисходительным к себе настоящему. Вы можете делать ошибки. Это нормально, что у вас нет ответов на все вопросы. Это нормально, если вы немного дезорганизованы и иногда застреваете в рутине. Все изменится. Если вы верны намеченным изменениям, то у вас все получится.

Эта истина помогает мне в жизни. Во многих отношениях, я по горло увяз в «хаотичной середине» [\[32\]](#). Даже процесс написания этой книги долгое время напоминал пожар в мусорном баке. В своей голове я видел законченную книгу, но реальность создания ощущалась тяжело. Иногда даже болезненно. Я нахожусь в «хаотичной середине» во многих областях своей жизни: здоровье, отношения с отцом, планирование своих финансов. И знаете что? Я полностью этим доволен! Я знаю, что нынешняя ситуация, и вообще мое настоящее, пройдет. Я знаю, что через неделю буду смотреть на вещи по-другому. Буду в другом месте. Я не застрял, и вы тоже. Ваша траектория важнее, чем ваша нынешняя позиция.

Истина № 2 заключается в том, что «будущий вы» сильно отличается от того, каким вы ожидаете его видеть.

Альберт Эйнштейн правильно сказал: «Воображение важнее, чем знание». Когда вы поймете, что «будущий вы» будет совершенно другим человеком, чем вы сегодня, вы освободитесь от необходимости быть совершенным прямо сейчас.

Ваше настоящее временно и мимолетно. Уже завтра вы будете другим. Пусть эта истина освободит вас. Преумножьте сострадание, сопереживание и любовь по отношению к себе настоящему, а также и к своему прошлому и будущему.

## Истина № 3

### Ваш «будущий я» крысолов

*«Время будет вашим другом или врагом. Оно либо посодействует вам, либо разоблачит».*

*Джесефф Олсен*

Дудочнику всегда платят. Заплати крысолову [33] это фраза, которая означает «страдание от последствий потворства самому себе». Наиболее распространенным источником этой фразы выступает средневековая легенда о крысолове дудочнике из Гамельна. Жители Гамельна страдали от полчищ крыс. Когда Крысолов за деньги предложил избавиться от вредителей, люди с радостью приняли его предложение. Дудочник вывел крыс, но жители отказались платить. Чтобы наказать горожан, Крысолов соблазнил их детей своей музыкой и навсегда увел из города.

Каков же смысл этой притчи? Все, что вы делаете, имеет последствия хорошие или плохие. «Будущий вы» это преумноженный результат ваших текущих решений. В действительности Крысолов это и есть «будущий вы». Вы не сможете сбежать от «будущего себя». Дудочнику все равно заплатят. Единственное, что вы можете выбрать, так это когда и сколько!

Писатель Джим Рон сказал: «Боль дисциплины весит граммы, в то время как боль сожалений весит тонны». Дисциплина стоит несколько долларов. Сожаление стоит миллионы. Тот же принцип применим к расплате с «будущим собой». Если вы платите Дудочнику каждый день, делая небольшие и постоянные инвестиции, то для вас это будет потрясающая сделка. Инвестируйте в «будущего себя», чтобы он мог постоянно расти и развиваться.

Но совсем другое дело, если вы будете в постоянном долгу у «будущего себя», если будете ждать, что в будущем долг как-нибудь сам погасится. Долг «будущему себе» складывается из всего, что в долгосрочной перспективе имеет больше недостатков, чем преимуществ. Как правило, платить придется за действия, имевшие

эффект краткосрочного вознаграждения или потворства своим слабостям, но не имевшие положительных последствий. Реактивное поведение [34] обычно дорого обходится.

Чем больше вы грязнете в долг у «будущего себя» с точки зрения здоровья, обучения, финансов и времени, тем более болезненным и дорогим будет конечный ущерб. Чем больше у вас долгов, тем больше накапает процентов.

Все, что вы делаете, может быть классифицировано либо как заем, либо как инвестиция в «будущего себя». Займы, приводящие к большим долгам, говорят о том, что вы больше сосредоточены на настоящем моменте или краткосрочном вознаграждении, чем на долгосрочных перспективах. Вы потребляете гораздо больше, чем создаете.

Каждое маленькое действие может усугубить положение. Займы делают вас, в каком-то смысле, менее здоровым умственно, эмоционально, духовно, физически. При повторении ошибок, расплата делает вас толще, ленивее, отстраненнее. Вы не чувствуете связи с собой. Долги контролируют вас, но вы не контролируете их.

В 1990-х у компании по производству чипсов Pringles был рекламный слоган, появившийся благодаря крышке упаковки, открывавшейся одним движением руки. Звучал он так: «Как только отлетит крышка, веселью не будет конца» [35].

А вы когда-нибудь пробовали съесть один чипс? Это же пытка. Большинство людей, как только открывают упаковку и съедают один чипс, уже не могут остановиться. По такому же принципу строится и наше неразумное поведение, за которое потом приходиться платить. Как только вы открыли крышку, вы не можете остановиться. Например, если вы откроете телефон, чтобы что-то проверить или посмотреть, то на протяжении всего дня рука будет постоянно тянуться к нему.

Чипс, чипс, чипс. Расплата, расплата, расплата.

Копание в телефоне это бездонная пачка чипсов. Вы только что ввели себя в режим потребления и теперь вы никогда не насытитесь, ведь ваше вознаграждение мимолетно. Чтобы взглянуть на ситуацию по-другому, представьте, что ваш телефон это чипсы, которые делают «будущего вас» толще. Каждый раз, когда вы принимаете бездумное

решение, которое вам дорого обойдется, помните, что вы едите чипс. Как только отлетит крышка, веселью не будет конца.

Противоположность плате за свои краткосрочные вознаграждения это инвестирование в «будущего себя». Вместо того чтобы обрастать долгами перед своим будущим, вы делаете его богаче. Инвестирование в «будущего себя» это любое сознательное действие, которое вы делаете для достижения выбранных целей. Каждый раз, когда вы сознательно инвестируете во что-то конкретное, будь то обучение, здоровье, отношения или опыт, «будущий вы» становится более умелым, свободным и зрелым.

Альберту Эйнштейну приписывают следующие слова: «Сложный процент восьмое чудо света. Тот, кто понимает его, зарабатывает его, тот, кто не понимает его, платит».

Сложность здесь указывает на то, как небольшие изменения выливаются в драматические последствия. Этот эффект домино возникает от выбора, который вы делаете. В жизни «что посеешь, то и пожнешь» часто оборачивается тем, что пожинать приходится гораздо больше, чем вы посеяли.

Со временем все усложняется. Маленькие вещи становятся большими к добру или к худу. Чтение одной хорошей книги не может изменить вашу жизнь. Но эта книга может привести вас к следующей книге, и к следующей, и к следующей. Ваши знания увеличиваются, взгляды меняются, что ведет к непредсказуемым результатам. Со временем вы становитесь другим человеком. А этот процесс начался всего лишь с одной книги.

«Будущий вы» это совокупность последствий всех ваших сегодняшних действий.

«Будущий вы» куда масштабнее, чем вам кажется.

Потенциальный размер вашего «будущего я» намного больше чем вы, вероятно, думаете. Как только вы осознаете это, то немедленно повысите ценность своего настоящего.

Сегодня один доллар, вложенный в «будущего себя», может превратиться хоть в 20, хоть в 50 долларов. А когда «будущий вы» инвестирует эти деньги, они превратятся уже в сотни и тысячи долларов. Внезапно один доллар в вашей руке приобретает неограниченную ценность.

Желудь в руках вашего «настоящего я» может превратиться в массивный дуб во дворе дома вашего «будущего я». Идея в вашем сегодняшнем сознании уже завтра может превратиться в кампанию или движение, которые изменять мир.

В настоящем вы даже не можете представить, как много дополнительных преимуществ вы получите, посадив то единственное дерево. Возможно, после посадки первого дерева, вы поймете, как много деревья делают для планеты. Посадите желудь сегодня, и у «будущего вас» будет целая аллея дубов. А посадите несколько семечек, саженцев и кустов появятся целые сады и леса.

Пока этот сад будет расти, «будущий вы» узнает многое о земле и сельском хозяйстве, и ваши фермы дадут пищу миллионам людей. А все потому, что вы вовремя посадили один лишь желудь.

Если бы вы инвестировали 50 долларов в неделю на фондовом рынке, то вы бы уже сформировали свой инвестиционный портфель.

Поначалу 50 долларов кажутся несущественной суммой. Но через шесть месяцев они превращаются в 300 долларов. И это может в итоге стать самым большим количеством денег, которые вы когда-либо накопите в своей жизни. Все это влияет на ваш *капитал идентичности* [36]. Вы определяете себя как человека, который инвестирует и увеличивает свой доход. Как показал мета-анализ [37], уверенность является побочным продуктом предшествующего успеха. Когда вы видите свои маленькие победы, ваша уверенность растет. Это, в свою очередь, высвобождает ваше воображение для более грандиозных планов в будущем.

*Если я начну с 300 долларов, то, возможно, получу 3000 долларов. Если я смогу получить 3000 долларов, я, вероятно, смогу достать и 300 000 долларов.*

По мере роста вашей уверенности растет и ваша мотивация. Так как вы верите в свой успех, а ваше видение продолжает расширяться, то мотивация просто зашкаливает, позволяя творить и приходить к впечатляющим результатам.

Основная проблема большинства людей заключается в том, что они никогда не инвестируют или начинают это делать слишком поздно. Еще одна проблема заключается в том, что люди не хотят начинать с малого. Когда дело доходит до целей, вы сразу делаете упор на глобальную цель. Когда вы решите действовать, то разбейте цель на

как можно большее количество маленьких шагов. Доктор Би Джей Фогг, специалист по человеческому поведению из Стэнфорда и автор книги «Нанопривычки. Маленькие шаги, которые приведут к большим переменам», обнаружил, что маленькие шаги лучший способ формирования привычки. Чтобы стать успешным, вы в конечном итоге действительно начинаете инвестировать много. Но, чтобы достичь этого, начните с малого. К сожалению, многим людям не нравится эта идея. Они не хотят быть новичками или чайниками.

Начните понемногу инвестировать в «будущего себя», что бы это для вас ни значило. Купите криптовалюту на 20 долларов. Купите ту книгу за 11 долларов. Потренируйтесь 30 минут в спортзале. Начните инвестировать в те области, которые вы хотите развить.

В 2015 году, в течение первого года аспирантуры, я начал свой писательский путь. После разговора с литературными агентами и профессиональными авторами я понял, что мне нужно взрастить свою аудиторию, прежде чем я найду издателя. Так я начал вести блог. Я нашел онлайн-курс Джона Морроу за 198 долларов. С благословения жены, поскольку тогда это было дорогостоящее вложение для нашей семьи, я приобрел курс и научился создавать вирусные заголовки и структуру статей, а также размещать свои статьи на таких платформах, как Forbes и Psychology Today.

Это не было огромной инвестицией. Но она подарила мне преданность своему делу, возможности и уверенность в собственном блоге. Я нырнул в дело с головой и за первые несколько месяцев написал 50 статей. Большинство из них были довольно плохими и не получили много просмотров. Тем не менее, постоянно применяя свои знания и сознательно практикуясь, через несколько месяцев я написал свою первую вирусную статью, которая получила более 20 миллионов просмотров. Небольшие инвестиции ведут к более крупным инвестициям.

Инвестирование это путь к успеху.

Инвестирование приносит результаты.

Чем больше вы инвестируете, тем меньше у вас долгов перед будущим собой.

Инвестируя в себя, вы совершенствуете свое видение и цели и становитесь приверженцем нового большего видения. Это изменение

данных себе обязательств одновременно меняет вашу идентичность, поскольку именно ей вы наиболее преданы.

Во время учебы в аспирантуре по промышленной и организационной психологии [38], я изучал различия между успешными предпринимателями и теми, кто хочет ими стать. В чем же разница? Был ли у предпринимателей переломный момент на пути к успеху? Была ли точка невозврата? И если да, то что произошло после этой точки? Это были вопросы моей кандидатской диссертации «Нужна ли смелость, чтобы начать свой бизнес?».

Мои исследования доказали, что точка невозврата все же была. Даже те, кто хотел стать предпринимателем, верили, что они в какой-то момент в будущем смогут достичь этой точки. Но не достигли ее, потому что были преданы идее «быть сотрудником».

Она наступает в тот момент, когда человек становится на 100 % преданным своей цели стать предпринимателем. Это изменение идентичности. Этот момент принятия решения обычно начинается с финансовых вложений в собственный бизнес.

Моя любимая история на эту тему произошла с моим школьным товарищем. Они с другом вложили сбережения в партию обуви, которую они планировали продать. В целом это было 10 000 долларов. И конечно, им было страшно.

Но как только грузовик службы доставки привез горы обуви домой к моему приятелю, он понял, что пути назад нет. Его идентичность сразу же изменилась, и он полностью сконцентрировался на своей цели преуспеть как предприниматель. Он сам говорил: «Все наши деньги были вложены в общее дело. Это действительно напугало меня. Но я знал, что вариантов только два все или ничего. Я должен был продать эту обувь. Повернуть вспять было нельзя: мы не могли просто избавиться от обуви и получить обратно свои деньги. Мы должны были идти вперед».

Я спросил: «Что-нибудь изменилось после этого момента?»

«После того как я понял, что мы уже в деле, я осознал, что нужно делать. В тот момент я подумал: “Ладно, я действительно основал компанию. Я инвестировал в нее, и теперь мне нужно этой компанией управлять. Думаю, что именно в тот момент я действительно понял, что чем-то управляю. Это изменило мои отношения с партнерами и собственное позиционирование как руководителя».

Инвестиции сделали его преданным своему делу. А позже он и сам изменился. Он взял на себя руководящую роль и начал вести себя более смело, что и привело его к успеху. Перед тем как инвестировать, он не был на 100 % уверен в успехе затеи. Но он проработал идею и стал более заинтересованным в этом деле. Вложив деньги, он полностью сосредоточился и посвятил своему бизнесу все свое время. Его приверженность делу породила новую идентичность, а она, в свою очередь, сформировала новое поведение. Инвестиции приверженность новому видению усовершенствованное поведение. Именно таким образом вы меняете и развиваете свое видение. Новое видение, в свою очередь, меняет вашу идентичность и поведение. Чем больше вы инвестируете в дело, тем более преданным ему вы будете и тем шире будет ваше видение.

Инвестируйте в себя время, деньги и таланты. Инвестирование это когда вы разбиваете стеклянный купол, ограничивающий ваш потенциал, и начинаете по-настоящему осознавать, на что способны. Это осмысленное поведение сигнализирует вашему подсознанию, что вы можете быть чем-то большим, чем являетесь сейчас. Как сказал доктор Дэвид Хокинс: «Бессознательное должно позволить нам иметь то, чего мы заслуживаем».

Истина № 3 состоит в том, что «будущий вы» и есть тот самый Дудочник. Вы можете заплатить себе сейчас или обречь будущего себя на долги. Крысолому заплатят в любом случае.

Начните вкладывать в себя прямо сейчас. Инвестируйте все больше и больше. Ваш «будущий я» будет вам благодарен.

## **Истина № 4**

**Чем ярче и детальнее будет ваш «будущий я», тем быстрее вы будете прогрессировать**

*«Нас всех беспокоит то, как мы определяем успех».*

*Арианна Хаффингтон*

*«Вы видите то, чем мерите свою жизнь».*

*Сет Годин*

Мой 14-летний сын, Калеб, заядлый игрок в теннис. Помимо трех – пяти уроков в неделю, он каждый месяц участвует в нескольких соревнованиях. Но практически весь последний год он проигрывал турниры, несмотря на постоянные тренировки и больший спортивный опыт, чем у соперников. Недавно тренер отвел Калеба в сторону и спросил о его теннисных планах. «У тебя есть потенциал. Ты хочешь играть в колледже?»

Он рассказал Калебу о теннисной академии, которая поможет ему достичь такого уровня мастерства, который позволит ему играть в колледже. Чтобы поступить в эту академию, Калебу нужно было поднять свой Универсальный теннисный рейтинг [\[39\]](#) (UTR) до трех. UTR представляет собой шкалу от 1 до 16,5 баллов.

Мы с Калебом изучили систему UTR, посмотрели на лучших профессионалов, а также игроков колледжей, в которых он хотел бы учиться. На 4 января 2022 года Новак Джокович является лучшим теннисистом в мире с UTR в 16.26. Серена Уильямс занимает 2 место в рейтинге женщин-теннисисток в США. Ее UTR составляет 12,93.

В течение следующих двух месяцев Калеб улучшил свой UTR с 1.4 до 2.8. Для поступления в желаемый колледж Калебу нужно было поднять свой UTR до 9, а это можно было сделать в академии. Калеб понимал, что ему необходимо улучшить свой UTR до 3, чтобы поступить в теннисную академию. Калеб поставил перед собой четкую

цель, создал систему измерения [40] и после этого выиграл девять матчей подряд. У него появилась причина побеждать.

Каждый матч повлиял на его UTR. Калеб установил собственные показатели и этапы достижения успеха, которые и смотивировали его стать намного эффективнее на тренировках и успешнее на турнирах. В прошлом система измерения Калеба не была связана с его турнирной игрой, а также с его «будущим я». Теперь Калеб ясно представлял, как он с UTR выше десяти будет играть в колледже.

Его «будущий я» теперь живой, детальный и измеримый. Когда у него появилась четкая цель довести свой UTR до трех, вся его система измерений и намерений резко поменялась. Словно щелчок переключателя.

Он захотел победить.

Истина № 4 заключается в том, что чем более ощутимым и детальным будет ваш «будущий я», тем быстрее вы продвинетесь к своим целям. Эффективный прогресс приходит с комбинацией измеримых показателей и ярким видением своего будущего. Без этих элементов люди блуждают по жизни бесцельно.

Тема «блуждания» достаточно популяризована в кино и литературе. Исследователи задаются вопросом: почему же люди ходят по кругу? Им не хватает четкого направления?

Ученые из Института биологической кибернетики имени Макса Планка вывели участников своего эксперимента в густой лес и дали простую инструкцию: «Идите прямо». Без различимых ориентиров для направления испытуемые должны были полагаться только на свое чувство направления и способность ставить одну ногу перед другой. На опросе после эксперимента несколько участников уверенно заявили, что не отклонялись от заданного пути. Тем не менее данные GPS показали, что они сильно петляли (диаметр петли не превышал 20 метров). Как оказалось, «люди действительно склонны ходить по кругу, когда у них нет подсказок, какой путь стоит выбрать».

Одна из первоначальных теорий о том, почему люди ходили по лесу кругами, заключалась в том, что у людей одна нога должна быть длиннее другой, что с течением времени вызывает небольшое отклонение в ходьбе. Эта идея оказалась ложной, потому что часто одни и те же люди при многократном тестировании отклонялись от маршрута то вправо, то влево. Хождение по кругу не было связано с

длинной ног, а скорее, как объяснили исследователи, было «результатом растущей неопределенности о том, где находится это “прямо<sup>判</sup>».

Исследование пришло к выводу, что, не имея ясного представления об ориентирах, вы будете бродить по кругу, думая, что успешно идете вперед. Без ясной для себя цели и осязаемых отметок на пути вы будете бродить по кругу.

Чем ярче, детальнее и измеримее будет ваш «будущий я», тем легче вам будет им стать.

Японский скейтбордист Юто Хоригомэ является отличным примером следования детальному и измеримому «будущему я». В 2017021 годах Юто превратился из среднего профессионального скейтбордиста в чемпиона мира. Юто начал серьезно заниматься скейтбордингом в 2010 году в возрасте 11 лет. К 2013 году он получил признание как один из лучших скейтбордистов Японии. Он знал, что уровень скейтбординга в Японии ниже, чем в Америке, поэтому в 2014 году, в возрасте 15 лет, он принял участие в соревнованиях в США. В 17 лет Юто переехал в Калифорнию, Мекку для скейтбординга. Он оставил семью, чтобы осуществить свою мечту и стать профессиональным скейтером.

Хоть он и участвовал в крупных соревнованиях, это не приблизило его к победе. Юто думал о смысле своей борьбы. Он понял, что все это время делал те же трюки, что и американские скейтбордисты. Его стиль ничем не выделялся. Он решил вернуться к основам скейтбординга и отточить их до идеала, действуя последовательно, чтобы выйти за пределы того уровня, которым он уже владел. Пабло Пикассо сказал: «Учи правила как профессионал, чтобы ты мог нарушать их как художник».

С 2016 по 2019 год Юто «заблокировал» свои маленькие цели и сфокусировался на основной. Он заявил в одном интервью: «Честно говоря, ежедневные тренировки мне очень помогли». Юто вспомнил видение «будущего себя», записанное в его школьном ежегоднике, он хотел «стать лучшим скейтбордистом в мире».

Люди ходят по кругу, когда у них нет подсказок, какой путь стоит выбрать

Чтобы достичь своей цели, он должен был превратиться в настоящего мастера. Он потратил уйму времени, придумывая инновационные трюки и отрабатывая свои умения. Смотреть на то, как Юто катается, это визуальный праздник. Он практичен, точен и разумен. Трюки технически отточены и исполняются без помарок и проблем.

В годы, когда он был постоянно сфокусирован на самосовершенствовании и ежедневной практике, Юто постоянно участвовал в соревнованиях. Он начал побеждать и из неизвестного среднего скейтера превратился в мировую звезду.

Он выиграл золото в 2019 на X Games в Миннесоте и стал вторым по рейтингу скейтбордистом в мире. Затем он переключил свое внимание на Олимпийские игры 2020 года в Токио. Олимпийские игры 2020 года должны были быть первыми для скейтбординга. Но из-за пандемии игры отложили на 2021-й. Юто воспользовался обстоятельствами и тренировался дополнительный год, изобретая новые трюки. По мере приближения Олимпийских игр в июле 2021 года, Юто все чаще привлекал внимание мира скейтбординга.

Несмотря на то что в начале соревнований он был на втором месте и отставал от американского скейтбордиста Найджи Хьюстона, Юто казался гораздо более основательным и последовательным. Его трюки на десятки лет опережали свое время.

Его стиль сформировался. Юто выиграл и стал героем родного города, принеся своей стране олимпийское золото. Его медаль была особенно значимой потому, что Юто вырос рядом с городским спортивным парком Ариаке, где проводились олимпийские соревнования. Он осуществил свою детскую мечту.

Юто преуспел, потому что оттачивал свое мастерство до мельчайших деталей. Он не только видел себя лучшим в мире, он хотел поставить самое техничное, сложное и красивое представление на скейтборде. Его цель формировалась его процесс. И он был привержен этому процессу, пока не выиграл олимпийское золото.

Истина № 4 заключается в том, что детальность и яркость вашего «будущего я» определяют вашу способность достичь цели. Чем больше деталей, тем лучше. Чем более измеримыми и конкретными будут ваши цели и ориентиры, тем более эффективными будут ваши действия и более заметным прогресс.

## **Истина № 5**

### **Провалиться как «будущий я» лучше, чем преуспеть как «настоящий я»**

*«С годами творческого обучения и готовности постоянно инвестировать в потери<sup>[41]</sup>, принимать удар за ударом и падать с пьедестала ваша игра начнет замедляться. Вы начнете видеть все нападки как в замедленной съемке и легко их отражать».*

*Джош Вайцкин*

Однажды, гуляя вместе с мамой по парку Вашингтон-сквер в Нью-Йорке, шестилетний Джош Вайцкин заметил людей, которые играли в шахматы. Джош мгновенно увлекся этим занятием. Он сам начал играть в шахматы в парке и в семь лет уже занимался со своим первым учителем по шахматам, Брюсом Пандольфини. В возрасте десяти лет Джош одержал победу над мастером Эдвардом Фрумкиным. В той партии Джош намеренно пожертвовал своей королевой и ладьей, чтобы через шесть ходов объявить Эдварду шах и мат.

В возрасте 15 лет он получил титул национального мастера, а в 16 стал международным мастером. В 1988 году, когда Джошу было 12 лет, его отец, Фред Вайцкин, опубликовал книгу о сыне под названием *«В поисках Бобби Фишера»*. Эта история превратилась в крупную киноработу, когда 17-летний Джош уже был на вершине шахматного мира.

Хоть шахматы обычно и не являются зрелищным видом спорта, чтобы посмотреть на его игру собирались целые толпы людей. Самого Джоша фанаты отвлекали от игры, а слава давила. Он уехал из Америки и поставил шахматы на паузу, чтобы заняться медитацией, философией и тайцзи.

В своей книге *«Искусство обучения: путь к оптимальным результатам»* Джош делится принципом «инвестиций в потери»,

который он применил, чтобы в конечном итоге стать чемпионом мира по туйшоу [\[42\]](#) в 2004-м.

Когда он впервые сосредоточился на туйшоу, Джош активно тренировался с теми, кто был на несколько уровней опытнее него. Для Джоша «инвестиции в потери» это «отдавать себя целиком процессу обучения». Это значит, что вы целенаправленно ставите себя в трудные ситуации, которые заставляют вас адаптироваться. Вы встречаетесь лицом к лицу со своими слабостями.

Для Джоша «инвестиции в потери» были крайней формой *намеренной практики*. По словам доктора Андерса Эрикссона, ведущего исследователя в области осознанной практики и профессиональной производительности, намеренная практика призвана противостоять нашей естественной склонности к развитию привычек или автоматизации, которая помогает выполнять задачу без сознательных усилий.

Для некоторых задач, таких как завязывание шнурков и вождение автомобиля, автоматизация прекрасный инструмент, потому что он освобождает наш разум для других дел. Однако, когда дело доходит до развития навыков и обучения, автоматизм, наоборот, стопорит нас на определенном уровне. К тому же, со временем, это даже ухудшает наши навыки. Например, исследования показывают, что врачи, которые практикуют в течение 20 лет, как правило, менее квалифицированы, чем те, кто только что закончил медицинский институт. Врачи старого поколения застряли в привычных способах мышления и поведения и годами не обновляли свои подходы и модели. С 20 годами опыта они работают так же, как врачи, у которых за плечами всего год практики.

Доктор Эрикссон говорил: «После ограниченного количества тренировок для большинства видов отдыха, таких как лыжи, теннис и вождение автомобиля, менее 50 часов, деятельность индивидуума адаптируется к типичным ситуационным требованиям и становится все более автоматизированной. Люди теряют сознательный контроль над аспектами своего поведения и больше не в состоянии делать четкие намеренные корректировки. Например, люди автоматизировали такие процессы, как завязывание шнурков или подъем со стула. Когда производительность достигает такого уровня автоматизма, что усилия прикладывать больше не нужно, то дополнительный опыт не улучшает

наши навыки, структуру поведения и не помогает обнаруживать новые взаимосвязи. Следовательно, объем накопленного опыта не будет связан с более высоким уровнем производительности.

В противоположность этому, начинающие эксперты продолжают копить опыт, поскольку он всегда идет вкупе с намеренной практикой. Главная задача начинающего эксперта заключается в том, чтобы избежать замедления развития, связанного с автоматизмом. Люди целенаправленно борются с тенденцией к автоматизму, активно ставя новые цели и более высокие стандарты производительности, которые требуют от них повышения скорости, точности и контроля за своими действиями. Специалисты сознательно создают и ищут ситуации для достижения желаемых целей, которые превышают по сложности их текущий уровень стабильной работы».

Намеренная практика идет в противовес «привычкам» или «автоматизму». Ваши привычки это автопилот. Намеренная практика требует сознательных усилий и внимания к конкретным и сложным целям. Привычки это ваш «настоящий я». Намеренная практика сосредоточена на стремлении к вашему желанному «будущему я». Возврат к привычкам или зоне комфорта не продвигает вас вперед. Стратегия Джоша «инвестировать в потери» является конечной формой намеренной практики. Он объясняет, как он специально применил «инвестиции в потери», чтобы выучить туйшоу и выйти против невероятно агрессивного человека по имени Эван Джош. Он описал его следующим образом: «Шесть и два фута в высоту, двухсотфунтовый [\[43\]](#), с черным поясом II степени, с восьмилетним опытом в айкидо и тайчи».

Джош рассказал: «Когда он пошел на меня, все мое тело приготовилось к удару. Я понятия не имел, как действовать, когда “грузовой состав готовится сравнять тебя с землей раз 50 за бой. Я чувствовал себя боксерской грушей. В целом у меня было два варианта уклоняться или терпеть побои каждую тренировку.

Еще долгие месяцы Эван громил меня, и мне, безусловно, было нелегко “инвестировать в потери когда меня размазывали по стенке. Домой с тренировки я приходил хромая».

С таким нетрадиционным подходом Джош терпел неудачу на уровне «будущего себя», а не преуспевал на уровне «себя настоящего». Другие студенты в классе мастера Чена предпочитали конкурировать с

людьми своего уровня квалификации или ниже. Они не хотели сталкиваться с постоянными и болезненными проигрышами, как это делал Джош. Неудивительно, что он продвигался в данном спорте гораздо быстрее, чем его сверстники. Он приспособливался к навыкам тех, с кем тренировался. Другие студенты не были готовы «инвестировать в потери» в той же степени, что и Джош. Им было комфортно на их текущем уровне, а не на уровне их «будущего себя». И не без причины. Намеренная практика, которую воспринимают серьезно, чрезвычайно болезненна.

Заниматься намеренной практикой значит иметь более четкую картину вашего желанного «будущего я».

Три ведущих исследователя в области проспекции и «будущего я», доктор Томас Суддендорф, доктор Мелисса Бринумс и доктор Кана Имута, говорили: «Только с помощью визуализации “будущего себя с улучшенными навыками, мы сможем мотивировать, планировать и работать над оттачиванием навыков посредством намеренной практики».

Джош также верит, что очень важно понимать, чего именно вы хотите. Многие считают его одним из ведущих мировых экспертов по обучению и высокой производительности. «Я пришел к пониманию того, в чем я лучший. Это не тайчи и не шахматы. Это искусство обучения», сказал он.

Будучи вундеркиндом в мире шахмат, Джош стал чемпионом мира. Он также стал чемпионом мира по тайчи и бразильскому джиу-джитсу. Он обучает людей, которые являются топовыми специалистами и мастерами в разных областях. В основе методов Джоша лежит осознание «будущего себя».

В двух интервью с Тимом Феррисом в 2020 и 2021 годах Джош подробно рассказал о своем процессе взаимодействия и получения советов от собственного «будущего себя».

Вот что Джош рассказывает в интервью 2020 года: «Никто не будет знать меня лучше, чем я сам через 20 лет. Если моей целью является беспрепятственное самовыражение или самореализация в любом умении, то человек, который учит меня, должен быть человеком, который знает меня лучше всего. И это я через 20 лет».

Связь с «будущим собой» это то, что позволяет Джошу постоянно «инвестировать в потери». Он взаимодействует с гораздо более

развитой версией себя. Он предан «будущему себе» больше, чем текущему комфорту. Он рьяно настроен стать собой из будущего.

На протяжении всей этой книги я использовал слово *инвестирование*, чтобы описать любое преднамеренное действие по отношению к своему желанному «будущему я». Использование Джошем слова *инвестирование* при описании намеренной практики тоже не случайно. Для Джоша «инвестирование в потери» было формой ускоренного намеренного обучения ради «будущего себя». Это было его обязательством по отношению к своему будущему. Приверженность «будущему себе» означает «инвестиции в потери», или неудачу здесь и сейчас ради ускорения прогресса. Чем больше вы готовы инвестировать в сиюминутные потери и боль, направленные на достижение цели, тем быстрее вы подниметесь до уровня своего «будущего я».

Истина № 5 заключается в том, что неудача «будущего я» лучше, чем успех «настоящего я». Эта Истина идет в паре с Угрозой??6, которая говорит о том, что нахождение вне поля не дает вам учиться и прогрессировать. Вы решаете, как далеко зайдете на поле. Вы решаете, до какой степени будете «инвестировать в потери» и обучение.

Чем же закончилась та история с Эваном? Описывая результат своих постоянных «инвестиций в потери», Джош продолжает:

«Стало происходить нечто крайне любопытное! Сначала, когда я привык к ударам Эвана, я перестал их бояться. Потом, когда у меня получилось расслабиться во время боя, Эван, казалось, начал двигаться медленнее, хотя в реальности это было не так. И вот настал момент, когда для меня и Эвана ситуация перевернулась. Мои тренировки стали очень интенсивными. Мы с Эваном на некоторое время перестали работать вместе, так как он начал избегать меня, стоило мне стать лучше него. Но однажды вечером мастер Чен поставил нас в пару. Эван, как бык, набросился на меня, и я инстинктивно уклонился от его удара и кинул его на пол. Он встал, вернулся ко мне, и я вновь его кинул. Я был шокирован тем, как легко мне это удалось. Через несколько минут Эван сказал, что его нога ноет и на сегодня ему хватит. Мы пожали друг другу руки и больше никогда не тренировались вместе».

Если вы хотите стать желаемым «будущим собой», то начинайте играть на его уровне как можно быстрее. Адаптируйтесь под его

уровень. Но поскольку ваш «настоящий я» еще явно не там, потребуется серьезная подготовка, смирение и отдача.

Люди естественным образом избегают «инвестиций в потери». Это комфортно как минимум потому, что вы уже привыкли так делать. Побеждать всегда приятно. Но если вы действительно хотите стать «будущим собой», то «инвестиции в потери» помогут вам в этом.

## **Истина № 6**

### **Успех достигается, если вы верны «будущему себе», никак иначе**

*«Мчитесь за своим будущим. Живите в мире завтрашнего дняЭто самый захватывающий способ жить. Каждый день будет похож на день рождения в детстве, с новыми удивительными открытиями. Это поможет вашему мозгу остаться здоровым, молодым и активным. Поскольку все всегда будет новым, вы не будете полагаться на привычку. Вы будете всегда внимательны и продолжите учиться каждый день».*

*Дерек Сиверс*

*«Всего превыше: верен будь себе».*

*Уильям Шекспир*

До и даже во время Второй мировой войны Адольф Гитлер был художником. В своей автобиографии 1925 года «Майн Кампф» Гитлер описал свою детскую мечту стать профессиональным художником. В 1907 году, в возрасте 18 лет, Гитлер взял все деньги, доставшиеся ему по наследству, 700 крон и переехал в Вену учиться. Несмотря на долгие годы упорной работы над своим мастерством, его мечте не суждено было сбыться. Он провалил вступительный экзамен в венскую Академию изящных искусств. Заявка Гитлера в академию была отклонена и в 1908, и в 1909 годах. В первый раз он прошел предварительный этап, где ему нужно было нарисовать две культовые или библейские сцены.

Каждая сцена заняла около трех часов. Однако он провалил вторую часть экзамена, где комиссия рассмотрела его заранее подготовленное портфолио. Академия посчитала, что у него больше таланта к архитектуре, чем к живописи, и отказалась. Для него это был

тяжелейший удар, и в конечном итоге его жизнь пошла совсем в другом направлении. Как сказал Стивен Прессфилд в фильме «Война искусств»: «Знаете, Гитлер хотел быть художникомВы когда-нибудь видели хоть одну из его картин? Я вот тоже не видел. Сопротивление не отпускало его. Назовем это преувеличением, но я все равно скажу: Гитлеру было легче начать Вторую мировую войну, чем столкнуться лицом к лицу с пустым холстом».

Что, если бы Гитлер нашел другой путь, чтобы стать успешным художником? Что, если бы он не отказался от желаемого «будущего себя»? Но он не смог справиться с отказом и неудачей. У него не было надежды и внутренних сил, чтобы придумать другой способ.

Хоть он и продолжал писать картины на протяжении всей своей жизни, живопись была скорее отвлекающим фактором, чем целью.

Призрачная карьера термин, используемый в случаях, когда люди выбирают альтернативный путь, уводящий от настоящей мечты, отказываются от себя. Перефразирую слова Роберта Браулта: «От достижения наших целей нас удерживают не препятствия, а четкий путь к меньшей цели».

Хоть мы и говорим об одном из самых подлых безумцев в мире, история Гитлера это радикальная версия многих, если не большинства, жизней. Философ, предприниматель, путешественник и писатель Дерек Сиверс твердо убежден, что знает, что это такое *быть успешным*. Он считает, что вы не можете считаться успешным, если не верны тому, чего действительно хотите или во что верите. И абсолютно не имеет значения, насколько вы опытны.

В интервью 2015 года Тим Феррис спросил: «Когда вы думаете о слове “успешный” какой человек первым приходит вам в голову и почему?»

Дерек ответил: «Первый ответ на любой вопрос не очень увлекательен, ведь он сказан попросту на автомате. Назовите первую картину, которая придет вам на ум? Мона Лиза. А гения? Эйнштейн. Композитора? Моцарт. Поначалу это мышление мгновенное, бессознательное, автоматическое. Но затем оно переходит в медленное, сознательное и рациональное. Мне очень нравится медленное мышление, ломающее мои автоматические ответы и заменяющее их на обдуманные».

Дерек переиницил вопрос Тима:

«Что, если ты спросишь: “Когда вы думаете о слове «успешный», какой человек третьим приходит вам в голову и почему? Почему он более успешный, чем тот, кто пришел на ум первым? В таком случае, первым будет Ричард Брэнсон [44], так как он является стереотипным персонажем. Он для меня как Мона Лиза в искусстве. Честно говоря, ты [говорит с Тимом] можешь быть моим вторым ответом, но обсудим это позже. Мой третий и по-настоящему обдуманный ответ заключается в том, что мы не можем знать этого, не понимая цели человека. Что, если Ричард Брэнсон хочет жить спокойной жизнью, но, как заядлый игрок, просто не может остановиться и перестать создавать компаний? Тогда это меняет все и мы больше не можем называть его успешным».

Истина № 6 заключается в том, что успех может быть достигнут, только если вы будете преданы желанному «будущему себе».

Если это не так, то вас ждет провал. По мере развития, взгляд на «будущего себя» также будет меняться. И что же вы выберете: идти по новому пути или остаться на старом?

Многие люди кажутся успешными, но на самом деле они проживают лишь псевдоверсию той жизни, которой они действительно хотели бы жить. Даже Ричард Брэнсон не может считаться успешным, если он на самом деле не делает то, что действительно хочет. То же самое можно сказать о человеке, живущем спокойной простой жизнью, у которого нет славы, денег, престижа или чего-то еще из того, что мы часто принимаем за успех. Если этот человек живет жизнью, которой он действительно хочет жить, то он однозначно успешен.

Внешние факторы абсолютно не определяют, успешен человек или нет. Но он точно успешен, если живет в соответствии с собственными целями.

## **Истина № 7**

### **Ваше представление о Боге влияет на вашего «будущего я»**

*«Наш глубочайший страх не в том, что мы неполноценны. Наш глубочайший страх в том, что мы боимся показаться слишком сильными. Именно наш свет, а не наша тьма больше всего пугают нас. Мы спрашиваем себя, кто я такой, чтобы быть выдающимся, великолепным, талантливым и потрясающим?»*

*«А действительно, почему бы тебе и не быть таким! Ты дитя Божие. Твое самоуничтожение не нужно миру. Нет ничего привлекательного в робости и зажатости, что заставляет всех вокруг тоже чувствовать себя неуверенно».*

*Марианн Уильямсон*

Ваше представление о Боге влияет на вашу предполагаемую судьбу. Позвольте мне сразу все разъяснить. В этом разделе я ни в коей мере не пытаюсь убедить вас в том, что вы должны верить в Бога. Этот выбор только ваш. Цель этого раздела показать, как любые религиозные взгляды или их отсутствие напрямую влияют на ваши взгляды на собственного «будущего я».

Независимо от того, что вы думаете о Боге, это в значительной степени влияет на ваши взгляды на себя, природу, ваш потенциал и выбранную траекторию развития. Ваш взгляд на Бога влияет на ваши макро- и микровзгляды на будущее – как в этой жизни, так и в потенциальной загробной. Например, если вы верите, что Бог есть, и то, что вы делаете в этой жизни, влияет на ваше положение в следующей, тогда эта посмертная перспектива влияет на ваши действия сегодня. Если вы не верите, что Бог существует, и вместо этого верите, что загробной жизни нет, то эта перспектива также повлияет на ваше нынешнее поведение.

Некоторые взгляды на Бога оставляют вас с без чувства цели или с ограниченным взглядом на собственную судьбу. С моей точки зрения, любая перспектива, ограничивающая вашего «будущего я», должна быть поставлена под сомнение, особенно когда речь идет о Боге.

На самом деле я хочу поделиться тем, как моя религиозная точка зрения дала мне совершенно захватывающее представление не только о «будущем себе», но и о потенциале каждого другого человека на этой планете.

Существует бесчисленное количество взглядов на Бога и отношение Бога к человечеству. Я собираюсь подробно описать только несколько распространенных вариантов, тут уж простите меня. Моя цель заключается не в том, чтобы предоставить полный список всех форм веры, а в том, чтобы рассказать о влиянии собственных убеждений на «будущего меня». Исходя из этого, я надеюсь вдохновить вас на анализ собственных убеждений и их влияния на ваш жизненный путь.

Например, есть распространенное мнение, что Бог контролирует и определяет мир, включая все человеческие действия и их результаты. Бог уже предопределил, кто попадет в рай, а кто в ад. Эта перспектива создает то, что психологи называют *внешним локусом контроля* [45], когда вы будто бы не имеете никакого влияния на то, что происходит в вашей жизни. Он останавливает вас от принятия ответственности за ваши действия и поведение и ведет к тому, что вы обвиняете других, в том числе Бога, в итогах вашей жизни.

Наличие внешнего локуса контроля напрямую связано с депрессией. С моей точки зрения, это нездоровый взгляд на Бога. Неправильно полагать, что Бог является диктатором и контрол-фриком [46]. Нельзя назвать здоровыми отношения, в которых одна сторона управляет всем, что происходит с другой стороной. Это представление делает нас марионетками Бога. Следовательно, влияние этого мнения на ваше будущее в конечном счете будет разрушительным. У вас не будет абсолютно никакого права голоса в том, каким станет ваш «будущий я».

Другое распространенное мнение состоит в том, что Бог это создатель, а мы его творения. Согласно этой системе убеждений, Бог из ничего создал все, включая Землю и нас. С этой точки зрения, Бог – это совершенно другая сущность, ничуть не похожая на нас. Бог

неизвестен и непостижим. Принято считать, что этот взгляд на Бога берет начало из греческой философии. Бог предстает в роли гончара, а мы куски глины. Гончар и горшок совершенно разные по своей сути. Горшок никогда не сможет понять гончара. Горшок никогда не стремился по-настоящему взаимодействовать с гончаром, не говоря уже о том, чтобы быть как гончар. Ограниченностъ этого взгляда создает вечный конфликт между Богом и человечеством. С этой точки зрения, мы никогда не сможем по-настоящему понять Бога или пообщаться с ним. Мы можем поклоняться Богу и удивляться его творениям, но не можем узнать, почему Бог создал нас, кто он или кто мы сами. Эта перспектива приводит нас к проблемам с идентичностью и отсутствию четкого понимания смысла и возможных вариантов развития нашей собственной жизни.

Следующая система взглядов кажется мне наиболее правдивой и вдохновляющей. Представим, что Бог это родитель человечества и каждый человек, в буквальном смысле, потомок и наследник Бога. С этой точки зрения все люди жили в присутствии Бога до прихода на Землю и каждый человек на этой планете сознательно выбрал смертный опыт. Смерть в нашей эволюции является шагом вперед. Жизнь подобна школе, инкубатору или симулятору экспериментальная и развивающая. Мы все выбрали собственный опыт и уроки.

В своей книге «Если жизнь это игра, то это ее правила» Шери Картер-Скотт описывает десять правил жизни.

1. Вы получите тело.
2. Вы получите уроки вы зачислены в очную неофициальную школу под названием «Жизнь».
3. Здесь нет ошибок, только уроки.
4. Уроки повторяются снова и снова, пока вы их не усвоите.
5. Усвоение уроков не заканчивается если вы живы, то это значит, что еще есть уроки, которые нужно извлечь.
6. «Там» не лучше, чем «здесь».
7. Другие люди это наши зеркала. Вы не можете любить или ненавидеть что-то в ком-то другом, если это не отражает то, что вы любите или ненавидите в себе.
8. Все, что вы делаете со своей жизнью, зависит только от вас. У вас есть все необходимые инструменты и ресурсы, а что вы делаете с ними решать вам.

9. Ответы на все важные вопросы лежат внутри вас. Все, что вам нужно делать, это смотреть, слушать и доверять.

10. Вы забудете все это при рождении.

Эти десять правил можно найти и в словах английского поэта-романтика XVIII века Уильяма Вордсворт, который написал:

Рожденье наше только лишь забвенье;  
Душа, что нам дана на срок земной,  
До своего на свете пробужденья  
Живет в обители иной;  
Но не в кромешной темноте,  
Не в первозданной наготе,  
А в ореоле славы мы идем  
Из мест святых, где был наш дом!

Говоря словами Вордсворт, мы произошли от Бога. Бог это наш дом.

Эта жизнь забвение. Мы забываем, откуда пришли, почему мы здесь и куда идем.

Но ответы лежат внутри нас. Быть в буквальном смысле ребенком Бога означает иметь причину быть на Земле. Жизнь не случайна. Мы произошли от Бога и приняли решение прийти сюда для развития, образования и опыта. Кроме того, быть ребенком Бога означает, что в нас заложена способность стать похожими на Бога во всех отношениях.

Точно так же как птенец, когда вырастет не станет коровой, если мы дети Бога, наша естественная эволюция стать подобными Богу. Некоторых людей волнует, что эта точка зрения опасна, потому что она очеловечивает Бога. Если мы буквально потомки Бога, то кто же тогда Бог?

Религиозный учитель XIX века Лоренцо Сноу заявил: «Как человек сейчас, таким был Бог; таким, как Бог сейчас, стать может человек».

Как родитель для ребенка или дуб для желудя, Бог это более развитая версия нас. Если бы мы увидели Бога, мы бы увидели

развитого человека; следовательно, мы были «созданы по образу и подобию его».

Версия о том, что Бог наш родитель, в отличие от любой другой точки зрения, которую я встречал, возвышает человечество и объединяет нас с Богом. Мы произошли от Бога, и мы дети Бога с невероятным, безграничным потенциалом. Хочу процитировать поэтессу и писательнице<sup>46</sup> XIX века Элизу Сноу:

Ты Отец, и знанье это Дух Твой  
свыше мне открыл,  
но ключи священных знаний лишь теперь  
я получил.  
Есть Родители на Небе? Как об этом  
мне узнать?  
Только истина откроет мне, что есть  
на Небе Мать.  
Путь земной когда пройду я и настанет  
смертный час,  
Мать, Отец, как мне увидеть во Дворце  
Небесном Вас?  
Но когда смогу исполнить здесь я долг  
священный свой,  
разрешите мне вернуться в Небеса,  
к себе домой.

Учитывая врожденную способность человека стать Богом во всех отношениях, что вы можете сказать о вашем «будущем я»? Что кем бы ни был Бог, вы можете стать им и иметь все. *Все*.

Взгляды Вордсворт и Сноу не новы и не уникальны. Философский термин для этого взгляда на Бога известен как *теозис*, или *обожжение* [\[47\]](#), что означает «делать божественным».

Мы видим похожие взгляды уже во втором веке. Например, Ириней, греческий епископ, живший в 11502 годах, заявил: «Мы с самого начала не были богами, но будучи сначала просто людьми, потом, наконец, стали богамиВыйдя за пределы ангелов и по образу и подобию Божьему».

Известный писатель и богослов Клайв Стейплз Льюис был ярым верующим. Он сказал:

«Это непросто жить в обществе возможных богов и богинь. Помните, что самый скучный и самый неинтересный человек, с которым вы говорите, однажды может стать созданием, который подвергнет вас искушению поклоняться ему. Обычных людей не существует».

Для меня это самое интуитивное, убедительное и сильное представление о Боге и человечестве. Я также люблю слова Льюиса о том, что «обычных людей не существует». Этот взгляд на Бога позволяет мне смотреть на каждого человека с трепетом и изумлением.

Каждый человек обладает врожденной способностью стать похожим на Бога. Эта жизнь является лишь ступенью нашей эволюции. Бесконечность простирается за нами и перед нами. Будущее человека намного мощнее и реальнее его настоящего.

В этом представлении заложена вера в то, что мы выбрали участие в земной жизни как важный шаг в нашей эволюции. Мы хотели найти «будущих себя» в этом опыте. Если мы продолжаем развиваться, то лишь потому, что сами выбрали это. Как детям Божиим, Бог дает нам свободу решить, кем мы станем. Нет никакого принуждения.

Продолжу текст гимна 1805 года, впервые опубликованного Элиасом Смитом и Абнером Джонсом (первоначальный автор неизвестен):

Знай, что каждая душа свободна  
Выбирать свою жизнь и то, кем она будет;  
Ибо эта вечная истина дает понять,  
Что Бог не отправит никого насильно в рай.  
Он позовет, убедит, скажет прямо,  
И благословит мудростью, любовью и светом,  
Смиренно будь хорошим и добрым,  
Но никогда не заставляй человеческий разум.

Бог любит и уважает нас независимо от того, что мы выбираем. Истина № 7 заключается в том, что ваш взгляд на Бога влияет на

«будущего вас». Ваша судьба и индивидуальность неразделимы. Каждого человека надо уважать за его представление о Боге, жизни и себе. Мы все крайне невежественны, и перспективы, которые мы видим, ограничены. «Будущие мы» будут смотреть на вещи с более высокой точки обзора.

## **Итоги второй части**

«Будущий вы» хозяин собственной жизни.

«Будущий вы» не такой, как вы ожидаете.

«Будущий вы» неизбежен, но каким он будет вы можете выбрать.

Вы сами меняете свое будущее.

Когда ваш «настоящий я» терпит неудачи, ваш «будущий я» добивается успеха.

Быть успешным можно, только будучи преданным «будущему себе».

Ваш взгляд на Бога влияет на ваши взгляды на будущее.

В этом разделе книги мы осветили семь основных истин о «будущем себе». Если эти истины вам понятны, то они позволят создать гораздо более смелого или сильного «будущего себя». Вы освободитесь от фиксированного мышления, которое тормозит вас.

Шаг № 1: Определите свою контекстную цель

Шаг № 2: Устраните маленькие цели

Шаг № 3: Перейдите от необходимости к желанию узнать

Шаг № 4: Попросите именно то, что вы хотите

Шаг № 5: Автоматизируйте и систематизируйте «будущего себя»

Шаг № 6: Запланируйте «будущего себя»

Шаг № 7: Решительно закончите незавершенную работу

## **Часть 3**

### **Семь шагов навстречу своему «будущему я»**

*«Простое может быть труднее сложного: ты должен работать на полную, чтобы очистить свои мысли и сделать все просто. Но в конце концов оно того стоит достигнув этого, ты сможешь сдвинуть горы».*

*Стив Джобс*

Когда Стив Джобс вернулся в Apple в 1997 году, компания была на грани банкротства. В последнем квартале 1996 года продажи Apple упали на 30 %. В то время как Microsoft стала лидирующей компьютерной компанией на рынке, акции Apple упали до минимума 12-летней давности. Джобс чувствовал себя подавленным. Во время его отсутствия компания произвела много противоречивых продуктов, включая множественные версии одного товара. «Какие гаджеты я могу посоветовать своим друзьям к покупке?» спросил Джобс.

Когда руководство не смогло ответить, Джобс решил урезать каталог продуктов на 70 % и сократить штат компании с примерно 8000 сотрудников до 5000. «Решить, что не делать, так же важно, как решить, что делать», сказал Джобс. Это верная стратегия и для компании, и для линейки продуктов».

**Результаты – это обязательства, которые стали реальностью**

Следуя новым установкам, компания Apple сосредоточилась на производстве четырех продуктов. Для профессионалов Apple создала стационарный компьютер Macintosh G3 и ноутбук PowerBook G3. Для обычных потребителей стационарный компьютер iMac и ноутбук iBook.

Стратегия Джобса была проста: сделать акцент на меньшее количество продуктов, резкое повышение качества и инновации. Когда Джобс вновь встал у руля, компания была банкротом уже на протяжении 90 дней с долгом в один миллиард долларов. Тем не менее благодаря стратегии Джобса убрать все лишние продукты и создавать гаджеты первой необходимости уже на второй год после его возвращения Apple закрыла долги и заработала 309 миллионов долларов.

Генеральный план Джобса всегда заключался в том, чтобы *повлиять на весь мир*. Эту фразу он использовал, когда в 1983 году нанимал на работу Джона Скалли, президента компании Pepsi. «Ты хочешь до конца жизни продавать сахарную воду или хочешь пойти со мной и изменить мир?»

Джобс объединил команду Apple и помог ей создать несколько новых концепций. Тем самым он заложил основу для продолжения инноваций. Компания вновь и вновь представляла революционные продукты, включая iPod в 2001 году, Apple iTunes Store в 2003 году, iPhone в 2007 году и iPad в 2010 году. Сам Джобс был сложным человеком, гением, которого ни один биограф или психолог никогда не поймет полностью, но его стратегия успеха была простой. Джобс видел, каким должно быть будущее, и самоотверженно боролся за свои убеждения. Он был эссециалистом [48], который сосредоточился на концепции «меньше, но лучше», «качество над количеством».

В начале своей карьеры Джобс был резок на поворотах и ему явно не хватало навыков руководителя. Эта комбинация привела к его увольнению из собственной же компании. За свои 11 лет вдали от Apple он научился смирению и обрел лидерские качества, а также навыки «новаторства и изменения мира». Во время своего изгнания Джобс инвестировал в Pixar Studios и помог им с их первым крупным фильмом «История игрушек».

Этот фильм сделал его миллиардером. Когда он вернулся в Apple, то был уже другим человеком. Да, он все еще выделялся благодаря исключительному рвению и гениальности. У него все еще было глобальное всеобъемлющее видение. Но его дерзкий «прошлый я» уже оброс опытом и мудростью.

Несмотря на разочарования и неудачи, его преданность своему будущему, которое должно было изменить мир, привела к

превращению почти обанкротившейся компании в самую дорогостоящую компанию на планете.

История Джобса обеспечивает прочную основу для семи основных шагов, которые помогут стать желаемым «будущим собой». Как и при любом обучении, процесс может быть запутанным, а некоторые моменты темными. «Будущий я» будет направлять вас.

Ваш «будущий я» с состраданием отнесется к вашим ошибкам. Он, безусловно, гораздо мудрее, чем вы сейчас. Теперь, когда угрозы и истины позади, вы готовы к конкретным шагам, чтобы стать «будущим собой».

Время не ждет. Ваш «будущий я» уже уготован вам.

## **Шаг № 1**

### **Определите свою контекстную цель**

*«Простота вершина совершенства».*

*Клэр Бут Люс*

Цель определяет процесс по своему образу и подобию. Когда Виктор Франкл был заключен в лагере, он помогал сокамерникам сохранять здравый смысл и надежду, «придавая им внутреннюю силу, указывая на будущую цель, к которой можно стремиться». Франкл не пытался помочь заключенным раскрыть смысл жизни. Вместо этого он хотел помочь им прояснить конкретную цель именно для их жизни. Для самого Франкла этой целью было пережить лагерь, чтобы потом восстановить свою книгу «Доктор и душа».

Эта очень конкретная цель придавала смысл его жизни и позволяла переносить страдания. Его «будущее я» дало ему силу, чтобы выжить. После освобождения и публикации книги «Доктор и душа» цель Франкла изменилась, что придало его жизни смысл и направление.

Люди часто оказываются «заблокированными», когда дело доходит до предвидения своего будущего. Обычно они пытаются открыть для себя великую цель на всю жизнь, после исполнения которой они наконец-то станут «самими собой», а жизнь окажется простой и понятной.

Да, приятно иметь ясность и точно знать, чего вы в конечном итоге хотите для себя и своей жизни. Но также очень важно быть открытым для новых ценностей, взглядов и изменений ситуации. «Будущий вы» будет видеть вещи иначе, чем вы их видите сейчас. Через несколько лет у «будущего вас» будет другая точка зрения и, вероятно, другие цели, нежели у вас сейчас.

Вместо того чтобы пытаться определить цель своей жизни, следуйте мудрости Франкла. Определите для себя контекстную цель. Самую важную вещь из тех, что вы можете осуществить прямо сейчас. Эта цель не должна быть поставлена больше чем на десять лет.

Даже срок в пять лет уже может быть чрезмерным. Для Джобса главной целью было изменить мир. Но некоторое время его контекстной целью было создать и запустить iPod. После того как он выполнил эту важную и продуманную задачу, он перешел к следующей контекстной цели.

Учитывая ваш текущий контекст, что самое важное вы могли бы реализовать прямо сейчас? Каков следующий уровень, которого вы могли бы достичь?

Шаг № 1: Уточнение вашей контекстной цели включает в себя три ключевых пункта:

1. Взаимодействуйте со своим долгосрочным «будущим собой».
2. Определите свою контекстную цель через три своих основных приоритета.
3. Установите глобальные 12-месячные цели на основе трех своих приоритетов.

Взаимодействие с долгосрочным «будущим собой» необходимо для принятия качественных решений в настоящем. Чем глубже ваше видение и взаимодействие с ним, тем более осознанным и продуманным вы можете быть уже сейчас. Конечно, ваш «будущий я» приспособится к обстоятельствам и изменится, но это не умаляет важности контакта с ним.

Следующим шагом будет прояснение самой важной цели, которую вы могли бы сейчас достичь. Это ваша контекстная цель.

Вы определяете контекстную цель через свои приоритеты, те, что вы считаете самыми важными для вас и вашего будущего. Проблема большинства людей заключается в том, что у них нет четких приоритетов.

В своей знаковой книге по бизнесу «От хорошего к великому» Джим Коллинз объяснил различия между большинством хороших компаний и теми немногими, которые становятся действительно очень успешными. Коллинз обнаружил, что у большинства компаний и людей просто слишком много целей. Они расфокусированы и рассеяны. Компании, добившиеся оглушительного успеха, никогда не ставят больше трех основных целей. Как сказал Коллинз: «Если у вас больше трех приоритетов, то у вас нет приоритетов».

Наличие слишком большого числа конкурирующих целей или задач является главной проблемой, с которой сталкивается каждый.

Как и Коллинз, Джино Викман считал, что это утверждение верно и для его бизнес-клиентов. Викман является создателем Entrepreneurial Operating System (EOS), которую используют десятки тысяч успешных предпринимателей по всему миру. Викман помогает предпринимателям конкретизировать их деятельность, упростить процессы и цели и в конечном итоге стать невероятно успешными. Если у вас больше трех приоритетов, то у вас нет приоритетов.

Викман заявил в своей книге «Бизнес-трекинг. Как повысить прибыль компании с помощью ключевых показателей эффективности»:

«Большинство компаний совершают большую ошибку, пытаясь достичь слишком большого количества целей за год. Пытаясь сделать все сразу, они в конечном итоге достигают малого и испытывают разочарование.

Один из моих клиентов был очень упрям в вопросе постановки целей. Каждый год он ставил большое количество рабочих целей. В итоге, у компании набиралось примерно 125 целей в год. К концу года они достигали только нескольких из них и в конечном итоге испытывали разочарование. На третий год к нему, наконец, пришло откровение: они слишком много брали на себя. Осознавая это, мы решили, что команда может выбрать только три цели на следующий год. Они так и поступили. И к концу года они достигли всех трех целей, увеличив продажи на 19 %, и этот год у них был самым прибыльным за последние пять лет».

Ваша жизнь это сад. Если вы не сосредоточены, то ваш сад заполонят сорняки и случайности. Так бывает, если у вас слишком много конкурирующих целей и приоритетов.

Рост вашего «будущего я» требует вложений. Инвестиции в «будущего себя» сродни посадке и поливу семян, которые в конечном итоге приносят плоды. Чтобы определить, какие семена нужно посадить, для начала определитесь, какие плоды или результаты в будущем вы хотите получить. Если вы в будущем хотите есть сальсу, то сфокусируйтесь на посадке помидоров, перца, лука и кинзы. Нет смысла сажать батат.

Важнейший вопрос, который вам стоит задать: *для чего вы это оптимизируете?* Кем должен стать ваш «будущий я»? Какие несколько областей вам стоит выделить и проинвестировать, чтобы достичь

феноменальных результатов? Какие семена вам нужно посадить, чтобы получить наибольшую отдачу?

Например, если вы действительно хотите, чтобы «будущий вы» был здоровее, тогда здоровый образ жизни и есть та область, куда нужно направить свои инвестиции и внимание. Если вы хотите, чтобы у вашего «будущего я» был пассивный доход от инвестиций, то вашим приоритетом должно быть финансирование.

Только вы можете решить, что хотите оптимизировать для вашего «будущего я». Только вы можете определить, какие вам нужны семена для посадки, какой должна быть ваша жизнь.

Вторым важным ключом к прояснению вашего «будущего я» является определение вашей цели с тремя четкими приоритетами. *Какие три приоритета выведут вашу жизнь на совершенно другой уровень, если будут реализованы?* Это должны быть три области внимания, инвестируя в которые, вы значительно преуспеете. Эти приоритеты являются наиболее важными областями внимания в данный конкретный момент времени. В будущем ваши фокусы внимания могут измениться.

Когда я был подростком, моей единственной целью было попасть в церковную миссию после школы. Я понятия не имел, какой будет моя жизнь после нее. Но я верил, что выполнение этой миссии было самым важным, что я мог сделать для «будущего себя».

Не пойти в колледж. Не понять, что я буду делать со своей жизнью. Не начать карьеру. Просто стать частью этой миссии. Если бы я тогда мог добраться до этого пункта, то я бы понял, что делать дальше. Эта цель, вероятно, спасла мне жизнь так же, как цель Франкла спасла его.

В подростковые годы я пережил много травм и сложных моментов. Мои родители прошли через тяжелый развод, отец боролся с наркотической зависимостью, и в моем доме не было никакой стабильности. Без этой церковной миссии, моей полярной звезды, я бы, скорее всего, утонул в хаосе. Я знал, что для выполнения миссии мне нужен диплом об окончании средней школы, и я с трудом, но выпустился. Мне нужно было придерживаться определенных стандартов, чтобы стать миссионером. Именно это не позволило мне податься на наркотики или попасть еще в какую-нибудь ловушку.

В 2010 году, в возрасте 22 лет, я вернулся домой из миссии и сразу же сформировал свою контекстную цель на следующие пять лет. Она состояла из трех пунктов:

1. Жениться.
2. Закончить колледж.
3. Попасть в аспирантуру.

Несмотря на то что у меня не было опыта обучения в колледже, я точно знал, что хочу учиться в Университете Бригама Янга [49]. В BYU было почти так же сложно попасть, как в некоторые университеты Лиги Плюща [50]. Но я четко представлял себе свою цель. Я получил пятерку в общественном колледже [51] Солт-Лейк-Сити и меня приняли в BYU.

Во втором семестре я встретил Лорен, и через восемь месяцев мы поженились.

При поступлении в аспирантуру я столкнулся с отказом от 15 разных школ. Я воспринял отказы как награду, ведь именно они помогли мне найти доктора Нейта Ламберта, возможно, лучшего наставника, который у меня когда-либо был. Вместе с Нейтом мы написали и представили для публикации почти 20 работ. С этим опытом я подал заявление в университеты, в которых хотел учиться, и в итоге выбрал аспирантуру по организационной психологии в университете Клемсона.

После поступления в аспирантуру в 2014 году моя контекстная цель на следующие пять лет также состояла из трех пунктов:

1. Завести детей.
2. Защитить докторскую.
3. Начать карьеру писателя и стать профессионалом в этой сфере.

Мы переехали в Клемсон. Вплоть до 2018 года, то есть целых три года, мы с Лорен боролись с системой усыновления. В итоге стали приемными родителями троих детей. Через месяц после усыновления, после нескольких лет лечения бесплодия, Лорен с помощью ЭКО забеременела и родила девочек-близнецов.

Наши близнецы родились в декабре 2018 года. В начале 2015 года, во время моего второго семестра в Клемсоне, я начал вести блог. В течение следующих двух лет я написал сотни постов и оброс значительным списком контактов.

В январе 2017 года я заключил свой первый контракт на книгу, и в марте 2018-го книга «Сила воли не работает. Пусть твое окружение работает вместо нее» была опубликована.

В 2019 году я защитил докторскую диссертацию и подписал контракты на следующие книги «Гибкая личность» и «Кто, а не как: выбирай коллаборацию вместо конкуренции». Обе книжки были опубликованы в 2020 году.

Вот мы и подошли к настоящему моменту моей жизни. У нас с Лорен шестеро детей. Наш последний ребенок, Рекс, родился в ноябре 2020 года. Мы живем в Орландо, и нашим троим старшим детям 14, 12 и 10 лет.

Наши цели и приоритеты отличаются от тех, что были пять лет назад, когда мы только начинали жить в Клемсоне.

Мы не те люди, какими были тогда. Ситуация изменилась. У нас другие цели.

Недавно мы с Лорен обсудили наиболее важные аспекты нашей жизни на ближайшие несколько лет. Мы решили, что наш главный приоритет сейчас это трое старших детей. Они становятся подростками и прокладывают себе путь во взрослую жизнь.

На 2021 год моя контекстная цель на следующие пять лет выглядит так:

1. Семья с большим акцентом на трех старших детей.
2. Книги развить свою писательскую деятельность с точки зрения качества опубликованных книг и количества проданных.
3. Финансы во много раз увеличить доходы и обеспечить себя и свою семью в долгосрочной перспективе.

Это те области, которые я хочу оптимизировать для «будущего себя». Именно в эти области я собираюсь вкладывать огромные и целенаправленные инвестиции, чтобы гарантировать их рост и развитие.

Я поделился своими приоритетами, просто чтобы привести пример. Специфика моих текущих приоритетов и фокусов не имеет значения.

Вопрос для вас: какова ваша текущая цель?

Кто ваш «будущий я» на следующем уровне?

Три приоритета: семья, книги, деньги. Можете ли вы дать контекст «будущему себе» и сделать свое видение более личным,

детальным и четким?

Какие три приоритетных направления деятельности безусловно важны для вас прямо сейчас?

Воплощают ли вашу желанную цель приоритеты, которые вы выбрали? Эти три приоритета вдохновляют вас?

После того как вы уточните и определите свои основные три приоритета, установите конкретные и измеримые цели для каждого из них на 12 месяцев.

Вот мои собственные цели на 2022 год:

### 1. СЕМЬЯ

а. Взять 150 выходных в течение 2022 года (по средам, субботам, воскресеньям), чтобы проводить время с семьей и получать невероятные впечатления.

б. Организовать шестинедельную летнюю поездку в Европу.

с. Посвятить по месяцу каждому из своих старших детей.

д. Сделать большой упор и вклад в их спортивные увлечения и другие интересы.

### 2. КНИГИ

а. Опубликовать книгу «“Будущий я прямо сейчас» и «10X Is Easier Than 2X» [\[52\]](#).

б. Продать более миллиона экземпляров уже опубликованных книг.

с. Определить следующего соавтора для книги 2023 года.

### 3. ФИНАНСЫ

а. Достижение финансовой свободы; увеличивать количество активов, которые позволили бы мне жить хорошо, и наращивать капитал.

Как только вы установите три своих основных приоритета, поставьте для каждого из них конкретную цель на следующие 12 месяцев. Расставьте их по степени важности.

Какая из ваших 12-месячных целей окажет наибольшее долгосрочное воздействие на вашего «будущего я», если она будет достигнута?

Рейтинг трех моих лучших целей на 2022 год:

1. 150 свободных дней с семьей, чтобы взаимодействовать с ней и наслаждаться совместным временем.

2. Публикация двух книг.

### 3. Достижение финансовой свободы.

После того как вы упорядочили три важнейших цели на ближайший год, спросите себя, какую из них вы потенциально могли бы масштабировать в десять раз в следующие 12 месяцев?

Цель определяет процесс. Основной аспект надежды это пути мышления.

Когда вы планируете развивать любую свою цель, вы должны пересмотреть свой путь и все текущие процессы. Как сказал Дэн Салливан: «Когда “приумножить в десять разваше мерило, то вы сразу видите, как можно обойти то, что делают другие».

Например, если я планирую в десять раз увеличить свои доходы в 2022 году, то мне придется полностью переосмыслить свой текущий план и сопутствующий процесс. Очевидно, что мой текущий подход не приведет меня к такому масштабированию. Таким образом, если я серьезно настроен преумножить определенную область, мне нужно найти или создать гораздо более мощный и прямой путь. А этого можно достичь методом проб и ошибок.

Мой «будущий я» даже на следующей неделе знает гораздо больше, чем я сейчас.

10X [\[53\]](#) требует внимания и простоты.

Какие из ваших 12-месячных целей наиболее готовы для 10X?

Шаг № 1 к тому, чтобы стать «будущим собой», это прояснить вашу контекстную цель.

Уточняя и рассматривая свое будущее в определенном контексте, вы переходите к Шагу??2, который устранит все, противоречащее вашим целям и приоритетам.

## Шаг № 2

### Устраните маленькие цели

*«Достигнуть поставленных целей нам мешают не препятствия, а четкий путь к менее значимой цели».*

*Роберт Браулт*

В 1975 году один молодой английский мальчик, известный тем, что просто взахлеб читал комиксы и повсюду носил с собой книгу, написал список вещей, которые мог бы сделать его «будущий я»:

«Написать роман для взрослых, детскую книгу, комикс, эпизод “Доктора Кто”<sup>[54]</sup>, записать аудиокнигу»

Когда Нил Гейман стал старше, его список изменился. Он хотел быть «автором, главным образом художественной литературы, писать хорошие книги и комиксы и зарабатывать на жизнь своими словами».

Стратегия, которую он использовал для достижения собственных целей, заключалась в том, что он представлял «будущего себя» как далекую гору, к которой он понемногу приближался каждый день. Каждый раз, когда ему предоставлялась какая-либо возможность, он спрашивал себя: «Это отдалит или приблизит меня к горе?»

Если конкретная возможность никак не приближала его к горе, он говорил ей «нет».

Вот что он сказал в своей напутственной речи выпускникам в 2012 году:

«Я знал, что пока иду к горе, все будет в порядке. И когда действительно не знал, что делать, я мог остановиться и подумать, приблизит или отдалит меня от горы мое следующее действие. Я четко сказал “нет работе редактора в журнале. Это была приличная, хорошо оплачиваемая работа. Но несмотря на ее привлекательность, я знал, что она не приведет меня к горе. А если бы предложение об этой работе пришло раньше, то я мог бы принять его, так как на тот момент эта работа были ближе к горе, чем я».

«Горная» стратегия Нила сработала.

Он стал одним из самых известных авторов художественной литературы и пионером комиксов для взрослых. Его книги получили многочисленные награды, в том числе Хьюго [55], Небьюла [56], премию Брэма Стокера [57], а также медаль Джона Ньюбери [58] и медаль Карнеги [59].

Горы Нила остались позади, а сам он стал желаемым «будущим собой». И даже больше. Его «будущий я» продолжает развиваться. Он дошел до своей горы, сохраняя фокус и устранив противоречивые и мелкие цели, мешавшие двигаться вперед.

Вы достигаете желаемых результатов тогда, когда вы преданы своему делу каждое мгновение. *Самый простой способ увидеть, на что вы способны, понаблюдать за своим поведением.* Если вы пытаетесь работать над проектом, но постоянно отвлекаетесь на другие вещи, то именно отвлекающие факторы и являются для вас главной целью на данный момент. Ведь именно им вы сейчас преданы.

Если вы говорите, что нацелены на прекрасную пенсию, но систематически тратите всю свою зарплату, то вы преданы тратам, а не инвестициям. Если вы говорите, что полны решимости взять подработку, но все свободное время тратите на социальные сети или друзей, то вы преданы именно им, а не своей подработке.

Когда Нил сказал «нет» работе редактора, он доказал свою приверженность «горе».

Ваше поведение отражает ваше видение «будущего себя».

Ваше поведение отражает вашу приверженность, и, следовательно, ваши результаты отражают вашу приверженность.

Процитирую Джима Детмера, Диану Чепмен и Кейли Клемп:

«Обязательство это заявление о том, что “есть С помощью него вы можете понять, во что верите. Преданность какой-либо цели проявляется не в сказанных вами словах, а именно в результатах проделанной вами работы. Мы все преданы чему-то. Мы все даем результаты. Именно они являются доказательством обязательства».

Прямо сейчас вы преданы своей текущей жизни и привычкам. Вы привержены своим текущим результатам. Но вы читаете эту книгу, потому что хотите лучших результатов. Вы хотите новые обязательства.

После того как вы определили конкретную цель, вы должны спросить себя: «Насколько я предан тому, что имею сейчас?» *Если вы*

*действительно преданы чему-то новому и лучшему, вы поставите на паузу многое из того, что делаете в настоящее время.*

Шаг № 2 на пути к «будущему себе» это упростить свою жизнь, устранивая менее значимые цели. В каждый момент жизни вы сталкиваетесь с одним из двух вариантов: отправиться к своей горе или поддаться меньшей цели.

Меньшие цели могут включать бесконечное количество вещей от проверки электронной почты и социальных сетей до поедания десертов. Или это может быть продолжение вашей ежедневной работы, когда вы знаете, что хотите чего-то другого.

Все, что не ведет вас к «будущему себе», это меньшая цель. Покойный профессор по бизнесу Гарварда Клейтон Кристенсен так сказал о приверженности: «100 % легче, чем 98 %».

Легче выполнить что-то на 100 %, так как после завершения дела вы устраняете внутренний конфликт. Вы освобождаете себя от утомительного принятия решений. Вы устраняете меньшие цели.

Преданность требует бдительности. Меньшие цели все время будут путаться под ногами. Мы часто сохраняем многие из наших привычек или отношений с людьми лишь потому, что боимся обязательств. Мы боимся последствий своих обязательств. Поэтому, вместо того чтобы устранять меньшие цели, мы продолжаем хранить им верность.

С точки зрения мотивации наше поведение, противоречащее достижению главной цели, понятно. Чтобы иметь мотивацию, нужно иметь впереди себя измеримые результаты, путь к достижению этих результатов и уверенность, помогающую преодолевать этот путь.

Меньшие цели убедительны, потому что они просты. Они предлагают быстрое вознаграждение дофамин. Скорее всего, мы привержены нашим меньшим целям гораздо больше, чем своим искренним желаниям.

Меньшие цели это сорняки в саду жизни. Каждый раз, когда вы фокусируетесь на меньшей цели, вы словно нарочно сажаете сорняки в своем саду. Что бы вы ни посадили, это даст вам определенные результаты. Что дает вам ваш сад? Оптимизирован ли он для вашего будущего? Или он совершенно хаотичен и полон сорняков?

В рамках Шага??1 мы уточнили вашу контекстную цель. Мы определили три основных приоритета. Мы установили конкретные и

измеримые цели для каждого приоритета. Мы сформировали вашу гору. Мы визуализировали ваш сад.

Это то самое будущее, которое вы хотите? Все верно?

Это ваша цель, которая, по мнению Виктора Франкла, придает смысл вашей жизни.

Чтобы реализовать «будущего себя», отдайте все 100 % своей цели. Ваша цель и личность взаимосвязаны. Ваша личность то, чему вы наиболее привержены. Ваша личность следует за вашей целью.

Если вы собираетесь реализовать свою цель, то Шаг № 2, чтобы стать «будущим собой», перестать стремиться к меньшим целям. Меньшие цели структурные аспекты вашей текущей жизни, мгновенные решения, которые вы принимаете на протяжении всего дня и которые мешают вам измениться. Под структурными аспектами я подразумеваю ваши текущие привычки, поведение и отношения. Есть много вещей, которые вы делаете ежедневно совсем не задумываясь, и они противоречат вашей контекстной цели.

Что это за меньшие цели?

Что в вашей жизни противоречит вашей контекстной цели? Что находится вне трех ваших приоритетов? Есть ли то, чему вы говорите «да», а ваш «будущий вы» сказал бы «нет»? Каким вещам, отделяющим вас от заветной горы, вы остаетесь верны и продолжаете в них инвестировать? Этот анализ требует жесткой честности.

Ежесекундно ваше поведение отражает, чему вы привержены. Каждое мгновение вам предоставляется возможность реализовать свою цель или подчиниться какой-то меньшей цели.

Совершенство достигается не тогда, когда уже нечего прибавить, но когда уже ничего нельзя отнять

Устранение меньших целей непрерывный процесс. Как писатель, каждый день, каждую минуту я выбираю: писать книгу или сделать что-то еще. Жизнь динамична, а не статична. Почти в каждом случае у вас будут отвлекающие факторы, планы других людей на вас и ваши собственные противоречивые желания. Нужно быть внимательным и проницательным, чтобы в каждый конкретный момент знать, какое решение лучше всего принять.

Например, если ваш ребенок получил травму или в случае чрезвычайной ситуации, вам очевидно нужно отправиться в больницу. Но чаще всего путь далеко не так очевиден, если только, как у Нила Геймана, у вас нет конкретной горы, к которой можно двигаться. Только после того, как вы посвятили себя конкретной цели с четкими приоритетами, вы сможете определить, что нужно сделать прямо сейчас.

Ведет ли меня это к цели? Это самое эффективное, что я могу сделать? Если ваш ответ «нет», то сосредоточьтесь на своем видении. Если вы поняли, что ошиблись и начали преследовать меньшую цель, как можно быстрее возвращайтесь к своему видению.

Французский писатель и поэт Антуан де Сен-Экзюпери сказал: «Совершенство достигается не тогда, когда уже нечего прибавить, но когда уже ничего нельзя отнять».

Какие меньшие цели вы можете немедленно устраниć? Каждый день и каждое мгновение вы будете сталкиваться с трудностями. Что вы будете делать в такие моменты? Ваше поведение демонстрирует, на что вы действительно нацелены. Шаг № 2 это выбор для вашего будущего, которое вы можете сделать прямо сейчас.

## **Шаг № 3**

### **Перейдите от необходимости к желанию узнать**

*«Делай до конца. Или не делай совсем. Нет такого слова “пытаться».*

*Магистр Йода*

Быть, делать, иметь вот как это работает. Доктор Дэвид Хокинс создал то, что мы называем *карта сознания*. Эта карта отражает уровни эмоционального развития личности. Нижние уровни это стыд, страх и гнев. Высшие уровни это мужество, принятие, любовь и просвещение.

Чем выше ваш прогресс на карте Хокинса, тем легче создать жизнь, которую вы хотите. Чем ниже вы находитесь, тем больше трения, сопротивления и боли будет в вашей жизни. Прогресс на всех уровнях это процесс перехода от необходимости к желанию знать. Когда вы думаете, что вам что-то нужно, у вас развивается нездоровая привязанность к этому. Нужда подразумевает, что вы находитесь в глубоком состоянии дефицита и не можете быть полноценным или счастливым, пока эта потребность не будет реализована.

Желание понятие куда более здоровое, чем нужда. Но желание это все еще состояние недостатка. Оно предполагает, что вы не обладаете тем, чего хотите.

Знание это более высокий уровень, чем желание. Стремление к знанию предполагает, что у вас уже есть то, чего вы хотите. Вы уже можете жить в состоянии принятия, мира и благодарности. Как сказала Флоренс Шинн, мистик и писательница начала XX века, «вера знает, что уже приобрела, и действует соответствующим образом».

Нечто подобное говорил актер Дензел Вашингтон: «Истинное желание чего-либо хорошего призвано показать, что на самом деле желаемое уже принадлежит вам, это весть, посланная Богом».

Когда вы знаете, что что-то уже ваше, вы ведете себя иначе. Продавец, который знает, что, по сути, уже совершил продажу, ведет себя иначе, чем продавец, который только хочет ее сделать. Если

человек знает, что утром он собирается встать и пойти в спортзал, он будет отличаться от человека, который просто хочет когда-нибудь это сделать. Знание это внутренний опыт и состояние принятия.

Закройте глаза и представьте «будущего себя» в конкретных деталях. Представьте себя там, где вы хотите быть. Вы живете в каком-то конкретном доме? Вы уютно расположились у камина с любимым человеком? Вы бежите марафон в определенном темпе?

Примите это видение как что-то, что у вас уже есть. В чем вы уверены. Вдыхайте принятие. Если хотите, молитесь и просите Бога о желаемом и ждите успокоения. Почувствуйте это спокойствие и улыбку. Будьте искренне благодарны за свое видение будущего.

Автор книг и преподаватель, доктор Джо Диспенза заявил: «Благодарность это сильная эмоция, потому что обычно мы чувствуем благодарность после того, как что-то получаем. Эмоциональная подпись благодарности означает, что что-то хорошее уже произошло. Когда вы благодарны или чувствуете признательность, вы находитесь в состоянии принятия. Когда вы принимаете благодарность, ваше тело бессознательно начинает верить, что все это происходит в будущем. Вы должны действительно почувствовать эмоции своего будущего. Это не интеллектуальный процесс это внутренний процесс. Как вы думаете, какие вещи вы достойны получить? Можете ли вы научить ваше тело чувствовать, каково это получать то, чего вы хотите, еще прежде чем это произойдет? Чтобы все это работало, вы должны быть способны делать это в настоящий момент».

*Основная причина, по которой люди не получают то, чего хотят, заключается в том, что они не чувствуют себя достойными.* Они могут представить себе цель, но эмоционально сопротивляются тому, чтобы принять ее. Они не верят в себя будущего. Они не чувствуют, что могут жить в изобилии. Они заблокированы и сопротивляются.

Наполеон Хилл сказал: «Человек сможет добиться всего, что его разум способен вообразить и во что способен поверить». Далее он заявил: «Если ваши молитвы представляют собой не просьбу получить то, чего у вас нет, а признательность и благодарность за то, что вы уже имеете, вы добьетесь необходимых результатов гораздо быстрее».

Благодарность невероятно сильная вещь, если вы выражаете ее по отношению к тому, что уже произошло. Она также необычайно сильна,

когда относится к тому, что вы хотели бы получить в будущемБлагодарность возвышает вас от желания к знанию.

Когда я действительно чего-то хочу, я медитирую, представляю, что желание уже исполнилось, и молюсь, пока не достигну состояния знания. Например, закрывая глаза и видя дом, в котором хочу жить со своей семьей, я глубоко вдыхаю принятие этого дома и мягко выдыхаю благодарность за настоящее. Я полностью признаю то, чего я хочу, уже мое. Я абсолютно спокоен. Я ни в чем не нуждаюсь. Чувствую только благодарность и принятие.

В своей книге «Человек мыслящий» Джеймс Аллен писал: «Люди привлекают не то, чего они хотят, а то, что они есть». Вот почему достижение знания и принятия имеет решающее значение. Вот почему вы должны быть «будущим собой» прямо сейчас.

Ваше поведение соответствует вашей идентичности. С научной точки зрения идентичность «хорошо организованная концепция личности, состоящая из ценностей и убеждений, которым индивид полностью предан».

Ваша личность это то, чему вы больше всего привержены. По мере того как вы выстраиваете свою индивидуальность в соответствии с «будущим собой», полностью принимая его истины, вы начинаете действовать как ваш «будущий я».

Доктор Стивен Кови сказал: «Знать и не сделать все равно что не знать».

Когда вы знаете, вы делаете. Знать и не делать это не знать.

Повторю цитату Флоренс Шинн: «Вера знает, что уже приобрела, и действует соответствующим образом». Вера знает. Это знание автоматически приводит к возвышенным действиям. Каждое небольшое действие, которое вы предпринимаете по отношению к «будущему себе», повышает ваш уровень ответственности и знания.

Каждое такое действие является доказательством вашей веры. И оно приближает вас к своему «будущему я».

«Знать» и «быть» раньше, чем все произошло в реальности, и есть ключ к «иметь». Зиг Зиглар заявил: «Прежде чем что-то делать, вам нужно кем-то быть, а прежде чем что-то иметь, необходимо что-то делать».

Это противоположно тому, как большинство людей подходят к своим желаниям. Именно поэтому мало кто живет жизнью, о которой

мечтает. Общий подход заключается в том, чтобы верить, что вы должны сначала иметь что-то, что позволит вам быть тем, кем вы хотите, и делать, что пожелаете.

Например, скажем, вы хотите стать предпринимателем. Вы можете подумать, что сначала вам нужна блестящая идея, или финансы, или «что-то», что позволит вам делать то, что вы хотите, и в конечном итоге быть тем, кем вы хотите быть. Вера в то, что у них сначала должно быть «что-то», тянет людей вниз по путанным тропинкам меньших целей, но эти тропинки никогда не приведут их туда, куда они хотят прийти.

Например, у меня есть друг, который хотел бы уйти на пенсию и полный рабочий день посвящать гуманитарной помощи. Но он считает, что сначала должен иметь определенные полномочия, финансы и опыт. Вместо того чтобы просто быть «будущим собой», он тратит десятилетия, накапливая квалификации, которые, по его мнению, позволят ему быть тем, кем он хочет, и поступать так, как пожелает. Он не понимает, что уже сейчас может быть собой из будущего. Если бы он начал со знания, то его действия исходили бы от его «будущего я», а не от его «настоящего и ограниченного я».

Примите и знайте то, чего вы хотите, уже ваше и вы можете жить и действовать исходя из своей цели, а не ради нее. Вы знаете, что уже преуспели, и действуете с позиции «будущего себя». Так как вы действуете от цели, а не к цели, ваши действия намного сильнее и согласованнее. Они основаны на вашей личности. Когда ваша индивидуальность укоренена в текущих обязательствах, а не в будущих, ваши действия слабы и не связаны с вашей целью.

Единственный способ осознать «будущего себя» это быть «будущим собой» прямо сейчас.

Будь, затем делай, потом имей.

Как только вы признаете истину «будущего себя» и узнаете, что будущее уже принадлежит вам, ваши действия согласуются с вашим видением. Ваши обстоятельства незамедлительно изменятся. Вы начнете видеть то, что раньше не видели. Вы прекратите делать то, что больше не совпадает с вашим видением.

Знать и не сделать – все равно, что не знать

Это все приводит нас к Шагу??4. На этом этапе вы, находясь в состоянии знания, напрямую потребуете то, чего хотите. Вы увидите пути, которые приведут вас к вашим целям.

Как сказал Уильям Хатчинсон Мюррей: «До тех пор, пока вы не преданы чему-то, есть место нерешительности, желанию отступить, абсолютной неэффективности. Что касается всех актов инициативы (и создания), есть одна элементарная истина, незнание которой убивает бесчисленные идеи и великолепные планы. В тот момент, когда кто-то действительно берет на себя ответственность, Провидение начинает работать. Все вокруг помогает произойти тому, что могло не случится при иных обстоятельствах. Целый поток событий вытекает из одного лишь решения, которое провоцирует всевозможные непредвиденные происшествия, встречи и материальную помощь, о которых человек и мечтать не мог».

## **Шаг № 4**

### **Попросите именно то, чего вы хотите**

*«Просите, и дано будет вамибо всякий просящий получает».*

*Евангелие от Матфея 7:7*

В течение пяти лет после колледжа Аманда Палмер проводила свои дни как живая статуя. Она красила кожу белой краской, надевала белое платье и стояла на ящике на площади с перевернутой шляпой у ног. Когда кто-то бросал ей доллар, она смотрела ему в глаза и вручала белый цветок.

По вечерам Палмер играла на пианино на местных шоу и писала песни для своего музыкального дуэта Dresden Dolls. Когда ее музыка стала популярной, она заработала достаточно денег, чтобы бросить работу. Тем не менее во время гастролей Dresden Dolls она поняла, что не хочет терять прямой человеческий контакт, который чувствовала, встречаясь глазами с незнакомцами. Поэтому после концертов группа раздавала автографы и фотографировалась с фанатами.

Dresden Dolls стали умело просить поклонников о помощи, преимущественно через Twitter.

Как сказала Палмер в своем выступлении «Искусство просить» на конференции TED:

«Итак, если мне нужно было попрактиковаться в игре на пианино, через час я уже была в доме фаната. Люди приносили нам домашнюю еду за кулисы по всему миру, кормили и ели с нами. Поклонники, которые работали в музеях, магазинах и в любых других общественных местах, радовались, если в последнюю минуту я решала выступить на их рабочем месте. Спонтанно, бесплатно. Я однажды твитнула: “Где в Мельбурне можно купить нети-пот [60]? И одна медсестра из больницы моментально привезла мне его прямо в кафе. Я купила ей смазки, и мы сидели там и говорили о сестринском деле и смерти».

Но потом запрос Палмер стал совсем другим, непохожим на случайное одолжение. Поскольку популярность Dresden Dolls продолжала расти, им предложили сделку с крупным музыкальным лейблом. Они подписали контракт и выпустили альбом, который был продан тиражом 25 000 копий. Лейбл посчитал этот релиз неудачным.

Однажды вечером после шоу Палмер давала автографы и обнимала фанатов. К ней подошел парень и вручил ей купюру в десять долларов. «Простите, я сжег ваш диск, который мне дал друг. Но я прочитал ваш блог и знаю, что вы ненавидите свой лейбл звукозаписи. Я просто хочу, чтобы эти деньги были у вас».

Люди продолжали давать Палмер деньги за ее музыку. Но теперь Палмер имела непосредственный контакт с теми, кто давал ей средства. С тех пор она решила раздавать свою музыку бесплатно. Она также решила, что если ей понадобится помочь, она будет обращаться к поклонникам напрямую. Она оставила свой лейбл и, чтобы собрать средства для следующего проекта с новой группой Grand Theft Orchestra, обратилась к краудфандингу [\[61\]](#).

«Целью было собрать 100 000 долларов, продолжала Аманда. Мои поклонники поддержали меня суммой в почти 1,2 миллиона долларов, что на тот момент сделало наш сбор самым большим музыкальным краудфандинговым проектом. В дело включилось очень много людей около 25 000».

Палмер советует нам просить без стыда. Мы учимся доверять, давать и получать. Она заканчивает свое выступление на TED словами:

«Я думаю, что люди были одержимы неправильным вопросом: “Как мы заставим людей платить за музыку? Что если бы мы вместо этого спросили: “Как мы можем позволить людям платить за музыку?”

判

Все, что у Палмер есть в жизни, она получает, потому что просит.

Грэм Стивен финансовый блогер на YouTube. На него подписаны миллионы. В начале каждого видео он находит умные способы попросить свою аудиторию поставить лайк или подписаться на канал. Иногда он тратит 300 секунд прося лайки и подписки. Конечно, некоторые люди критикуют Грэма за его прямоту. «Если ваши видео хороши, вам не нужно просить лайки и подписки», говорят они.

И они ошибаются.

Причина успеха канала Грэма заключается в том, что он просит свою аудиторию о помощи. Каждый раз, когда кто-то лайкает его видео, это очень помогает его каналу, так как алгоритмы YouTube начинают показывать его ролики большему количеству людей. В старых видео Грэма он не был столь бесстыден и не просил лайки и подписки столь прямолинейно. Иногда он вообще не говорил об этом. Или, если он это делал, его голос звучал робко и виновато. Но со временем он начал целенаправленно расширять свой канал. Он перестал бояться преуспеть. Он принял «будущего себя» и попросил того, чего хотел. И поскольку Грэм просил напрямую, сейчас его канал как никогда популярен и приносит ему миллионы долларов.

В своей книге «Сила двоих» Джошуа Вольф Шенк сказал: «Когда вы просите о том, чего хотите, если хоть один человек слышит вас, это может породить волну интереса».

Американский пророк и религиозный лидер начала? XIX века Джозеф Смит заявил: «Утомляйте Господа, пока он не благословит вас». Джозеф был известен тем, что отдавал все, что у него было, нуждающимся. Даже последнюю рубашку. Были времена, когда его собственный шкаф был пуст.

Однажды его семье было нечего есть, у них была только горстка кукурузной муки. Они сделали из нее лепешку. Джозеф начал молиться: «Господи, мы благодарим тебя за эту лепешку и просим тебя послать нам что-нибудь получше. Аминь». Перед тем как закончилась трапеза, раздался стук в дверь. Какой-то человек принес им ветчину и муку. Взволнованный Джозеф вскочил на ноги и сказал жене: «Я знал, что Господь ответит на мою молитву».

Когда вы просите о чем-то, то знаете, что очень преданы этому. Начните просить прямо, смело и без извинений, и вы начнете получать. Вы даже удивитесь тому, как быстро получите то, чего хотели.

Например, за последние три дня я получил несколько писем от людей, предлагавших мне именно то, чего я хочу. На данный момент я ищу две вещи. Во-первых, подходящего соавтора для будущей книги. Я рассказал другим о своей цели, зная, что решение ко мне придет. И я действительно получил сообщения от очень интересных людей, с которыми был бы рад поработать. Кроме того, все они были рады помочь.

*Когда вы просите, двери открываются. Часто мы боимся просить то, чего хотим, так как не можем представить, что получим желаемое. Поэтому мы занижаем свои просьбы и получаем только то, что внутренне готовы принять.*

Во-вторых, я ищу гострайтера [\[62\]](#), который поможет мне с первым черновиком моей следующей книги. Это позволит мне достичь моих профессиональных целей, в то время как я буду делать упор на свои три приоритета и больше времени проводить с семьей.

Я рассказал людям, что хочу найти гострайтера, и сегодня утром получил письмо от человека, который успел поработать над 30 книгами и был поклонником моей деятельности в течение многих лет. Это было даже слишком просто.

Вы можете быть пчелой, которая ищет цветы, а можете быть цветком, к которому пчелы летят сами. Когда вы прямо и четко просите о том, чего хотите, оно само приходит к вам. Я очень рад, что Лорен согласилась пойти со мной на свидание. Я рад, что продолжал просить ее об этом, даже когда ей было совсем не интересно.

Я продолжал просить, и у нас наконец-то состоялось настоящее свидание. Позже я попросил ее выйти за меня. Я помню, как просил Нейта Ламберта быть моим наставником. Я просил Боба Синклера в Клемсоне допустить меня до аспирантуры, хотя пропустил все сроки подачи заявления. Я просил Дэна Салливана стать моим соавтором, и сейчас мы работаем уже над нашей третьей книгой.

Однажды, во время научной конференции в Сан-Антонио я тренировался в спортзале отеля в то же время, что и несколько игроков Golden State Warriors [\[63\]](#). Я спросил, могут ли они достать мне билеты на игру. В тот вечер у нас были потрясающие места на стадионе.

Вы получаете от жизни то, что просите. Иногда вы должны быть настойчивы в своих запросах. И по мере своей эволюции, вы будете хотеть все лучших и лучших вещей. Страйтесь оттачивать видение «будущего себя». И вы будете просить о более конкретных вещах, которые лучше согласуются с вашим будущим.

Шаг № 4 к «будущему себе» это напрямую просить о том, чего хотите.

Просите у Бога в молитве. Просите у профессионалов. Просите у друзей. Просите у кого угодно. Просто просите. Не бойтесь. И не

стесняйтесь. Чем четче, чем проще вы будете просить, тем быстрее вы будете получать желаемое.

## Шаг № 5

### Автоматизируйте и систематизируйте «будущего себя»

*«Приступая к любому испытанию, первое, что нужно сделать, оптимизировать его. Разбейте его на минимальные задачи, упростите и устранимте все, что не является совершенно необходимым. После того как вы оптимизировали задачу, следующий шаг это автоматизировать ее как можно сильнее. Используйте программное обеспечение или процессы, помогающие выполнить задачу без участия человека, просто установите программу и забудьте обо всем. Наконец, все остальное делегируйте специалистам. Важно отметить, что хотя аутсорсинг<sup>[64]</sup> и может сделать многое для вас, им стоит заниматься только после оптимизации и автоматизации. Если вы отдаите на аутсорс неоптимизированную и неавтоматизированную задачу, вам это не поможет, так как ваш подход к ней все еще будет неэффективным. Гораздо лучше устранить ненужную работу и то, что осталось, уже отдавать на аутсорсинг».*

*Ари Мейзел*

Ясность в будущем формирует ясность в настоящем. Когда я начал работать со своим финансовым консультантом, мы обсудили мои цели и задачи. На основе этого обсуждения он предложил мне заняться *автоинвестированием* <sup>[65]</sup>. Нужно установить какую-то сумму денег, которая каждый понедельник автоматически будет переходить с моего банковского счета на мой инвестиционный счет. Задать настройку и забыть об этом. Со временем эту сумму нужно увеличить.

«Последовательность инвестирования плюс время вот, что имеет большое значение», объяснил мой консультант. Время на рынке важнее графика рынка.

Я установил комфортную для себя сумму и действительно забыл про это. Когда я разговаривал со своим консультантом три месяца спустя, он показал мне, как вырос мой инвестиционный счет с тех пор, как я занялся автоинвестированием. Я был ошеломлен и очень мотивирован. Я регулярно стал увеличивать сумму инвестиций.

Чтобы попасть туда, куда вы хотите добраться, быстрее и проще, автоматизируйте и систематизируйте «будущего себя». Когда все стратегические системы будут приведены в порядок, ваше сознание освободится для концентрации, планирования и игры.

Автоматизация обеспечивает согласованность результатов. Бизнес-стратег Эбен Паган называет это *неизбежным мышлением*. Его определение «думать и действовать так, будто успех является данностью, потому что вы создали все условия, чтобы его добиться». Не бойтесь начинать с малого. Спроектируйте собственную систему вокруг «будущего себя».

Системное проектирование [66] означает, что вы делаете ежедневные процессы беспроблемными и автоматическими для достижения своих целей. Устанавливайте барьеры там, где хотите избежать нежелательных результатов.

Как вы можете внести в свою жизнь одно изменение, которое создаст постоянный желаемый эффект? Например, удаление приложений социальных сетей с вашего мобильного телефона позволит избежать трата бесценного времени на просмотр ленты.

Продуманное создание системы возможно, прежде всего, благодаря уточнению и упрощению целей. Автор книг по менеджменту и настоящая легенда Питер Друкер сказал: «Нет ничего более бесполезного, чем делать с большой эффективностью то, что вообще не нужно было делать».

Эффективность это делать правильные вещи, в то время как результативность это делать вещи правильно. Эффективность всегда стоит выше результативности.

Системное проектирование связано с автоматизацией и аутсорсингом желаемых результатов. Дайте себе пространство, чтобы

направить свое внимание и энергию туда, куда вы хотите. Цель состоит в том, чтобы сбросить с вас психологическую и физическую нагрузку.

Мы с Дэном Салливаном написали книгу «Кто, а не как». Основная ее мысль заключается в том, что если вы хотите достичь больших целей, вам нужны правильные «кто», чтобы они позаботились о большинстве ваших «как». Когда вы пытаетесь сделать все самостоятельно, то состояние потока и поддержание фокуса даются нелегко, так как вам приходится заниматься сразу сотней задач. Делегировать важные задачи тем самым «кто» необычайно важно для системного проектирования.

Например, моя помощница Челси является барьером и фильтром для моего сознания. Я дал ей четкие критерии возможностей, которые мне интересны, и понимание того, какие задачи могут быть в моем расписании. Каждую неделю она получает десятки запросов на запись встречи со мной, но редко о каком из них осведомляет меня. Поэтому раз в неделю мы с Челси обсуждаем возможности или ситуации, которые она считает важными для меня.

Системное проектирование это метод проб и ошибок, а его совершенствование требует времени. Вначале Челси часто давала мне возможности, которых я не хотел, или назначала встречи, которые в конечном итоге расстраивали меня. Но по мере того как я становился все более предан «будущему себе», у нас получилось вместе создать лучший фильтр, пропускающий ко мне только то, что действительно важно.

В этом непрерывном процессе ключевое значение имеют терпение и практика. В своей книге «Парадокс выбора: почему “большезначит “меньше”» психолог Барри Шварц объяснил, что наличие большего количества вариантов приводит к усталости от принятия решений и в конечном итоге к решениям, о которых вы жалеете. В попытках сохранить большое количество доступных вариантов проявляется нехватка желания действовать и приверженности цели.

*Один из основополагающих аспектов принятия решений заключается в том, чтобы быть готовым упускать возможности.* После того как вы прояснили и упростили свое будущее, освободите себя от усталости, вызванной лишними решениями, отвлечениями и меньшими целями. Позвольте вашему вниманию сосредоточиться, тратьте время на самое важное на ваши три приоритета.

Быть избирательным и стратегически невежественным ключевой навык. Очень важно *не осознавать*, что происходит во внешнем мире. Автор Джон Максвелл сказал: «Невозможно переоценить важность практически всего». Почти все в мире за пределами вашей «большой троицы» несущественно. Почти все является отвлечением или меньшей целью по сравнению с «будущим я» и тремя главными приоритетами.

Незначительные факторы и любая новая информация могут изменить всю вашу жизнь. Эффект бабочки экономический принцип, объясняющий, что малое и незаметное влияние может осложнять и сильно менять всю систему.

Например, в 1995 году волки были вновь завезены в национальный парк Йеллоустон.

В течение 70 лет популяция оленей существенно выросла без хищников, которые могли бы на них охотиться. Люди пытались контролировать популяцию оленей, но у них ничего не вышло. Олени изничтожили всю растительность. С появлением нескольких волков, которые стали охотиться на оленей, ситуация изменилась. Оленей не просто становилось меньше. Они, что наиболее важно, стали избегать некоторых частей парка, в особенно долин и ущелий. Эти места сразу же восстановились. В некоторых районах высота деревьев увеличилась в пять раз. Бесплодные долины быстро покрылись осиновыми, ивовыми и тополинными лесами. В новых лесах появились птицы. Популяция бобров резко возросла. Они строили плотины, которые создали среду обитания для выдр, уток, рыб и рептилий. Из-за обилия ягод увеличилось количество медведей. Поскольку волки охотились и на койотов, популяция мышей и кроликов увеличилась, а затем стало больше охотившихся на них ястребов, ласок, лис и барсуков. Реки Йеллоустона стали более полноводными. Когда новые леса сформировались и укрепили берега, каналы сузились и образовались бассейны. Волки изменили не только экосистему Йеллоустона, но и его физическую структуру.

Небольшие изменения могут привести к нелинейным и неопределляемым сдвигам во всей системе. Отчасти поэтому «будущий вы» будет сильно отличаться от того, каким вы его видите сейчас. Вот почему системное мышление и системное проектирование так сильны. Если вы отключаетесь от мира, то можете позволить вирусу,

изначально почти незаметному, распространиться и захватить всю систему. И наоборот, вы можете изменить систему, блокируя входы и проектируя ее так, чтобы автоматизировать и совершенствовать свои результаты.

Внесение небольших изменений в вашу систему может иметь драматический эффект. Совершенствование системы для автоматизации желаемых результатов и блокировки шума и усталости от решений имеет важное значение для достижения состояния потока и высокой производительности. Важно отметить, что даже лучшая система быстро устаревает. По мере вашего развития и роста, ваши цели и ситуации будут меняться. По мере расширения вашего видения, начиная стремиться к лучшим результатам, вы будете совершенствовать вашу систему.

Шаг № 5 к тому, чтобы стать своим «будущим я», это автоматизация и систематизация вашего будущего.

Как можно лучше систематизировать желаемого «будущего себя»? Что можно упростить, что исключить из своей жизни, чтобы освободиться от усталости от решений и меньших целей? Какие барьеры и фильтры вы можете создать, чтобы защитить свое время и внимание? Что бы вы могли автоматизировать, как, например, еженедельную инвестиционную стратегию? Как вам найти тех «кто», что смогут справиться с вашими «как», находящимися за пределами вашей зоны гения [\[67\]](#)?

## **Шаг № 6**

### **Запланируйте «будущего себя»**

*«Для меня слово “занят” означает то, что человек не контролирует свою жизнь».*

*Дерек Сиверс*

Ваша идентичность управляет вашим поведением. Тот, кем вы на ваш взгляд являетесь, говорит вам, что делать. Ваше расписание отражает ваши приоритеты. Ваше расписание отражает то, чему вы на самом деле привержены. У многих людей в расписании превалируют срочные дела и меньшие цели, такие как встречи и звонки в Zoom. Редко чей-то график отражает приоритеты «будущего я».

В течение нескольких лет мое расписание было перенасыщено всевозможными встречами, большинство из которых, по сути, были меньшими целями и отвлекающими факторами. Они были срочными, но не важными. Я написал сотни сообщений в блоге и несколько книг, но им не нашлось места в моем расписании. Я говорил, что писать это моя главная цель и приоритет, но мой ежедневник говорил о другом, так как записи о книге я делал лишь на полях.

Шаг № 6 навстречу своему будущему это планировать свое время вокруг «будущего себя». Если подойти к этому правильно, то принципы Шага № 6 могут не только преумножить вашу продуктивную отдачу в десятки, а то и сотни раз, но и, что еще важнее, позволят вам контролировать собственное время, не позволяя графику контролировать вас.

Мы с Дэном Салливаном как-то раз обсудили четыре свободы Дэна:

1. Свобода времени.
2. Свобода денег.
3. Свобода отношений.
4. Свобода смысла.

Ваше время является четким показателем вашей приверженности. Вы не можете скрыть, как проводите свое время. Чтобы улучшить

свободу денег, отношений и смысла, овладеите свободой времени. Этот инструмент позволит взять под контроль ваше расписание. Определите, что в нем важнее всего, и устраните то, что не имеет значения. Чем чаще вы принимаете на себя ответственность за свое время и внимание, тем проще и легче реализовать «будущего себя». Однако, если ваше время будет постоянно тратиться на маленькие цели и планы других людей, то ваш желанный «будущий я» будет разочарован.

Есть два основных способа относиться ко времени: либо это нечто вне вас, что вы не можете контролировать, либо это что-то внутри вас, что вы контролируете полностью. В своей книге «Большой прыжок» доктор Гай Хендрикс объясняет эти две модели как Ньютоновское время и Эйнштейновское время.

Время Эйнштейна предполагает, что вы находитесь там, откуда приходит время. Вы можете сделать так много, как захотите. Ньютоновское время предполагает, что существует некая нехватка времени, и это приводит к неприятному чувству срочности внутри нас.

Доктор Джо Диспенза объяснил: «Ньютоновская физика это вера в причину и следствие, в то время как физика Эйнштейна вера, вызывающая эффект. Когда вы вызываете эффект, квантовое поле реальности реагирует на ваши мысли, энергию и действия».

Когда вы понимаете, что вы не эффект, а причина эффекта, то можете приумножить свою власть над «прошлым, настоящим и будущим я». Сколько ответственности вы готовы взять за свое личное время?

Чем чаще вы говорите «нет» меньшим целям, тем сильнее ваша приверженность созданию желаемых результатов. Недавно я очень серьезно задумался над этими идеями. Используя концепцию Кови, я решил «сначала положить большие камни». Я установил, что среды, субботы и воскресенья для меня дни, свободные от работы. Эти три дня в неделю, приблизительно 150 дней в год, предназначены исключительно для семьи и нерабочих видов деятельности.

Психологическая отстраненность от работы это привлекающее растущий интерес понятие в современной психологии. Если вы всегда работаете или всегда доступны, никогда полностью не восстанавливаетесь и не отдыхаете, отключившись от всего, то поток, творчество и высокая производительность практически невозможны.

Две важные задачи из списка моих рабочих целей написать больше хороших книг и сделать много роликов на YouTube. До недавнего времени я не мог добиться ни того, ни другого. По крайней мере я не был так успешен, как хотел бы быть. Я решил изменить приоритеты и поставил эти задачи на первое место в своей рабочей неделе. Понедельники и вторники это время для написания книг и съемок. На эти дни я не назначаю никаких встреч, даже если они очень важные и интересные. Я стараюсь ставить их на четверг и пятницу после 11 утра. На это время я также планирую коучинговые консультации, подкасты и созвоны с нужными мне людьми.

Составление расписания, которое отражает приоритеты вашего «будущего я», является крупным и важным шагом, который очень немногие люди по-настоящему делают. Никогда не будет удобного времени остановить поток меньших целей. Они никогда не перестанут появляться. Большинство успешных людей по-прежнему попадают в ловушку времени. Время управляет людьми, а не наоборот. Но всякий раз, когда я понимаю, что стал еще немного лучше контролировать свое время, я начинаю менее охотно тратить минуты на меньшие цели.

Вещи, которым я сказал «да» месяц назад, сегодня абсолютно для меня недопустимы. Я все чаще и чаще вычеркиваю их из своего расписания и ставлю фильтр на все, что Челси вносит в мой календарь.

Вам не нужен помощник, чтобы сделать это.

Свобода времени начинается с решения и требует постоянного совершенствования. А вы готовы поставить что-то важное выше срочного?

Вы преданы себе настоящему или будущему?

Вы движимы краткосрочными и быстрыми победами или смотрите вперед, думая о «будущем себе»? Без сомнения, принятие ответственности за свое время требует приверженности и мужества. «Быть занятым» может быть личной зоной комфорта, несмотря на понимание того, что вы неэффективны. Занятая жизнь в ловушке меньших целей позволяет избежать правды о «будущем себе».

Стивен Прессфилд называет это Сопротивлением. В своей книге «Война искусства» он пишет:

«Прокрастинация является наиболее распространенным проявлением сопротивления, потому что ей проще всего себя оправдывать. Мы не говорим себе: “Я никогда не напишу симфонию

Вместо этого мы говорим: “Я собираюсь написать симфонию. Просто начну завтра... Чем более важным для вас будет стремление развиваться, тем больше сопротивления вы почувствуете”.

Как только вы посвятите себя «будущему я», вы будете обязаны стать смелыми. Выбор свободы вместо безопасности это акт мужества. Есть ли риски? Конечно. Каждый раз, когда вы выбираете «будущего себя», а не «настоящего», возникает риск. Но быть «будущим собой» уже сейчас и делать то, что сделал бы он, важно, потому что это немедленно дает результаты, превосходящие все, что вы делали раньше. Да, с осознанной практикой приходит провал. Да, пребывание на поле может привести к боевым шрамам. Но мы уже знаем лучше потерпеть неудачу на уровне вашего «будущего я», чем преуспеть в качестве себя настоящего.

Насколько ваш график отражает ваше «будущее я»? Насколько ваш график отражает ваши приоритеты? И вновь процитирую Джима Коллинза: «Если у вас больше трех приоритетов, то у вас их нет».

Как только вы определите три своих приоритета, наступит время ими жить.

Планируйте свое время.

Будьте его хозяином.

## **Шаг № 7**

### **Решительно закончите незавершенную работу**

*«Если вы планируете что-то поменять в своей жизни, если у вас есть десятилетний план, спросите себя: почему вы не можете сделать это за шесть месяцев?»*

*Питер Тиль*

*«Завершайте дела часто. Завершай паршивые дела. Завершайте дела постоянно. Пропускайте встречи. Часто. Пропускайте их безнаказанно. Завершайте дела».*

*Сет Годин*

Чем больше вы инвестируете, тем стремительнее вы развиваетесь. Сет Годин один из самых продуктивных и инновационных бизнес-мыслителей XXI века. В 1999 году он опубликовал книгу «Доверительный маркетинг», содержащую революционную и гуманную концепцию. Он писал о том, что люди могут дать вам разрешение что-то им продать и что нет нужды агрессивно врываться в их жизни со своими продажами.

В 2003 году Годин опубликовал книгу «Фиолетовая Корова», которая помогала понять, как делать продукты, способные заинтересовать каждого, и как правильно их продавать. Зачем быть коричневой коровой, когда можно быть фиолетовой? Рисковать, быть смелым и выделяться.

Он заявил: «Если вы запоминающийся человек, то, вероятно, некоторым людям это не понравится. Но такова расплата за примечательность. Никто никогда не получает единодушной похвалы. Лучшее, на что можно надеяться, быть незамеченным. Критика всегда приходит к тем, кто выделяется».

Годин использовал идею «Фиолетовой Коровы» при запуске своей книги. Первый тираж он издал сам по стоимости, покрывающей разве

что доставку и сервисный сбор. Книга была упакована в бело-фиолетовую коробку из-под молока со всевозможными надписями. За первые два года выпуска было продано более 150 000 копий в 23 изданиях.

В 2007 году Годин опубликовал книгу «Яма», которая объясняет, как стать «лучшим в мире» и почему эту позицию серьезно недооценивают. Чтобы быть лучшим, вы должны знать, когда дело нужно довести до конца, а когда бросить. Он сказал: «Иногда мы впадаем в уныние и обращаемся к вдохновляющим словам, к таким как у Винса Ломбарди: “Трусы никогда не побеждают, а победители никогда не сдаются Плохой совет. Победители часто уходят с поля боя. Они просто бросают то, что нужно бросить, в нужное время».

*Бросьте свои меньшие цели.*

Оставьте все, что не ведет вас к горе. Не держитесь за что-то только потому, что прежний вы вложились в это. Бросьте все, что не является частью вашего «будущего я».

Годин опубликовал книгу манифест лидерства «Лидер есть в каждом. Племена в эпоху социальных сетей» в 2008 году, а в 2010 году выпустил книгу «Незаменимый», которая рассказывала о том, как стать незаменимым в своей работе. В этой книге он представил свою идею «завершения дела», которую он позаимствовал из цитаты Стива Джобса «Корабль настоящих художников» [\[68\]](#).

Вот что для Година значила эта идея:

*«Единственная цель любого начинания это его завершение. Пока проекты, над которыми мы работаем, не закончены, их будто не существует. Завершить значит нажать на кнопку Опубликовать в вашем блоге, провести презентацию для отдела продаж, ответить на звонок, продать кексы, разослать рекомендации. Завершение это столкновение между вашей работой и внешним миром».*

Последовательное завершение дел позволяет вам получить наилучший результат. Оно поддерживает вас на пути к цели. Годин продолжает:

*«Завершение не направлено на создание шедевра (но все шедевры были созданы благодаря тому, что их закончили). Я выпустил множество книг (большинство из них не очень хорошо продавались), но если бы я этого не сделал, у меня бы никогда не было возможности написать эту».*

Пикассо написал более тысячи картин, а вы, скорее всего, назовете лишь парочку.

Профессиональной деятельности Година уже много лет, а я упоминал только о нескольких его самых популярных работах. Он опубликовал более 20 книг и тысячи сообщений в своем ежедневном блоге. Годин заканчивал свои дела каждый день.

Сделанная работа лучше, чем идеальная. Процитирую Леонардо да Винчи: «Искусство никогда не заканчивается, но можно просто остановиться».

Чтобы закончить, вы выпускаете в мир свою несовершенную работу.

Годин сказал: «Иногда, завершение ощущается как компромисс. Вы поставили перед собой цель изменить ситуацию, создать шедевр, который имеет значение, и сделать свою лучшую работу. Затем наступает крайний срок, и вы должны прервать работу. Действительно ли завершение так важно? Я думаю, что это так. Я думаю, что дисциплина завершения имеет важное значение в долгосрочной перспективе “стать незаменимым”<sup>判</sup>».

История Година и его идеи приводят нас к седьмому и заключительному шагу вашего «будущего я», и это *агрессивное завершение*.

Завершайте свои проекты, закрывайте цели и задачи. Несовершенное завершение. Последовательное завершение. Завершение всех проектов, которые становятся лучше и лучше.

Чтобы стать «будущим собой», вы не должны оставаться за пределами поля. Выйдите из паралича анализа и выйдите на поле, где вы закончите свою работу.

Каким бы прекрасным вы ни были, «настоящий вы» невероятно ограниченный и невежественный. Лучшая работа, которую вы можете создать сейчас, это безделица в сравнение с тем, что может сделать ваш «будущий я». И он дает вам разрешение творить.

Ничто из того, что вы создаете, не будет идеальным. Все, что вы создаете, ограничено позицией, в которой вы находитесь.

Книги, которые я написал три года назад, отличаются от тех, что я написал бы сегодня. Если бы вы поговорили со мной через несколько лет после того, как я закончу эту книгу, вы бы говорили с другим Беном Харди. Мой «будущий я» другой человек. Так же, как и ваш.

Завершение дел приближает к «будущему себе». Вы застреваете, если никак не можете оставить свой прошлый проект или ваши прежние взгляды держат вас в прошлом.

Процитирую Адама Гранта из его книги «Подумайте еще раз»:

«Чтобы открыть для себя радость неправоты, мы должны отстраниться. Я узнал, что два вида отстранения особенно полезны: отделить ваше настоящее от вашего прошлого и отделить ваше мнение от вашей идентичности. Мое прошлое было Мистером Фактом я был слишком зациклен на знаниях. Теперь я больше заинтересован в том, чтобы выяснить то, чего я еще не знаю. Основатель инвестиционной компании Bridgewater Associates Рэй Далио сказал: “Если ты не оглядываешься на себя и не удивляешься, тому, как был глуп год назад, то ты, должно быть, за последний год немногому научился”[4].

Я с уважением отношусь к чувствам Гранта и Далио, хотя я не согласен с тоном Далио. Нет никакой ценности в неуважении к своему «прошлому, настоящему или будущему себе» или его унижении. Прежний вы был более ограниченным в своих масштабах и опыте, чем вы настоящий. Но и вы настоящий значительно ограничены относительно вас будущего.

Пусть эта истина освободит вас.

Существуют два основополагающих принципа непрерывного завершения. Применяйте эти принципы последовательно, чтобы инвестировать в потери и совершить быстрый прогресс на пути к своему «будущему я».

1. Закон Паркинсона: работа заполняет все пространство, которое вы ей даете. Если вы даете себе три года, чтобы завершить что-то, то на завершение три года и уйдет. А если дадите себе три месяца, то, скорее всего, найдется и способ уложиться в срок.

2. Правило 80 %: сделанная работа лучше, чем идеальная. Дэн Салливан объяснил: «Настроенный на 80 % результата получает результат, в то время как настроенный на 100 % все еще думает об этом».

Перфекционизм приводит к прокрастинации. «Настроенный на 80 % получает результат».

Когда мы отправили человека на Луну, наука была очень далека от сегодняшнего уровня. Мы изобретали, пока у нас не появились

инструменты, чтобы попасть на Луну. Сейчас мы бы ни за что не воспользовались теми же инструментами, что и тогда.

Продуктивный лучше, чем совершенный. Чем больше вы делаете завершение дел своим образом жизни, тем больше вы становитесь «будущим собой».

80 % для вас настоящего уже превосходят все то, что прошлый вы когда-либо мог бы сделать. 80 % для вас будущего будет превосходить все то, что вы настоящий можете сделать. Уверенность приходит с завершением. Завершение требует преданности.

Любой может начать, но мало кто заканчивает. Чем дальше вы идете, тем меньше будет конкуренция. Большинство людей пошли на поводу своих меньших целей и сдались давным-давно. Каждый шаг, который вы делаете к «будущему себе», делает вас более уникальным. Все проекты, что вы завершаете, учат вас тому, что вы будете использовать в следующей работе. Станьте мастером завершения. Если вы этого не сделаете, то ваш «будущий я» будет лишь идеей, но не реальностью.

## Итоги третьей части

Ваш «будущий я» просто невероятный гид.

Он любит вас больше, чем вы любите себя. Ваш «будущий я» будет развиваться в любом направлении, которое вы выберите и конкретизируете. Чем проще и яснее ваш «будущий я», тем более сфокусированным вы будете сейчас. В последнем разделе книги мы рассмотрели семь шагов, которые помогут стать «будущим собой» уже сейчас. Эти шаги позволят вам прояснить и расставить приоритеты и изменить вашу жизнь.

Все шаги просты и ясны, но предполагают постоянную работу и совершенствование. По мере того как вы начнете совершать эти шаги, ваша жизнь начнет быстро меняться. Каждый день вы будете жить с большим намерением и приверженностью. Вы отбросите меньшие цели. Вы будете иметь четко сформулированное отношение к «будущему себе». Вы все отчетливее будете понимать, что желаемое уже принадлежит вам. Ваша система организации жизни изменится, позволяя вам достигать невероятных результатов с большей легкостью и из состояния потока. Ваше расписание изменится, так как будет отражать приоритеты, а не меньшие цели. Вы будете становиться все более эффективным и продуктивным, создавая более и более успешные проекты.

## **Заключение**

# **Будь будущим собой прямо сейчас**

*«Свобода заключается в смелости».*

*Роберт Фрост*

1 сентября 2012 года мы с Лорен поженились. Ровно год спустя мы сделали капсулу времени, которую планировали вскрыть через 10 лет после свадьбы. Мы написали письма себе будущим и сняли видео, в котором обсуждали, где и как будем жить. Затем поместили наши письма и флешки с видеофайлами в стеклянную банку, и с тех пор она стоит на полке в нашей гостиной.

Я пишу эти слова, а на календаре 13 января 2022 года. Скоро мы откроем нашу капсулу времени и посмотрим, какие послания в ней хранятся. Понимая, что этот день быстро приближается, я, конечно, заинтересован в том, чтобы достичь как можно большего прогресса до момента открытия банки. Мне не терпится увидеть, насколько близки к реальности были наши предсказания, насколько наши жизни отличаются от наших представлений десятилетней давности. Девять лет назад мы с Лорен только-только закончили учебу. Мы жили в подвале дома ее родителей. Не менее 15 программ аспирантуры отклонили мою заявку. Будущее было совсем неопределенным. Я знал, что хочу быть писателем, но не хотел приступать к этому процессу в ближайшие три года. У нас не было детей. Я не был предпринимателем и не планировал им стать. Мы не знали, что усыновим троих детей и родим еще троих. Мы и не подозревали, как моя писательская карьера будет развиваться. Я понятия не имею, о чем мы писали в капсуле времени, но уверен, что жизнь, которую мы создали, намного превосходит все наши прежние мечты.

В начале этой книги я рассказал историю Джимми (MrBeast) Дональдсона и четырех видеокапсул, которые он снял для «будущего себя». Он снимал ролики, которые планировал открыть через полгода, год, пять и десять лет. В 2020 году третье такое видео с посланием себе через пять лет Dear Future Me было опубликовано на его YouTube-

канале. Молоденький Джимми мечтал, что у него будет миллион подписчиков на YouTube. Он безудержно воплощал в жизнь свои мечты.

Поскольку наш с вами разговор подходит к концу, у меня для вас есть последнее предложение. В следующие 24 часа сделайте капсулу времени в любом формате для «будущего себя». Как и Джимми, вы можете снять видео и установить дату публикации. Вы можете написать себе письмо и хранить сообщение в банке на полке, как мы с Лорен. Формат имеет гораздо меньшее значение, чем сам факт того, что вы сделаете это.

Например, 1 января каждого года мой друг Ли Брауэр снимает короткий видеоролик, в котором говорит от лица «будущего себя», каким он будет через год. Он говорит: «Ли, если ты видишь это, значит еще один год позади». Затем «будущий Ли» перечисляет все, что якобы произошло с ним в течение этого года. Год спустя Ли смотрит видео, чтобы увидеть, насколько близки его предположения были к реальности. А потом снимает видео на следующий год.

Вы можете создать несколько капсул времени: шесть месяцев, 12 месяцев, три года, пять лет, десять лет, 20 лет. Ваша капсула времени ваш последний призыв к тому, чтобы стать «будущим собой». Создайте свою капсулу с необходимым вам временным отрезком уже сегодня. Сделайте ваше видение ясным и смелым. Используйте принципы, которые вы узнали в этой книге, чтобы увидеть «будущего себя» и начать взаимодействовать с ним. Определите три своих главных приоритета. Знайте, что какими бы хорошими не были ваши прогнозы, «будущий вы» скорее всего будет совсем не таким, каким вы ожидаете его увидеть. Жизнь научит вас большему, чем вы ожидаете. Ваш «будущий я» намного мудрее, чем вы можете себе представить.

В ожидании открытия капсулы будьте «будущим собой» уже сейчас. «Быть» это первый шаг на пути к «делать». Делайте то, что сделал бы ваш «будущий я». Знайте, что вы хотите, уже ваше. Посвятите 100 % себя своему будущему. Устраните меньшие цели. Обратите каждый свой новый опыт в шаг к достижению цели. Поддерживайте «будущего себя».

Поздравьте себя! Эта книга ваша первая инвестиция в свое будущее! Идите вперед прямо сейчас и будьте «будущим собой»!

# Благодарность

Во время написания книги «Гибкая личность. Как избавиться от ограничивающих убеждений и изменить свое будущее» я неожиданно наткнулся на исследования «будущего я». Я сразу почувствовал, что однажды напишу книгу на эту тему. Это было почти три года назад, но с тех пор идея «будущего я» поглотила большую часть моих мыслей. Прежде всего, я хотел бы поблагодарить и выразить признательность всем исследователям и ученым в этой новой и захватывающей сфере. Особо следует отметить докторов Марти Селигмана, Роя Бомейстера, Даниэля Гилберта, Хэла Хершфилда и Андерса Эрикссона.

Огромное спасибо Хэй Хаусу за веру в меня и этот проект. В частности благодарю Риду Трейси, Пэтти Гифт и Мелоди Гайю. Спасибо за веру в этот проект и спасибо за ваше терпение, поскольку я постоянно пропускал дедлайны.

Спасибо за ваш вклад в меня «настоящего и будущего». Спасибо Такеру Максу за бесконечные разговоры со мной об этой книге на протяжении 18 месяцев. Спасибо, что помогли мне поверить в важность этой книги. Спасибо за то, что немедленно призвали меня быть своим «будущим я». Спасибо Джо Полишту за то, что познакомил меня с Ридом Трейси и Такером Максом!

Спасибо моей жене, Лорен, и моей маме, Сьюзан Найт, за то, что поддерживали меня с самого начала и помогали мне разобраться в собственных мыслях. Без вашей помощи эта книга была бы полной сумятицей.

Благодарю Пэгги Сью Веллс за то, что присоединилась к проекту в последнюю неделю до сдачи рукописи и помогла отполировать ее. Твои небольшие, но важные изменения сделали эту книгу значительно чище и лучше.

Спасибо моей команде, особенно Челси Дженкинс и Наташе Шиффман, за то, что они поддерживали мой бизнес, пока я месяцами занимался этим проектом. Спасибо, что вы часть моей команды и что любите свою работу.

Кроме того, спасибо Миган Харман, Дженессе Кэттерсон, Алексис Свонсон, Каре Авей, Кире Мичем и Кэтлин Чадвик.

Спасибо всем, кто когда-либо читал мои посты в блоге, кто прошел через мои онлайн-курсы или был частью моего сообщества AMP [\[69\]](#). Спасибо за веру в мою работу. Моя цель помочь вам сформировать видение «будущего себя» и стать им.

Спасибо моей семье, особенно Лорен и моим детям, за любовь и поддержку. Спасибо за ваши жертвы и вклад в меня. Именно они и позволили мне написать эту книгу. Я очень люблю вас. Вы мой приоритет<sup>??1</sup> в жизни. И я очень хочу продолжать работу над «будущими нами».

Боже, спасибо, что подарил мне эту невероятную жизнь. Спасибо вам за ваш вклад в меня и моего «будущего я». Спасибо за вашу благодать и подарки. Я знаю, что «будущий я» будет взаимодействовать с вами еще больше.

## **Об авторе**

Доктор Бенджамин Харди организационный психолог, автор и ведущий мировой эксперт по прикладной науке о «будущем я». Продано больше сотни тысяч его книг, сотни миллионов людей читают его блоги. У них с женой Лорен шесть детей. Они живут в Орландо, штат Флорида.

# ЛУЧШИЕ КНИГИ О БИЗНЕСЕ С ЛОГОТИПОМ ВАШЕЙ КОМПАНИИ? ЛЕГКО!

Удивить своих клиентов, бизнес-партнеров, сделать памятный подарок сотрудникам и рассказать о своей компании читателям бизнес-литературы? Приглашаем стать партнерами выпуска актуальных и популярных книг. О вашей компании узнает наиболее активная аудитория.

## ПАРТНЕРСКИЕ ОПЦИИ:

- Специальный тираж уже существующих книг с логотипом вашей компании.
  - Размещение логотипа на супер-обложке для малых тиражей (от 30 штук).
  - Поддержка выхода новинки, которая ранее не была доступна читателям (50 книг в подарок).

## ПАРТНЕРСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ:

- Рекламная полоса о вашей компании внутри книги.
  - Вступительное слово в книге от первых лиц компании-партнера.
  - Обращение первых лиц на суперобложке.
  - Отзыв на обороте обложки вложение информационных материалов о вашей компании (закладки, листовки, мини-буклеты).



У вас есть возможность обсудить свои пожелания с менеджерами корпоративных продаж. Как?

**Звоните:**

+7 495 411 68 59, доб. 2261

**Заходите на сайт:  
[eksmo.ru/b2b](http://eksmo.ru/b2b)**



---

---

**notes**

## **Примечания**

**1**

*Взгляд в будущее, опережение событий.*

**2**

«Помни о смерти» крылатое выражение, позволяющее вам постоянно помнить о смерти, чтобы ценить нынешний момент.

**3**

Послание к евреям апостола Павла Евр: 11: 1.

**4**

*От греч.* «логос» смысл, причина.

# 5

*Лат.* «с точки зрения вечности», описывает универсальную и вечную истину, вне зависимости от текущей действительности.

# **6**

Мысли, касающиеся прошлого.

7

Библия, притча 29 стих 18.

# **8**

Распад, разложение.

**9**

Уильям Фолкнер «Реквием для монахини».

**10**

Книга не переведена на русский.

# 11

Предсказание, которое косвенно влияет на реальность таким образом, что в итоге оказывается верным.

# 12

Суть эффекта близости заключается в том, что находящееся рядом с вами активнее влияет на вас.

# 13

Transformational and not transactional (дословно трансформационные, не транзакционные).

**14**

Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе.

**15**

Часто используется в виде аббревиатуры 10X (умножить на 10).

# 16

Позиция игрока нападения в американском и канадском футболе.

**17**

Американский кабельный спортивный телевизионный канал.

# 18

Armchair quarterbacking термин, обозначающий людей, которые с трибун или дивана анализируют и критикуют игроков на поле.

**19**

Метафора поле битвы, действия; практика, работа.

**20**

Одна из форм деятельности Церкви и религиозных организаций, имеющая целью обращение в христианство неверующих или представителей иных религий.

**21**

Также «вывести из строя», «испортить», «помешать самому себе».

**22**

Поток, потоковое состояние психическое состояние, в котором человек полностью включен в то, чем он занимается.

## 23

Парадокс объясняет, почему далеко не все компании, которые делают значительные успехи, становятся успешными. Почему те, кто «желают меньшего» выходят вперед, а те, кто стремится «быстро захватить все», остаются в аутсайдерах. Суть «парадокса ясности» чем яснее цель, тем быстрее появятся результаты и тем быстрее теряется ясность.

**24**

Рассеянные, рассредоточенные.

**25**

События февраля 1986 года на Филиппинах, приведшие к отстранению от власти авторитарного президента Фердинанда Маркоса.

# **26**

Слова Кови. Также Платон писал, что душа предшествует существованию в физическом теле.

Теория, согласно которой жизнь, или Вселенная, не могла возникнуть случайно.

## 28

Поток психическое состояние, в котором человек полностью включен в то, чем он занимается, что характеризуется деятельным сосредоточением, полным вовлечением в процесс деятельности. Эту концепцию предложил Михаил Чиксентмихайи.

## 29

«Попытка». Попытка, за которую команда, владеющая мячом, имеет право на розыгрыш мяча. Нападение имеет четыре попытки, чтобы пронести мяч на 10 ярдов вперед и получить опять First Down (первый даун), то есть четыре новые попытки.

**30**

Один из способов набора очков в американском и канадском футболе.

# 31

*Социально обусловленное когнитивное искажение, психологическая иллюзия, которая выражается в том, что люди вне зависимости от своего возраста верят, что в прошлом они пережили значительный личностный рост и претерпели некоторые психологические изменения, но не будут существенно меняться в будущем.*

## 32

Нет аналога. Маркетинговый термин, означающий время между формированием желания купить что-то и самой покупкой когда покупатель ищет товар на разных сайтах, думает, проверяет, сравнивает. Мысленные метания.

# 33

Легенда о Гамельнском крысолове (дудочнике); аналог «платить по счетам».

**34**

Склонность действовать неосознанно, автоматически, непроизвольно.

В Росси слоган «Once You Pop, You Can <sup>惟</sup> Stop» для рифмы перевели по-другому «Попробовав раз ем и сейчас».

**36**

*Совокупность личностных активов и тех ресурсов, которые накоплены субъектом с течением времени.*

**37**

Объединение результатов нескольких исследований методами статистики для проверки одной или нескольких взаимосвязанных научных гипотез.

## **38**

Этот раздел психологии занимается выяснением того, какое влияние оказывают на людей структура промышленной организации, принятые в ней порядки, товарищи по работе, менеджеры, а также физ. и соц. производственная среда.

**39**

Universal Tennis Ranking (мировое сокращение UTR).

**40**

Индивидуальная система, состоящая из показателей, этапов, шагов, направленных на достижение цели.

**41**

Когда человек намеренно терпит неудачи или идет на лишения, чтобы в будущем это возместилось сполна.

## **42**

Комплекс парных упражнений тайчи, характеризующийся постоянным взаимодействием партнеров через точку контакта. Включает в себя различные формы толчков и давления и методов их нейтрализации.

**43**

189 см, 90 кг.

Британский предприниматель, основатель корпорации Virgin Group, включающей около 400 компаний различного профиля.

**45**

*Склонность приписывать результаты деятельности внешним факторам.*

**46**

Тот, кто держит все под контролем.

*Христианское учение о соединении человека с Богом, приобщении тварного человека к нетварной божественной жизни через действие божественной благодати.*

# **48**

Это человек, который во всем дисциплинированно придерживается принципа «меньше, но лучше».

**49**

Brigham Young University (сокращенно BYU).

# 50

Ассоциация восьми частных американских университетов, расположенных в семи штатах на северо-востоке США. Это название происходит от побегов плюща, обвивающих старые здания этих университетов. Университеты, входящие в лигу, отличаются высоким качеством образования.

Во многих общественных колледжах существует «открытый набор» для студентов, окончивших среднюю школу (в англоязычных странах 9<sup>2</sup> классы, где набираются нужные для колледжа кредиты, обычно называются «старшая школа», или *high school*).

Не переведена в России. Произвольный перевод «10X легче, чем 2X», «Преумножить в десять раз легче, чем в два».

**53**

Сокращение: «преумножение в 10 раз; в разы».

**54**

Британский научно-фантастический телесериал компании BBC об инопланетном путешественнике во времени, известном как Доктор.

**55**

Ежегодная премия за достижения в области научной фантастики.

**56**

Наградами Nebula ежегодно отмечают лучшие произведения научной фантастики или фэнтези, опубликованные в Соединенных Штатах.

**57**

Награда, присуждаемая Horror Writers Association за выдающиеся достижения в жанре литературы ужасов.

**58**

Американская ежегодная литературная премия, присуждаемая автору за выдающийся вклад в американскую литературу для детей.

**59**

Британская ежегодная премия в области литературы для детей и юношества.

**60**

Это маленький чайник или горшочек для промывания носа.

# 61

Коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Литературный раб (гострайтер) автор, пишущий тексты на заказ (книги, статьи, автобиографии и т. п.) за другое, как правило известное, лицо (в частности, за руководящего политического, государственного деятеля, артиста или писателя).

**63**

Американский профессиональный баскетбольный клуб из Сан-Франциско, Калифорния.

# 64

Аутсорсинг (также *аутсорс*) передача организацией на основании договора определенных видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области.

*Это инструмент, который позволяет инвесторам создавать инвестиционный портфель на основе настраиваемых наборов критерииев.*

# **66**

Составление четкого плана действий и описание ресурсов для создания информационной системы, которая отвечает потребностям бизнеса.

**67**

Это то, где ваша страсть встречает природный талант.

**68**

Имеется в виду заявление о намерении, которое не осуществится.  
Творческий порыв бесполезен, если вы не выполните задание.

**69**

Accelerated Management Program.