

ВІШЕН ЛАК'ЯНІ
засновник компанії Mindvalley

КОД ВИНЯТКОВОСТІ

ЖИВИ ЗА ВЛАСНИМИ ПРАВИЛАМИ

*Переклала з англійської
Наталія Валецька*

«НАШ ФОРМАТ» • КИЇВ • 2019

[>>>](http://kniga.biz.ua) Купити книгу на сайті kniga.biz.ua

ЗМІСТ

<i>Перш ніж почати, знайте:</i>	
<i>перед вами незвичайна книжка</i>	9
<i>Вступ</i>	12

ЧАСТИНА ПЕРША ЖИТТЯ В КУЛЬТУРНОМУ ПРОСТОРИ

1 Піднятися над культурним простором	26
2 Заперечити дурні правила	43

ЧАСТИНА ДРУГА ПРОБУДЖЕННЯ

3 Програмування свідомості	73
4 Переписати моделі реальності	95
5 Поліпшення систем життя	120

ЧАСТИНА ТРЕТЯ ПЕРЕКОДУЄМО СВОЄ Я

6 Змінювати реальність	145
7 Працастя щодня	162
8 Створіть бачення свого майбутнього	181

ЧАСТИНА ЧЕТВЕРТА СТАЄМО ВИНЯТКОВИМИ

9 Будьте непохитними	205
10 Жити за покликанням	221

Додаток. Інструменти для подорожі	244
Код винятковості	277
Подяки	280
Словник	283
Джерела	288

ПЕРШ НІЖ ПОЧАТИ, ЗНАЙТЕ: ПЕРЕД ВАМИ НЕЗВИЧАЙНА КНИЖКА

Якщо чесно, я б завагався називати цю книжку посібником для особистісного зростання. Вона більше схожа на посібник із особистісного прориву. Вона змусить вас по-іншому глянути на ті аспекти вашого життя, які, можливо, роками працювали на автопілоті.

Це означає, що за кілька місяців по прочитанню цієї книжки ви, можливо, перестанете сприймати певні аспекти своєї поточної реальності. Ваші стосунки, кар'єра, мета, духовні вірування можуть бути змушені змінитися, коли ви зрозумієте, що багато ваших переконань і рішень у минулому не були наслідком вибору, а лише наперед встановленими значеннями за замовчуванням.

Ця книжка покликана переламати ваш погляд на світ і дати вам інструменти змінити його через когнітивні зміни у вашому мозку. Якщо коротко, вона пробуджує. Коли побачите шаблони, які унаочнює ця книжка, ви вже не зможете їх «не бачити».

Залежно від вашого світогляспросвітлення. І ніколи не через байдужість.

Окрім своїх ідей, ця книжка унікальна ще кількома речами.

Нові слова. Оригінальний текст книжки привносить понад 20 нових слів у англійську мову. Мені довелося придумати нові слова на позначення (іноді жартівливе) нових моделей для життя, які я вам покажу. Слова мають силу, оскільки впливають на те, як ми бачимо світ. Коли ви їх зрозумієте, ваш погляд на певні речі зміниться.

Онлайн-досвід. Ця книжка йде в комплекті зі спеціально розробленим додатком, у якому ви знайдете багато годин додаткового

контенту, практики, тренінгів тощо. Сподобалася конкретна ідея одного з мислителів, про яких я згадую в книжці, наприклад, Пітера Діамандіса? Можете скористатися додатком, щоб дізнатися більше й послухати моє інтерв'ю з ним повністю. Зацікавилися конкретною технікою, про яку я розповідаю? У додатку є відео з моїми інструкціями щодо її використання. Ви знайдете там фантастичні зображення, фото, ідеї — і все це в додатку для веб, Android та iOS. Ви можете прочитати цю книжку за кілька годин або ж днями досліджувати весь контент. Додаток доступний за посиланням: www.mindvalley.com/extraordinary.

Соціальна освітня платформа. Оскільки ця книжка про те, як поставити під сумнів усталене життя, то коли я писав її, почав сумніватися у традиційних способах написання книжок. Чи не найбільше щодо «книжки» в сучасному розумінні мені дошкулило те, що не можна взяти й поспілкуватися з іншими читачами чи з автором. Я вирішив виправити такий недолік для цієї книжки. Моя команда розробила соціальну освітню платформу, яка дає змогу авторам і читачам спілкуватися і вчитися одне в одного. Це перша подібна платформа в світі. Там ви можете спілкуватися з іншими читачами, ділитися ідеями та навіть зв'язатися безпосередньо зі мною з мобільного пристрою чи комп'ютера після того, як зареєструєтеся для онлайн-досвіду. Можливо, завдяки цьому ця книжка є одним із найбільш технологічних видань в історії. Доступ до соціально-освітньої платформи можна отримати через онлайн-досвід за посиланням: www.mindvalley.com/extraordinary.

Навчальна методологія. Ця книжка створена для того, щоб допомогти вам навчатися за новою моделлю, яку я називаю «Програмування свідомості». Щойно ви це зрозумієте, всі ідеї, висловлені на цих сторінках, почнуть поєднуватися одна з одною. Крім того, ви навчитеся вчитися. Після прочитання цієї книжки вам стануть більш зрозумілими всі інші книжки про особистісне зростання, і ви краще опануєте висловлені в них ідеї.

Стиль письма. Як правило, мої найкращі й найбільш змістовні розмови трапляються з друзями, коли ми сидимо десь у закладі з випивкою. Ми — вразливі, ми — чесні, ми — відкриті, ми — прозорі. Коли я отак спілкуюся про життя і бізнес (часто за келихом

ВСТУП

Гадаю, звичайні люди можуть вирішити стати незвичайними.

ІЛОН МАСК

Я готувався виступати з доповіддю. То мав бути незвичайний виступ. На конференції в Калгарі мене поставили останнім — зазвичай цей час віддають *найменш* популярним доповідачам. Переді мною на сцені стояли неймовірні люди. Його Святість Далай-лама, мов майстер Йода, в помаранчевих шатах, дарував слухачам перли мудрості. Після нього — лауреат Нобелівської премії Фредерік Віллем де Клерк, колишній президент Південно-Африканської Республіки. Сер Річард Бренсон, засновник компанії Virgin Group, а за ним Тоні Шей, CEO компанії Zappos.

Моя черга підійшла на третій день. Я був таким собі «хвостиком» — доповідач без імені, якого взяли за принципом «бюджет на знаменитостей закінчився, а час іще є».

Я вийшов на сцену. На мене вичікувально дивилася найбільша аудиторія, перед якою я виступав. Я хвилювався й перед виходом потайки ковтнув горілки з надією, що це допоможе заспокоїтися. Мій одяг — порвані джинси й широка сорочка — свідчив лише про те, що мені бракує смаку. Мені було тридцять три.

Я говорив про те, що, власне, було мені близьким: як люди розуміють життя, мету, щастя й сенс. Під кінець виступу я зауважив, що мене слухають з радістю й зі сльозами на очах. За результатами голосування мене обрали найкращим промовцем конференції (разом із Тоні Шеєм із Zappos). Це було неймовірно, особливо якщо врахувати, які знаменитості там виступали, а я був без досвіду й без особливих досягнень. Але я обійшов Далай-ламу! (Я цим трошечки пишаюся, а йому, певне, однаково, адже він — Його Святість, а я просто містер).

Того дня я говорив про те, що означає жити винятковим життям, а це залежить не від щасливого збігу обставин, тяжкої праці чи старанних молитов. Для цього є метод, яким може скористатися будь-хто — код, доступний кожному; метод, який зробить ваше життя винятковим.

Ці ідеї спрацювали для сотень тисяч людей, а не для кількох обраних. Цим кодом для пошуку щастя й сенсу життя користуються окремі особистості по всьому світу, а також багато шкіл і компаній. Я відкрив його методом проб і помилок, а ще завдяки тому, що уважно придивлявся до найдивовижніших людей планети.

Відео мого виступу отримало майже півмільйона переглядів на YouTube попри те, що він тривав аж годину. А ще я отримав пропозиції написати книжку. Але я не почувався готовим. Хто я такий, щоби стати автором? А три роки потому сталося ще дещо. Ми сиділи з Річардом Бренсоном після вечірки на острові Некер, і коли решта гостей розійшлися і ми залишилися удвох, я поділився з ним кількома своїми ідеями й теоріями про те, чому він та інші стали такими винятковими. Бренсон повернувся до мене і сказав: «Ти маєш написати книжку». Бренсон — не просто підприємець, яким я захоплююся. Він ще й мій улюблений автор — за книжку «Втрачаючи невинність». Цього поштовху мені й бракувало, щоб почати працювати над «Кодом винятковості». До написання мною першого розділу мине ще три роки. Та зараз книжку вже написано, і маю честь віддати її вам у руки.

Я розповідаю це лише для того, щоб уразити вас потужністю ідей, викладених у цій книжці. Це не звичайна книжка з особистісного розвитку. Це навіть не типова нехудожня література. Вона придумана і написана так, щоб узяти дуже складні ідеї (наприклад, ключі до успіху, сенсу й щастя) і розбити їх на шаблони й моделі, зрозумілі кожному. І я серйозно про «кожному» (коли я писав ці рядки, мені прислали відео, на якому вчитель в Індії пояснює ідеї з цієї книжки кільком сотням індійських школярів).

І ці ідеї працюють. Якби ви знали про мене більше (я розповім про це в наступних розділах), то подумали б, що я не повинен був досягнути такого успіху, який маю сьогодні. Все було проти мене. Але мені пощастило жити «винятковим» життям: якщо коротко, — таким, якого, за логікою, у мене не мало би бути, життя, в якому я:

1 ПІДНЯТИСЯ НАД КУЛЬТУРНИМ ПРОСТОРОМ

РОЗДІЛ, У ЯКОМУ НАВЧИМОСЯ СТАВИТИ
ПРАВИЛА СВІТУ ПІД СУМНІВ

Коли ви ростете, вам кажуть, що світ такий, який є, і треба просто жити в ньому. Постарайтеся не ламати стіни. Постарайтеся жити тихим сімейним життям, відкладати трохи грошей і радіти. Це дуже обмежене життя. Щойно ви усвідомите цей простий факт, воно стане значно ширшим. Усе, що вас оточує, все, що ви називаєте життям, створене людьми, не дуже розумнішими за вас. І ви можете це змінити, можете вплинути на це... Щойно ви це зрозумієте, змінітеся назавжди.

СТІВ ДЖОБС

Я стояв на зеленій травичці перед розкішним будинком і дивився, як поверхнею озера Вашингтон стрибають сонячні відблиски. Довкола мене тихо вели розмову інші гості. Подзенькували келихи. У повітрі висів солодко-пряний аромат барбекю.

Позаду мене стояв господар дому — Білл Ґейтс. Один із найбагатших людей світу, легендарний засновник гіганта з розробки програмного забезпечення Microsoft спілкувався з іншими молодими гостями.

Це був день щорічного барбекю, яке Білл Ґейтс улаштовував у себе вдома, щоб привітати нових працівників своєї компанії. Мені було 22, і я лише кілька тижнів стажувався у Microsoft. Тоді Microsoft був таким само бажаним місцем праці, як тепер Apple чи Google. І я зміг туди прорватися!

Здавалося, повітря дзвенить захопленою радістю — ми почувалися, як юні студенти Хогвартса, котрі вперше побачили Дамблдора.

Я йшов до цієї мети багато років: спочатку щосили намагався вчитися тільки на відмінно, щоби вступити в один із найкращих вишів світу з підготовки програмістів — Мічиганського університету, де я вивчав електротехніку й інформатику. У Малайзії, де я прожив до 15 років, у сім'ях та школах, як правило, пропагують думку, що потрібно стати лікарем, програмістом чи юристом. Пам'ятаю, в дитинстві мені казали: якщо ти розумний, так і буде. Так улаштований світ.

Чесно кажучи, я боявся й ненавидів заняття з програмування в університеті. Насправді я хотів стати фотографом чи театральним актором. Хороші оцінки я отримував лише на заняттях із фотографії та акторської майстерності. Але правила запевняли, що це поганий вибір професії. Тому я пожертвував цими заняттями на користь програмування. Я повинен був тверезо дивитися на світ і бути практичним. Отримувати гарні оцінки. Влаштуватися на класну роботу. Працювати з дев'ятої до шостої. Відкладати гроші на заможну старість. Чинити правильно й досягати «успіху».

І в мене виходило. Було дуже приємно удостоїтися працювати в компанії Білла, котра тоді була на висоті, та потрапити до нього в гості. Мої викладачі раділи за мене. Батьки були в захваті. Час, витрачений на навчання, і все, чим батьки жертвували заради мене, дало свої плоди. Я зробив усе, чого від мене хотіли. Настав час отримувати винагороди. Я опинився там, де потрібно. Я був удома в легендарного Білла Ґейтса, і моя кар'єра мала злетіти до зір.

Але в глибині душі я знав, що все значно складніше.

У той доленосний день улітку 1998-го я за одну мить зрозумів дві речі: по-перше, мій багатолітній труд завершено, і, по-друге, весь цей триклятий час я працював надаремно.

Розумієте, я терпіти не міг своєї роботи. Я сидів у своєму офісі в штаб-квартирі Microsoft, витріщався на три монітори на столі й рахував секунди до завершення робочого дня. Я так ненавидів свою роботу, що коли Білл Ґейтс в оточенні моїх колег стояв зовсім поруч, мені було соромно підійти потиснути йому руку. Я відчував, що це не моє місце.

2 ЗАПЕРЕЧИТИ ДУРНІ ПРАВИЛА

РОЗДІЛ, У ЯКОМУ ДІЗНАЄМОСЯ, ЩО СВІТ ТРИМАЄТЬСЯ
НА БЕЗГЛУЗДИХ ПРАВИЛАХ, ЯКІ ПЕРЕДАЮТЬ ІЗ ПОКОЛІННЯ
В ПОКОЛІННЯ

Ти дізнаєшся, як залежить від твоєї думки, що ти вважаєш істиною.

Хто дурніший: дурень чи той дурень, що йде за ним?

АФОРИЗМИ ОБІ-ВАН КЕНОБІ, «ЗОРЯНІ ВІЙНИ»

БРЕХНЯ, В ЯКУ МИ ДОБРОВІЛЬНО ВІРИМО

У першому розділі ми дізнались, як так сталося, що люди живуть одночасно у двох світах: матеріальному світі абсолютної істини й культурному просторі істини відносної. Всі істини культурного простору, всі переконання, які ми так леліємо — ідентичність, релігія, національність, уявлення про світ, — це лише розумові побудови, які ми добровільно вважаємо правдивими. Багато з них здається нам такими лише тому, що їх насаджували з самого дитинства, а далі підтримувало суспільство, в якому ми росли.

Люди далеко не такі раціональні, як нам здається. Досить лише почати детально аналізувати переконання, якими ми дорожимо і вважаємо «істиною», як багато з них не витримають критики. Наші уявлення про світ змінюються, перевертаються, розширюються і звужуються мірою того, як різні культури, ідеології та переконання зіштовхуються, борються і заграють одне з одним. Переконання поширюються так само, як хвороби, — одна людина заражає іншу. Ми обираємо власні переконання лише зрідка; зазвичай вони передаються як «суспільна зараза» — від свідомості до свідомості, оминаючи стадію критичного сприйняття.

Наші так звані істини зазвичай не оптимальні. Пол Марсден, спеціаліст із психології споживачів, доктор психології Лондонської школи економіки, у праці «Меметика і соціальне зараження: дві сторони однієї монети?» пише:

Попри те, що нам подобається думати, ніби ми свідомо і раціонально вирішуємо, як реагувати на ситуації, факти соціального зараження свідчать, що це не зовсім так. Дослідження показують, що не ми виробляємо і використовуємо переконання, емоції та поведінкові схеми, а переконання, емоції та поведінкові схеми «використовують» нас. ...Відповідно до цих теорій, коли ми не знаємо, як реагувати на стимул чи ситуацію, ми звертаємося до інших людей за прикладом поведінки і свідомо його повторюємо.

Вражаюча заява. Доктор Марсден каже, що коли ми приймаємо рішення, ймовірніше повторимо суспільний настрій, ніж зробимо вибір, виходячи суто з власних думок та уявлень про своє благо. Не ми користуємося переконаннями — вони «використовують» нас.

Далі доктор Марсден пише:

Факти свідчать, що ми наслідуємо і передаємо поведінку, емоції, переконання і вірування не за свідомим вибором, а шляхом зараження.

Як на мене, це одне з найважливіших тверджень у роботі доктора Марсдена. Ми думаємо, що вирішуємо свідомо. Але значно частіше рішення базується не на усвідомленості, а на тому, що схваляють наша сім'я, культура й оточення.

Нема нічого поганого в тому, щоб переймати переконання культури, в якій ми живемо. Але світ стрімко змінюється, тому не вийде стати людиною з надрозумом, якщо йти за натовпом і чинити, як звикли. Переконання, концепції та культура мають розвиватися і змінюватися, і ми лише виграємо від того, що піддаємо їх сумнівам.

Розумом ми сприймаємо, що все змінюється, але мільярди людей досі чіпляються за руйнівні правила минулого, яким нема місця

3 ПРОГРАМУВАННЯ СВІДОМОСТІ

РОЗДІЛ, У ЯКОМУ НАВЧИМОСЯ СВІДОМО ВИБИРАТИ, ЩО
З КУЛЬТУРНОГО ПРОСТОРУ ЗБЕРЕГТИ, А ЩО ВІДХИЛИТИ,
ЩОБ ШВИДШЕ ЗРОСТАТИ

Щоб навчити людину думати по-новому, не намагайтеся вчити її. Дайте їй інструмент, який приведе її до нового мислення.

БАКМІНСТЕР ФУЛЛЕР

ВІД КОМП'ЮТЕРНОГО ПРОГРАМУВАННЯ ДО ПРОГРАМУВАННЯ СВІДОМОСТІ

Програміст із мене не вийшов, але навчання подарувало мені цінну перевагу: мислення, яке чудово підходить для того, щоб ставити дурні правила культурного простору під сумнів. Обчислювальне мислення.

Обчислювальне мислення навчає розглядати задачу зусібіч: розбивати її на етапи й частини (аналіз), знаходити закономірності (розпізнавання шаблонів) і розв'язувати її логічно й лінійно (алгоритм). Суть у тому, щоб знайти відтворюваний розв'язок, за допомогою якого будь-хто — чоловік, жінка, дитина з Індії, Малайзії чи Північної Америки — зможе здобути такий самий результат. Обчислювальне мислення робить вас украй логічним і чудово допомагає розв'язувати задачі. Ось чому програмісти й хакери так відрізняються від решти людей.

Відтоді, коли я, дев'ятилітній, зламав дурне правило яловичини, я захотів зламувати все на світі. Батьки дозволили мені ставити запитання, і я став запитувати про все, що ставалося в моєму житті: «Чому ми так чинимо?».

Але я ніколи не думав, що поставлю це запитання стосовно людської свідомості.

ВІД БАНКРУТА ДО СУПЕРПРОМОВЦЯ ЗА 10 МІСЯЦІВ

Щоб пояснити, як саме я знайшов спосіб жити незвичайно, про який ітиметься в цьому і наступних розділах, мушу розповісти вам про складні роки свого життя.

Я зацікавився особистісним зростанням у важкий для мене період. У 2001 році, щойно закінчивши університет, я переїхав до Кремнієвої долини, щоб заснувати стартап. Мені було двадцять п'ять. Y-Combinator, 500 Startups та інших програм допомоги юним програмістам, які хотіли розпочати власну справу, тоді ще не було. Заробити, особливо коли тобі двадцять п'ять, було непросто. Я взяв свої заощадження, позичив грошей у батька й вирушив на пошуки удачі.

Сказати, що час був невдалий, це нічого не сказати. Через кілька місяців після мого переїзду тріснула бульбашка доткомів*. Я пригадую статтю про те, що в квітні 2001-го роботу втратили 14 тисяч людей. Вечірки, де збиралися безробітні, щоб завести корисне знайомство й знайти розраду в алкоголі, стали щоденною нормою. У відчаї, без грошей, я надсилав резюме на всі релевантні вакансії на сайті craigslist.org**, але мені не відповідали. Грошей не вистачало не те що на квартиру, а навіть на кімнату. Тож я орендував спальне місце.

То була кушетка, навіть не тримісна, а двомісна, тому я поміщався на неї не весь, і ноги завжди звисали. Кушетку здавав мені студент університету Берклі, щоб поліпшити своє фінансове становище. Все моє життя вміщалося на кушетці та обігрівачі поруч із нею: мій одяг, усі книжки, ноутбук і розбиті мрії. Жити в студмістечку, буди випускником з освітою програміста, й розуміти, що більшість студентів живе краще за мене, було дуже принизливо.

* Доткоми (англ. dot-com, домен верхнього рівня .com) — це компанії, чия бізнес-модель базується лише на роботі в мережі інтернет.

** Craigslist — популярний сайт онлайн-користувачів Америки, а згодом — і Європи.

4 ПЕРЕПИСАТИ МОДЕЛІ РЕАЛЬНОСТІ

РОЗДІЛ, У ЯКОМУ НАВЧИМОСЯ ВИБИРАТИ Й ОНОВЛЮВАТИ
СВОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ЖИТТЯ

Наші переконання схожі на незаперечні команди, які кажуть нам, як усе насправді, що можливо й неможливо, що можна й чого не можна. Вони впливають на кожну дію, кожну думку, кожну емоцію. У результаті, щоб по-справжньому й надовго змінити своє життя, треба спершу змінити систему переконань.

ТОНІ РОББІНС

ПОРАДА ВІД ЧЕНЦЯ БІЛЯ ГАРЯЧОГО БАСЕЙНУ

— **Т**и маєш час? — запитав мене молодий чернець. — Ходімо поговоримо.

Чи мав я час? Це був наш останній вечір на Фіджі. Ми сиділи довкола великого столу й насолоджувалися найкращою вечерею, яку я бачив у своєму житті. Йшов 2009 рік, і я зі своїм партнером по бізнесу Майком брали участь у дев'ятиденному просунутому семінарі з медитації в Намале, чудовому курорті, що належить відомому автору й інструктору Тоні Роббінсу.

Наша група була досить різношерста: актори Голлівуду, колишня міс Америка, геній біржового ринку — а ще індійські ченці, які вели семінар. Я радів, що Тоні та його дружина виявили мені таку честь і запросили взяти участь у семінарі й стати гостем їхнього чудового дому на острові.

Ми саме святкували завершення дев'яти днів, протягом яких уважно вивчали себе, щоб по-справжньому зрозуміти й розкрити свій потенціал. Останнього дня нам повідомили, що до кожного

з нас підійде чернець, покличе на приватну розмову й подарує «одкровення».

Я так і не дізнався, чому чернець вирішив покликати мене саме тоді — в розпал розкішної вечері, після мого третього келиха вина.

Але коли чернець кличе, треба слухатися. Я запитав:

— Куди підемо?

Він відказав:

— До гарячого басейну.

Справді. Куди ж іще?

Ми прийшли до гарячого басейну просто неба. Над нами розкинулося всипане зорями нічне небо Фіджі. Я заліз у басейн, а чернець сів на краю й опустив ноги в воду. Потім глянув на мене й сказав:

— Знаєш, у чому твоя проблема?

— Ні, — відказав я здивовано, не приховую, трохи роздратовано. — У чому ж?

— У тебе низька самооцінка.

Що за ?..

— Гадаю, це не так, — я намагався говорити стримано, але обурення зростало. — Я вважаю себе впевненою людиною. Я власник бізнесу. Я в захваті від свого життя...

— Ні-ні-ні, — перебив він, — у тебе низька самооцінка. Звідси всі труднощі. Я спостерігав за тобою. Коли ви з партнером влаштовуєте мозковий штурм і він відкидає твою ідею, ти починаєш хвилюватися й захищатися. Напевне, у тебе й з дружиною є проблеми, і з іншими людьми. Ти не сприймаєш критики. І все з однієї причини: у тебе низька самооцінка.

Я наче дістав ляпаса. Гаряча вода в басейні перестала здаватися приємною. Чернець попав у ціль. Після дев'яти днів медитацій і роздумів я виявився більш готовим до такого одкровення, хоча все одно це було боляче.

Я справді надто сильно захищався на мозкових штурмах, особливо зі своїм бізнес-партнером. Я часто-густо відчував, що в сімейних труднощах мене недостатньо розуміють або ображають. Але справжня проблема полягала не в тому, що хтось відкидав мою ідею, не слухав мене чи не так розумів. Усе зводилося до одного глибокого переконання: *я недостатньо класний такий, яким є.*