

МЭТТ ХИГГИНС



СЖЕЧЬ МОСТЫ

**как превратить
страх и сомнения
в движущую силу**

Мэтт Хиггинс
Сжечь мосты. Как
превратить страх и
сомнения в движущую силу
Серия «Личная эффективность.
Книги, которые помогают
сохранять тонус и фокус»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74220536

*Мэтт Хиггинс «Сжечь мосты. Как превратить страх и сомнения в движущую силу»: ООО «Издательство «Эксмо»; Москва; 2026
ISBN 978-5-04-250637-6*

Аннотация

План «Б» снижает шансы на успех почти вдвое — факт, доказанный десятком исследований. Мэтт Хиггинс, предприниматель и инвестор, на примерах из личной практики, жизни бизнес-икон и исторических личностей показывает, как запасной план убивает возможности роста.

В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение. Сожгите корабли	5
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Мэтт Хиггинс
Сжечь мосты. Как
превратить страх и
сомнения в движущую силу

© Снитич О., перевод на русский язык, 2026

© Бортник В., обложка, 2026

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

* * *

Введение. Сожгите корабли

На съемках пилотного выпуска собственного телешоу я впервые задумался о том, как так повернулась жизнь, что я стал ведущим. Казалось, еще недавно спал на потрепанном матрасе на полу в квартире, кишашей тараканами, в районе Куинс Нью-Йорка. Я был младшим из четырех детей. Воспитывался матерью-одиночкой, которой приходилось на четвереньках прибираться в чужих домах, чтобы платить за аренду. К тому времени, когда я осознал наше отчаянное положение, мои три старших брата давно ушли из дома.

Я уверен, никто из моих одноклассников по средней школе и представить себе не мог, что менее чем через три десятилетия они увидят меня в качестве приглашенного ведущего в *«Бассейне с Акулами»* – крупнейшем деловом телешоу в мире. Того, кто бросил школу в шестнадцать! Сейчас же меня ждал новый уровень: на этот раз в качестве ведущего и исполнительного продюсера собственного шоу, разработанного Марком Бернеттом из MGM, создателем мегапопулярных реалити-шоу, таких как *«Бассейн с Акулами»*, *«Ученик»*, *«Голос»*, *«Выживший»* и других.

Я пишу эти строки, еще не зная, как шоу будет воспринято зрителями – и выйдет ли оно вообще в эфир к тому времени, когда вы будете их читать! – но это не имеет значения. Меня волнует лишь сам процесс движения вперед.

Марк и его команда увидели во мне страсть, которую я до сих пор ощущаю, и невероятную силу воли, которую сам замечая на шоу у предпринимателей перед покупкой первого бизнеса. Они рискуют многим, когда делают, пожалуй, самый решительный шаг в своей жизни. Ставки высоки. Почти половина всех предприятий терпит крах в течение первых двух лет. Вот тут-то я и вступаю в дело. Я направляю их владельцев точно так же, как и предпринимателей, с которыми работаю в RSE Ventures, компании, которую я основал вместе с владельцем «Майами Долфинс»¹ Стивеном Россом. Вместе мы помогаем развивать потребительские компании, которые меняют правила игры, вроде продовольственной империи Momofuku Дэвида Чанга.

Благодаря опыту и сотням компаний и предпринимателей, с которыми работал, – многие истории есть в этой книге, – я вывел мощную формулу для достижения нескончаемого поступательного роста и устойчивого успеха: выбросьте свой план «Б» за борт и *сожгите корабли*².

Что я имею в виду под «сожгите корабли»?

Чтобы достичь чего-то великого, вы не должны оставлять себе путь к отступлению, у вас не должно быть шанса вернуться. Вы отбрасываете запасные планы и движетесь впе-

¹ «Майами Долфинс» – профессиональный футбольный клуб из Майами, штат Флорида. (Прим. пер.)

² В названии книги мы использовали похожий по смыслу фразеологизм «сжечь мосты». Оба выражения используются в контексте движения вперед к цели без возможности отступления назад. (Прим. ред.)

ред, больше не увязая в бесконечных подстраховках. Когда-то наши примитивные инстинкты были вытеснены общепринятой мудростью, которая заставляет нас строить планы на случай непредвиденных обстоятельств. Слова «никогда не знаешь» нескончаемым эхом звучат в нашем мозгу. Мы настолько отвыкли использовать собственные внутренние навигационные системы, что, когда собираемся сделать смелый шаг, наш первый импульс – испортить его запасным планом. Другими словами, мы больше не доверяем своим инстинктам. Однако именно создание страховочной сетки заставляет вас нуждаться в ней. Если вы из тех, кто беспокоится, что не добьется успеха, вы уже потерпели неудачу.

Я живое доказательство того, что Вселенная не устанавливает предела для амбиций. Если я чему-то и научился за последние три десятилетия, так это тому, что вы не победите, если дадите себе возможность проиграть. Об этом говорит весь мой опыт: начиная с момента, когда я бросил школу, чтобы получить аттестат зрелости и вырваться из нищеты, до попадания в *«Бассейн с Акулами»*, чтобы помочь начинающим предпринимателям сделать карьеру. Величие не возникает благодаря хеджированию рисков, колебаниям или подчинению скептикам, которые прячутся в каждом уголке нашей жизни.

Я бы ничего не добился, если бы не придерживался философии «Сожгите корабли». Теперь, с помощью этой книги, я готов снабдить вас всеми инструментами и советами,

которые помогут сделать то же самое.

* * *

В молодости я с трудом выбрался из той чудовищно тесной квартирki в Куинсе – поступил в колледж на юридический факультет, а затем стал самым молодым пресс-секретарем в истории Нью-Йорка и находился на месте катастрофы вместе с мэром Рудольфом Джулиани во время ужасов 11 сентября. После этого я работал главным операционным директором по реконструкции Всемирного торгового центра, затем исполнительным вице-президентом по бизнес-операциям «Нью-Йорк Джетс»³, а затем вице-президентом «Майами Долфинс» и соучредителем RSE.

Я всегда представлял себя в бизнесе, но еще обнаружил, что успешен в сферах, выходящих далеко за рамки моих первоначальных планов: начиная с участия в шоу *«Бассейн с Акулами»* и работы ведущим в собственном телешоу и заканчивая преподаванием одной из самых популярных интенсивных программ в Гарвардской школе бизнеса и должностью научного сотрудника. Я встречался с каждым президентом США, который занимал свой пост за последние три десятилетия, и недавно меня пригласили на частную аудиенцию с Папой Франциском, посвященную нашей общей стра-

³ «Нью-Йорк Джетс» – профессиональная футбольная команда из Нью-Йорка. (Прим. пер.)

сти к правам человека.

У меня также были и неудачи – большие и маленькие. Я предполагал, что начну эту книгу с триумфальной истории о новой публичной компании, которую я создал посреди глобального хаоса. О том, как привлек 206 миллионов долларов для создания Omnichannel Acquisition Corp., миссия которой в том, чтобы выявлять исключительный потребительский бизнес⁴, основанный на цифровых технологиях и обладающий огромным потенциалом, и проводить слияние с ним, чтобы привести компанию к новым высотам. О том, как собрал совет директоров потребительских гигантов и работал без перерыва в течение нескольких месяцев, днем и ночью, несмотря на дополнительную нагрузку ко всем моим другим профессиональным обязанностям. О том, как осенью 2020 года стоял на трибуне Нью-Йоркской фондовой биржи, глядя на свисающие со стропил ярко-оранжевые баннеры с логотипом новой компании, и позвонил в колокол⁵ в прямом эфире телеканала CNBC... Однако на следующий день я заболел COVID-19 и двусторонней пневмонией – еще до того, как появился хотя бы намек на вакцину.

Полтора года спустя, как раз в тот момент, когда я собирался открыть невероятный бизнес под названием Kin

⁴ Потребительский бизнес – это модель продаж, при которой организация продает товары или услуги напрямую конечным потребителям. (*Прим. пер.*)

⁵ Звон в колокол на бирже означает открытие или закрытие очередного торгового дня. Знаменитостей и высокопоставленных гостей специально приглашают совершить этот ритуал. (*Прим. пер.*)

Insurance, сделка сорвалась. Я мог бы винить во всем экономическую ситуацию – инфляция стремительно росла, акции с высоким темпом падали, а крупнейший конкурент компании (и точка сравнения) потерпел крах и прогорел, бросив тень на всю сферу страховых технологий, – но суть в том, что я потерпел неудачу.

Я мог бы зализать раны и дальше придерживаться безопасных проектов, которые, по моему мнению, увенчаются успехом. Вместо этого я удвоил риск: оставил *«Бассейн с Акулами»*, рискнул устроить собственное шоу, основал фонд в метавселенной и написал эту книгу. Моя философия в тот момент основывалась на вере в то, что провал Omnichannel приведет к чему-то лучшему, и я продолжил стремиться к большей свободе и автономии. Я отказался от должности в «Долфинс» и вышел из ряда советов директоров, поэтому мог дальше рисковать, чтобы заработать еще больше денег.

* * *

Это не только моя история. Это каждая история, и это вся история. «Сжигание кораблей» как стратегия достижения успеха отразилась даже в русском фольклоре: фильм «Александр Невский», снятый в 1938 году, рассказывает о битве 1242 года под Новгородом, в которой князь Невский сражается за свою Родину. В кульминационный момент он ведет армию через замерзшее Чудское озеро, чтобы сразить-

ся с тевтонскими рыцарями в эпическом событии, известном как Ледовая битва. Весь город лежал перед врагом как на ладони и подвергался опасности. Если бы его люди отступили, тевтонцы двинулись бы прямо на Новгород и атаковали его.

Конечно, Невский выбрал место битвы – замерзшее озеро – не случайно. Это был осознанный риск. Тевтонские рыцари были в тяжелых доспехах и с мощным вооружением, в сравнении с более легкой и маневренной армией Невского. Если одной из сторон суждено было провалиться под лед, то это была не армия Невского. В конце концов Невскому удалось перехитрить противника, и он разгромил его без существенных потерь. Князь сжег корабли и вышел победителем.

Мифотворчество в этом направлении выходит далеко за пределы России. Стратегию «сжечь корабли» часто приписывают испанскому конкистадору Эрнану Кортесу, который в 1519 году отправился с Кубы на мексиканское побережье Юкатан вопреки воле губернатора Кубы после ожесточенного спора о том, как завоевать ацтеков. На борту было всего 300 человек, когда он приблизился к столице Теночтитлану. Ему противостояли, возможно, десятки, если не сотни тысяч ацтекских воинов. Его люди, подавленные и напуганные тем, что могло произойти с ними, отчаянно хотели вернуться на Кубу, но Кортес зашел так далеко не для того, чтобы сдаться. Он уничтожил 10 из 11 своих кораблей, не дав своим войскам возможности повернуть назад.

Несмотря на невероятно малые шансы, Кортес в конечном

итоге покорил ацтеков, победил их императора Монтесуму и стал губернатором Новой Испании, как тогда называлась Мексика. И все потому, что он отказался сдаваться или даже не думал о запасном плане. Конечно, некоторые считают насилие Кортеса запятнанным из-за геноцида против коренных народов, но что касается тактики «сжечь корабли», сегодня мы также знаем, что Кортес был не первым, кто ее использовал. Не говоря уже о том, что, возможно, все это легенда, и есть основания полагать, что он, скорее всего, потопил судна.

Независимо от правды, Кортес все равно был бы не первым, кто сжег свои корабли. «Сжигание кораблей» как стратегия успеха на самом деле восходит к Ветхому Завету. «В древние времена, – пишет раввин Нафтали Хофф, – армии иудеев осаждали вражеские города только с трех сторон, оставляя возможность для бегства... Они понимали, что пока враг видит путь к отступлению, он не будет сражаться с предельной серьезностью и энергией»^[1].

Сунь-цзы, великий китайский генерал, военный стратег, писатель и философ, придерживается той же точки зрения. «Предводитель армии... – писал он в своем классическом руководстве по военной стратегии *«Искусство войны»*, – заводит своих людей в глубь вражеской территории, прежде чем раскрыть карты. Он сжигает свои корабли и разбивает кухонные котлы»^[2]. Он не дает людям возможности вернуться, и единственный способ для них снова поесть – это есть

пищу своего врага.

Пять столетий спустя Юлий Цезарь повел армию из Рима к ирландскому побережью, намереваясь завоевать Англию. Когда его корабли прибыли, и он, и его люди увидели, что англичане значительно превосходят их численностью, поэтому у них была веская причина отступить. Но Цезарь был настроен решительно и хотел убедиться, что его бойцы – и те, с кем им вскоре придется столкнуться, – знают, что отступить нельзя. Это должен быть бой не на жизнь, а на смерть. «Сожгите корабли!» – приказал Цезарь, и тогда не осталось пути домой.

Я был в отеле в Питтсбурге с «Нью-Йорк Джетс» – их надежды на выход в плей-офф в сезоне 2010/11 быстро улетучивались после двух поражений подряд, – когда наш эмоциональный главный тренер Рекс Райан призывал гром и молнии, чтобы пробудить что-то глубоко внутри игроков. Он срывающимся голосом рассказывал команде легенду об испанском конкистадоре Эрнанде Кортесе. Его щеки пылали, а челюсти активно шевелились при каждом слове. Как позже сообщила газета *New York Times*: «Они сожгли свои корабли! – закричал [Рекс]. – Я всего лишь прошу вас дать мне семь недель!»^[3]

«“Джетс” выбежали из банкетного зала, – продолжала *Times*, – переполненные адреналином. Позже некоторые спортсмены говорили, что не могли уснуть. “Джетс” сокрушили “Стилерс”, одержав знаковую победу в сезоне».

Это было захватывающе. Я искренне верю, что аналогия со сжиганием кораблей активировала некий механизм внутри игроков, позволив им проявить еще один уровень мастерства, о котором они и не подозревали. Эта цитата запомнилась мне на всю жизнь, поскольку я осознал, что эта философия руководила моими решениями задолго до того, как я смог облечь ее в слова.

Я никогда не воевал, как Александр Невский или Кортес, но иногда мой жизненный путь казался настоящей битвой. Дело не только в том, что я вырос в нищете. Я рос без надежды. Моя мать, в одиночку воспитывавшая четверых мальчиков, была тяжело больна и на моих глазах угасала, пока, наконец, не скончалась, когда мне было всего двадцать шесть лет. Я легко мог закончить также, как многие дети в моем районе: сколоться или спиться, попасть в тюрьму, ничего не добиться и во многих случаях умереть. Мой дар заключался в том, что я увидел другой путь и выбрал его.

Все, чего я достиг в жизни, случилось потому, что еще школьником, столкнувшись с большими трудностями, я осознал простую вещь – помощи ждать неоткуда, рассчитывать приходится только на себя. Вселенная мне ничего не должна. У меня всего одна жизнь, и никто не собирается указывать мне путь.

Я наблюдаю одну и ту же закономерность в каждом предприятии, в которое инвестирую, и в каждом успешном человеке, которого знаю. Они понимают, что все зависит от них.

Не имеет значения, что делают другие люди, или даже что они думают. В следующих главах я расскажу о том, как важно доверять своим инстинктам и действовать. Я видел, как нерешительность убивает больше мечтаний, чем скорость. И когда вы колеблетесь, перестраховываетесь или распределяете свое внимание между целью и системой безопасности, которую, по вашему мнению, вам необходимо создать, возникает вопрос: «Чего вы ждете?»

* * *

Наука подтверждает эту тактику. Исследования убедительно показали, что запасные планы мешают нам на пути к успеху, а обилие вариантов выбора в конечном итоге парализует нас.

Быть неуверенным в том, правильный ли это шаг, подходящее ли это время, или воображать, что ваши хорошие идеи должны быть очевидны всем вокруг вас – нормально. Однако если вы действуете на основе этих сомнений, я уверяю, вы только вредите себе. Прорывной успех означает, что ваш ум натренирован использовать возможности до того, как они станут очевидными, в промежутке между интуицией и данными. Научившись уверенно сжигать корабли и бросать в костер любой разрушительный план «Б», который лелеете, вы сократите время между пониманием и действием и получите экспоненциальную отдачу.



Философия «Сожгите корабли» лежит в основе трех разделов этой книги: «Прыгайте в воду» (часть первая), «Пути назад нет» (часть вторая) и «Постройте больше кораблей» (часть третья). В каждой части есть главы, в которых излагаются принципы, подкрепленные историями из моей жизни, историями компаний, с которыми я работал, и исследованиями, подтверждающими то, что первопроходцы знают инстинктивно.

К концу этой книги вы будете готовы разрушить барьеры, мешающие вам жить так, как вы задумали, – более того, вы будете готовы изменить мир. Все, что имеет значение, с чего бы вы ни начинали, – это тот самый следующий важный шаг. Будьте готовы сжечь корабли.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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