

Из грязи в князи.

Цели. Мотивация. Позитивное мышление.

Андрей Усачёв

Ноябрь 2014

«Раньше я говорил: "Я надеюсь, что все изменится". Затем я понял, что существует единственный способ, чтобы все изменилось — измениться мне самому»
Роберт Дауни Младший

Содержание

- Глава 1. Что такое успех
- Глава 2. Основные инструменты достижения успеха
- Глава 3. Стратегическое планирование
 - Постановка долгосрочной цели
 - Преобразование «сырой» цели в эффективную долгосрочную цель.
 - Постановка краткосрочных целей
 - Выбор практических действий
 - Завершение стратегии
- Глава 4. Стратегическое управление
- Глава 5. Самомотивация
- Глава 6. Самодисциплина
- Глава 7. Основы тайм-менеджмента
- Глава 8. «Не отступать и не сдаваться!»
- Глава 9. Позитивное мышление
- Глава 10. Линия гармонии
- Глава 11. Подводя итоги и оценивая эффективность
- Приложение 1. Понятийный словарь
- Список использованной литературы

Об Авторе

Андрей Александрович Усачёв – практикующий психолог с 2008 года, специалист по позитивной психологии и управлению личностными ресурсами.

В июне 2012 года закончил Оренбургский Государственный университет по специальности «Психология личности».

Тренер личностного роста с 2008 года.

Основатель и руководитель Мотивационного тренингового центра «Победитель» с 2011 года.

Автор и ведущий тренингов навыков, направленных на повышение личной и командной эффективности.

Автор и разработчик Тренинга управления личностью «Свобода».

Автор идеи и разработчик настольной игры «Домашний тренинг «Делай!», направленной на обучение эффективному управлению собственными ресурсами.

Вступительное слово

Сегодня слово «успех» стало очень популярным. Почти каждый молодой человек, вне зависимости от пола, употребляет это слово в своем обиходе, примеряя его на себя. Многие из вас хотят стать успешными. Но для большинства успех остается абстрактным, непонятным и сложно достижимым. Одной из важных причин этого является то, что успех – исключительно индивидуальное понятие. Для одного человека успех это карьера, деньги; для другого – слава и власть; для третьего, успех – это семья, дети и т.д. Отсюда и начинаются затруднения: слово есть, а что оно означает для конкретного человека, лично он часто не знает.

Что для тебя означает слово «успех», поможет разобраться данное руководство. Основной уклон здесь сделан на определение, а точнее, помощь в поиске личного определения успеха и способа его достижения для тебя.

Тебе, уважаемый читатель, предстоит ответственный путь – собрать это все воедино, пропустить через свои мысли, свой опыт и разработать, с помощью данного руководства, свою, индивидуальную стратегию достижения успеха так, как это уже сделали многие участники моих тренингов. Приведу пару кратких отзывов участников, которые после прохождения тренинга вышли на прямую дорогу к вершине своего успеха:

Илья:

«Мне ваш тренинг помог поменять взгляды на своё мировоззрение! Жалею лишь о том, что раньше скептически относился к таким вещам. Но ведь учится и учится жить и зарабатывать мало кто хорошо научит!!!

Так что спасибо Вам Андрей за этот тренинг».

Елена:

«Была на тренинге! Все очень понятно, доступно и жизненно! Стать успешным человеком без знаний и опыта, изложенного на тренинге невозможно! Очень понравилось, что в тренинг включены пятиминутки активных игр! Очень бодрит! Большое спасибо за тренинг! Активно претворяю в жизнь полученные знания!».

Для того чтобы и тебе выйти на прямую дорогу к вершине своего успеха, я предлагаю читать данное руководство ступенчато, шаг за шагом, делая остановки там, где это написано, а также после прочтения каждой главы. По мере того, как ты ввел прочитанное в свою ежедневную практику, впитал в себя эту информацию, приступай к дальнейшему чтению и изучению данного руководства.

Чтобы ты, уважаемый читатель, понимал меня недвусмысленно, в конце книги есть понятийный словарь с основными терминами, которые я использовал на протяжении руководства. Если у тебя появилось малейшее сомнение в совпадении наших пониманий того или иного слова – обращайся к словарю и посмотри, что я имею в виду под этим словом в данном руководстве. Если тебе что-то непонятно, или не получается, то обращайся ко мне на электронную почту: Andrey@usachevs.ru.

На этом я предлагаю прекратить говорить и приступить к непосредственному осуществлению описанного выше процесса. Ведь ты уже чувствуешь себя готовым встать на новый уровень своей жизни. Итак, в путь, и пусть удача и УСПЕХ сопутствуют тебе с этого момента всегда.

С уважением,
Андрей Усачёв.

Глава 1

Что такое успех

Вот и наступил тот долгожданный момент, когда ты читаешь первые строки руководства, которое неминуемо приведет тебя к успеху. Только позволь сделать сразу одно небольшое замечание: данное руководство приведет тебя к успеху только в том случае, если ты будешь следовать рекомендациям, которые я буду описывать ниже. Но это же легко для тебя. Ведь ты же хочешь сделать сильный рывок вперед, оставив позади прошлые неудачи и невзгоды и взглянуть в лицо своему успеху!

Итак, если ты готов слушать, выполнять и проверять на своей практике мои слова, тогда приступим!

Для начала давай определим, что такое успех.

Какие первые ассоциации у тебя возникают при слове «успех»?

При анализе данных соц. опроса выяснилось: большинство людей считает, что успех – это... да, ты прав, **деньги**. Следующий, по распространённости, ответ – **работа**. И замыкает тройку лидеров **самосовершенствование** (развитие, движение вперед и т. д.).

То есть, получается, что для большинства людей **успех** – это высокооплачиваемая работа, которая приводит к саморазвитию и движению вперед.

Давай разберемся, так ли это на самом деле. И начнем с самого распространенного ответа «Успех – это деньги».

Сколько денег необходимо для того, чтобы считать себя успешным человеком? Если обобщить ответы людей на этот вопрос, то получается столько, чтобы хватало на роскошную беспечную жизнь. А эта сумма, как известно, неосуществима, если к ней подходить с такой точки зрения. Чем выше будут доходы, тем выше расходы, соответственно, денег всегда будет мало. По этой же причине, по мнению большинства, успех мало достижим для среднестатистического человека, потому что зарабатывать несуществующее огромное количество денег невозможно. А сколько денег нужно тебе на сегодняшний день, чтоб чувствовать себя «успешным»?

Следующим критерием успеха, по результатам социального опроса, была работа. Делает ли работа нас успешными? Если рассматривать работу с точки зрения карьеры, то получается очень интересная картина:

Если карьерный рост происходит относительно быстро – поднятие на одну ступень по карьерной лестнице в течение одного года, то человек чувствует себя успешным. Если же не так быстро, то, ни о каком ощущении успеха и речи быть не может.

Но успех и работа однозначно сопоставимы друг с другом, если говорить о работе с точки зрения деятельности, которая приносит удовольствие. То есть не та работа, которая является «каторгой», на которую тяжело идти каждый день, а та, что приносит удовольствие и наслаждение. Такую деятельность Михайи Чиксентмихайи назвал «поток».¹

Поэтому я предлагаю заменить слово «работа» на слово «деятельность», чтобы не возникало двусмысленности в понимании положительного влияния на успех.

Для полноты понимания всей картины определения слова «успех» давай обратимся к словарю. Вот что мы там видим:

Успех – достижение поставленных целей в задуманном деле, положительный результат чего-либо, общественное признание чего-либо или кого-либо.

В результате получается совсем не то, что дает нам социальный опрос.

¹ **Поток, потоковое состояние** (англ. *flow*) — психическое состояние, в котором человек полностью включён в то, чем он занимается, что характеризуется деятельным сосредоточением, полным вовлечением и нацеленностью на успех в процессе деятельности.

И еще больше напрашивается вывод: успех – для всех индивидуальное понятие и его можно приравнять к такому понятию, как счастье (по крайней мере, одно сопровождает другое, неразрывно и постоянно). Ты согласен со мной?

Для того чтобы придать конкретность, упростить, и подойти ближе к пониманию успеха – давай выделим основные критерии и поясним их.

Как ты считаешь, будет ли тебе проще достичь успеха, если ты будешь знать, что данное понятие для тебя означает?

А как ты считаешь, будет ли тебе проще достичь успеха, если ты будешь знать наверняка, какая деятельность у тебя получается лучше всего? Что ты любишь делать? Что полезного ты можешь дать своему близкому человеку? Что ты можешь дать совсем незнакомому человеку? Кем ты хочешь быть? Являешься ли ты тем, кем ты хочешь быть?

То есть, **первым критерием успеха является определение своего потокового состояния.**

Чтобы тебе было проще читать дальше, и ты уже начал приближаться к своему успеху – ответ самому себе, на следующие вопросы прямо здесь и сейчас:

Что у меня получается лучше всего? _____

Что я люблю делать? _____

Что полезного я могу дать своему близкому человеку? _____

Что я могу дать совсем незнакомому мне человеку? _____

Кем я хочу быть? _____

Являюсь ли я тем, кем хочу быть? _____

Следующим критерием успеха, является занятие тем, что тебе больше всего нравится и, главное, что у тебя лучше всего получается.

Невозможно заниматься делом, которое тебе не приносит морального удовлетворения и при этом быть успешным, даже если дело, которым ты занят, не отвращает тебя и не требует излишних действий для самомотивации, оно все равно никогда не приведет тебя к успеху. Как сказал один мой знакомый: «не мучай себя и других - если тебе не нравится, оставь это для того, кому это нравится».

Только представь себе: звонит будильник, оповещая тебя о том, что начинается новый день, который принесет тебе массу положительных эмоций и новые победы. С какими мыслями ты просыпаешься? Рад ли ты этому новому дню, предвкушаешь ли ты новый рабочий день, наполненный радостными событиями и новыми приятными приключениями? Или ты просыпаешься с негативными мыслями, что-то вроде: «О, опять на эту работу...»?

Если тебя чаще посещают мысли второго рода, то стоит действительно серьезно задуматься: «О каком успехе может идти речь? Может уже пора пересмотреть свою рабочую жизнь и срочно менять работу?»

Если же у тебя чаще бывают мысли первого рода по утрам, я очень рад за тебя, твой успех не за горами!

То есть, **второй критерий успеха – занятие любимым делом.**

Ответь себе на вопрос здесь и сейчас:

Что для тебя является любимым делом? _____

Если тебе сложно понять, чем ты любишь больше всего заниматься, то задумайся – чем бы ты занимался сегодня, если бы у тебя было достаточное количество денег, для того чтобы жить счастливой и беспечной жизнью. Чем бы ты занимался кроме того что грелся на солнышке и ходил по магазинам, тратя свое «бесконечное» состояние.

Если ответ не приходит к тебе легко, и ты все равно не можешь определиться, **что** для тебя является «потоковой деятельностью», но очень сильно этого хочешь – можешь связаться со мной, написав на электронную почту Andrey@usachevs.ru, и мы вместе определим твою деятельность, которая приносит тебе удовольствие и наслаждение.

А может у тебя другая ситуация: ты не готов оставить ту работу, которой занимаешься сейчас, но не можешь отнести ее к любимому делу (например, занимаешь хорошую должность, но это не совсем то, чему ты можешь отдаваться со всем упоением)? Есть альтернатива – измени отношение к своей работе, полюби ее, сделай ее своим любимым делом (например, найди в ней десять плюсов, или... наберись терпения и продолжай изучать данное руководство, а подробнее этот вопрос мы обсудим в главе **Самотивация**). Но помни! Альтернатива – это всего лишь альтернатива («суррогат»).

Третьим критерием успеха является твоё окружение! Да-да, ты не ослышался, именно твои близкие и друзья являются одним из самых важных критериев твоего успеха. Без них никуда. Для доказательства этого факта – вспомни тот момент в своей жизни, когда у тебя возникали мысли бросить свое начинание, вернуться в свою «зону комфорта»². Хотелось укутаться в одеяло и не выходить оттуда до тех пор, пока твои проблемы, сами собой, волшебным образом не решатся. Что, а точнее кто тебя «спас» в этот момент? Кто тебя «силком вытаскивал из-под одеяла»? Конечно, твои друзья и близкие тебе люди. Без надежной команды и поддержки успеха добиться сложно.

Также, в подтверждение данного факта, можно вспомнить великие победы великих людей. Таких как: Минин и Пожарский; Гала и Дали; жена Вольфганга фон Гете - Кристиана Гете-Вульпиус, которая была музой и главной опорой великого поэта. Или друг и вдохновитель Зигмунда Фрейда – Йозеф Брейер, который и «спровоцировал» появление психоанализа, Ленин и Крупская, супруги Кюри и т.д.

Кроме всего вышеперечисленного, эксперименты, проведенные М. Аргайлом³, подтвердили: увеличение числа социальных контактов способствует увеличению чувства удовлетворения (как эмоциональной составляющей жизненного успеха). Он отмечает, что дружба является отдельным, обособленным, источником положительных эмоций. Она менее значима, чем брак или семейная жизнь, но более важна, чем работа или отдых. Исследования Аргайла в области «положительных социальных событий» и источников радости показывают, что приобретение новых друзей и встречи со старыми занимают первое место в списке.

² **Зона комфорта** – обычный, привычный образ жизни, в котором человек чувствует себя «в своей тарелке». Место, где нет необходимости прилагать дополнительные усилия для осуществления привычного образа жизни. Для большинства «зона комфорта» выглядит примерно следующим образом: «дом – семья – работа, один раз в год отпуск на даче».

³ Профессор Майкл Аргайл (11 августа, 1925 - 6 сентября, 2002) - один из самых известных социальных психологов XX века. Большую часть своей карьеры он работал в Оксфордском Университете, проводил исследования по многим темам. Внес большой вклад во многие области психологической науки, в том числе позитивную психологию.

Если ты считаешь себя одиноким, то могу тебя заверить, это всего лишь твоя иллюзия. На самом деле, одиноких людей не бывает. Подумай о тех, кто рядом, не обязательно в физическом плане, они могут быть близки к тебе в твоих мыслях. Наверняка в твоей жизни есть люди, которые ждут от тебя звонка, sms или электронного письма. Если ты из той категории людей, которые считают себя одинокими, то для тебя следующее задание, которое необходимо выполнить здесь и сейчас.

Обзвони всю свою телефонную книгу, и просто скажи одну дежурную фразу: «Привет! Как дела?». Если тебе на нее ответят сухо и будут молчать в трубку, ожидая от тебя следующей речи, то можешь закончить разговор, сказав: «Я просто так позвонил, узнать, не сменился ли у тебя номер телефона» - или что-то в этом роде, и продолжать обзванивать дальше! Но среди всех звонков, наверняка, найдутся те люди, которые будут рады тебя слышать и сами продолжат разговор, приятно удивив тебя. Также можешь послать всем своим «друзьям» в социальных сетях сообщение: «Доброго утра и приятного дня!» и проследи, сколько людей тебе ответят и продолжат общение, начав с этой, банальной, но приятной фразы! Твои друзья, ждут от тебя звонка, сделай первый шаг сам!

Четвертым критерием успеха является самореализация. Для успеха мало знать, кто ты и чем любишь заниматься. Для успеха нужно заниматься тем, что ты любишь, а не просто мечтать об этом. Жестоким ошибкой для этого критерия является ожидание часа «X», когда можно будет заняться этим самым любимым делом.

Многие люди надолго, а то и навечно откладывают начало занятия своими любимыми делами. Не жди, что завтра тебе станет легче, станет меньше проблем, будет больше времени, больше денег, лучше погода и т.д. Если ты купил данную книгу не просто так, не просто для приятного чтения, а именно для того, чтобы достичь успеха, то знай - час «X» наступил сейчас.

Пятым критерием можно назвать деньги, большие деньги, достаточные для того, чтобы начать изменять свой уровень жизни. Думаю, здесь дополнительные комментарии излишни.

Шестым критерием является отдых. Отдых – очень увесистый критерий успеха. Во-первых, потому что без отдыха ты быстро перегоришь, не успев насладиться успехом, или, еще хуже, не успев достичь его. Во-вторых, только во время отдыха, отстранившись от работы, можно поймать себя на мысли: «Я действительно успешный человек!». Более подробно мы поговорим об отдыхе в главе **Самодисциплина**.

Седьмым, завершающим критерием успеха является достижение поставленных целей. В том, что это и есть апогей успеха, можно удостовериться, вспомнив последнее свое достижение (пусть даже и маленькое, но то к чему ты стремился). Вспомни, что ты при этом испытывал, какую радость тебе принесла эта победа, какое сладкое чувство от проделанной работы ты ощущал.

Таким образом, нам удалось выделить семь основных критериев, которые пролили свет на таинственное понятие «успех».

Подводя итоги нашего анализа определения успеха, можно сделать следующий вывод:

Успех – это высокооплачиваемая работа, которая приводит к саморазвитию и движению вперед, и состоит из семи основных критериев. Ключевым из которых, согласно словарному определению и исследованиям психологов является постановка и достижение цели, и получение удовольствия от процесса и результата ее достижения.

Перед тем, как мы продолжим свой путь, я предлагаю пройти короткий тест, и узнать, насколько ты готов к достижению успеха:

Тест:

«Вам предложен 41 вопрос, на каждый из которых ответьте «да» или «нет».

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие - это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.
38. Много, за что я берусь, я не довожу до конца.

39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

Ключ: По 1 баллу начисляется за ответы «да» на следующие вопросы: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.

Также начисляется по 1 баллу за ответы «нет» на вопросы: 6, 18, 19, 20, 24, 31, 36, 38,39.

Ответы на вопросы 1,11, 12,19, 28, 33, 34, 35,40 не учитываются.

Далее подсчитывается сумма набранных баллов.

Анализ результата:

От 1 до 10 баллов: низкая мотивация к успеху – люди с таким уровнем мотивации часто даже не начинают дела, заранее придумывая, почему оно не получится.

От 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации – такие люди, как правило, достигают больших успехов, чем все остальные, так как постоянно стремятся усовершенствовать себя.

От 17 до 20 баллов: умеренно высокий уровень мотивации – успехи этих людей немного ниже, чем у среднего уровня, виной всему то, что они **уже** считают себя успешными и мало что меняют в своей жизни.

Свыше 21 балла: слишком высокий уровень мотивации к успеху – завышенные требования людей с таким уровнем мотивации, зачастую, играют с ними злую шутку. Чем меньше их достижения соответствуют собственным требованиям, тем менее успешными они себя считают.

Вот мы и установили, экспериментальным способом, какой уровень достижения успеха у тебя сегодня. Думаю, ты набрал самое идеальное количество баллов от 11 до 16.

А пока что, двинемся дальше, покорять Эверест твоего Успеха!

Глава 2

Основные инструменты достижения успеха

Ты наверняка уже слышал и знаешь, что все мы, так или иначе, являемся управленцами. Кто-то замечательный управленец, кто-то «так себе», но все мы управляем. Возможно, у тебя закрадывается сомнение и возникает протест, что-то вроде: «Я не управленец, я всего лишь наемный работник». Но это не совсем верно. Мы являемся, как минимум, управленцами для самих себя и своей жизни, и это легко проследить.

Например, перед тобой сейчас стоит выбор: продолжить читать данную книгу или посмотреть фильм. Тебе следует принять решение, и выбрать, что именно ты будешь делать сейчас. А если ты принимаешь решение, то отказываешься от одного варианта в пользу другого и управляешь своим будущим. Если это какой-то мелкий выбор, твоя жизнь изменяется очень незаметно, но факт остается фактом – изменение происходит. Здесь можно вспомнить про знаменитый эффект бабочки⁴ или эффект домино.

Если сравнить нашу жизнь с дорогой, а нас с водителями автомобиля, который движется по этим дорогам, то на развилке мы вынуждены выбрать только одну дорогу, один поворот, так как двигаться одновременно по двум дорогам невозможно. Соответственно, мы сами выбираем, по каким дорогам нам передвигаться и куда в итоге мы приедем. Так мы и управляем своей жизнью.

Проблема выбора является одной из самых распространенных. Из-за неумения делать выбор быстро и качественно, особенно в мелких делах, человек начинает терять много времени, энергии и сил. Для того, чтобы избежать этого и научиться делать выбор быстро и качественно, достаточно пользоваться очень простой техникой:

Когда стоит выбор, просто подбрось монетку. Если ты доволен результатом выбора монетки – такой выбор для тебя самый лучший. Если же ты остался недоволен, если у тебя мелькнула мысль «Почему не другой стороной упала монетка» – значит, смело принимай противоположный выбор, то есть не тот, на который указала монетка, и радуйся жизни.

Получается, что ты как будто перекадываешь ответственность за выбор на монетку. Однако, в случае неудовлетворенности выбором монетки, ты можешь принять свое, противоположное решение и остаться довольным своим выбором.

Говоря другим языком, ты самостоятельно принимаешь окончательное решение в момент подбрасывания монетки, а монетка служит всего лишь прикрытием в том, что ты самостоятельный и ответственный человек.

Вернемся к теме.

Ты являешься управленцем своего успеха. Об этом, собственно, и написано в данном руководстве. Ты сам для себя решаешь, быть тебе успешными, или не быть, и что для этого предпринять. Ты можешь оставить все как есть, и плыть по течению, или начать предпринимать активные целенаправленные действия в сторону достижения успеха. Кроме того, ежедневно, ежечасно, ежеминутно перед нами открывается новая возможность колоссально изменить свою жизнь, в лучшую сторону, но мы не всегда видим ее. Или видим, но не всегда пользуемся, не принимаем ее.

По этому поводу есть очень древняя притча:

⁴ **Эффект бабочки** – термин в естественных науках, обозначающий свойство некоторых хаотичных систем. Незначительное влияние на систему может иметь большие и непредсказуемые эффекты где-нибудь в другом месте и в другое время. Лоренц Эдвард Нортон: «Бабочка, взмахивающая крыльями в Айове, может вызвать лавину эффектов, которые могут достигнуть высшей точки в дождливый сезон в Индонезии».

«Одного человека, как-то ночью посетил ангел и рассказал ему о великих делах, ждущих его впереди: у него будут возможности добыть огромные богатства, заслужить достойное положение в обществе и жениться на прекрасной женщине.

Всю свою жизнь этот человек ждал обещанных чудес, но ничего не произошло, в конце концов, он умер в одиночестве и нищете. Когда он дошел до врат Рая, он увидел ангела, который посетил его много лет назад, и заявил ему:

«Ты обещал мне огромные богатства, достойное положение в обществе и прекрасную жену. Всю свою жизнь я ждал... но ничего не произошло».

«Я не это тебе обещал, — ответил ангел. — Я обещал тебе возможности богатства, высокого положения в обществе и встречи с прекрасной женщиной, которая может стать твоей женой, а ты их пропустил».

Человек был озадачен.

«Я не представляю, о чем ты говоришь» — сказал он.

«Ты помнишь, однажды у тебя была идея рискованного коммерческого предприятия, но ты побоялся неудачи и не стал действовать?» — спросил ангел.

Человек кивнул.

«Из-за того, что ты отказался осуществить ее, идея была через несколько лет дана другому человеку, который не позволил страхам остановить его. Если ты помнишь, этот человек стал одним из самых богатых людей в царстве».

«И еще, помнишь, — сказал ангел, — был случай, когда большое землетрясение сотрясло город, разрушив много домов, и тысячи людей не могли выбраться из-под обломков. У тебя была возможность помочь найти и спасти выживших людей, но ты боялся, что в твое отсутствие мародеры вломятся в твой дом и украдут все твое имущество, так что ты не обращал внимания на призывы о помощи и оставался дома».

Человек кивнул, вспомнив о своем постыдном по ступке.

«Это была твоя великолепная возможность спасти сотни человеческих жизней, так что тебя бы уважали все оставшиеся в живых в городе» — сказал ангел.

«И ты помнишь женщину, прекрасную рыжеволосую женщину, которая тебе очень нравилась? Она не была похожа ни на одну из тех, кого ты видел до этого и после этого, но ты думал, что она никогда не согласится выйти замуж за такого, как ты. Боясь быть отвергнутым, ты прошел мимо нее».

Человек опять кивнул, но теперь в его глазах стояли слезы.

«Да, мой друг, — сказал ангел, — она стала бы твоей женой, с ней тебе посчастливилось бы иметь много прекрасных детей, и с ней ты был бы по-настоящему счастлив всю жизнь».

Как ты видишь, эта притча хорошо раскрывает смысл умения управлять собой, своим будущим и своим успехом.

В таком случае, возникает другой вопрос: почему некоторые люди, решив стать успешными, не достигают успеха, или достигают, но очень-очень не скоро? А все дело в том, что прийти к намеченной цели (в нашем случае успеху), с максимально удобными для нас условиями и в кратчайшие сроки, что немало важно, можно только разработав стратегию достижения цели.

Стратегия — это общий, всесторонний план достижения целей, содержащий долгосрочные цели, тактические цели и задачи. А управление в соответствии с выбранной стратегией называется **стратегическим управлением**.

Стратегическое управление состоит из нескольких этапов:

1. Постановка конечной цели (долгосрочной);
2. Анализ сегодняшней ситуации («где я сегодня»);
3. Стратегические цели (подцели или краткосрочные цели);

4. Направления развития (выбор конкретных практических действий для достижения краткосрочных целей);
5. Конкретные практические действия;
6. Анализ и корректировка плана.

Как ты успел заметить, все очень просто выглядит на первый взгляд. Но это только на первый взгляд, потому что это просто схема основных действий. Для совершения данных действий правильно и в срок нам понадобятся три главных инструмента-помощника: управление временем, управление собой (самодисциплина) и самомотивация.

Поговорим про каждый инструмент вкратце, чтобы у тебя сложилось понимание, о чем идет речь.

Управление временем, что это? Это необходимый навык для того, чтобы не попасть в заложники своих дел и своих целей, это умение контролировать свое время и правильно распределять его на необходимые действия. Управление временем, или тайм-менеджмент, необходимо для того, чтобы успевать делать все необходимые дела и получать удовольствие от совершения дел. Например, ты живешь активной жизнью, и тебе катастрофически не хватает времени на самого себя, или у тебя есть семья, которая требует и занимает большое количество времени (все обязанности по дому свалились на одного человека). Для того чтобы так не получилось, или выбраться из уже сложившейся ситуации, нам и необходимо научиться грамотно управлять своим временем. Подробнее в главе **Основы тайм-менеджмента**.

Управление собой. Одним из распространенных застоев на пути к достижению цели, является неумение человека управлять самим собой и дисциплинировать самого себя. Например, сегодня мы что-то совершили для достижения поставленной цели, а завтра и послезавтра не смогли, объяснив это тем, что не было времени или желания, или появились другие срочные дела или еще что-нибудь в этом роде. Как научиться управлять собой, мы и поговорим в главе **Самодисциплина**.

Самомотивация – ключевой момент данного пособия. Мы можем правильно расписать нашу стратегию достижения успеха, можем правильно распределять свое время, даже можем научить самого себя дисциплине. Но, если у нас пропало всякое желание достичь цель, мы никогда и ни при каких условиях не достигнем ее. Ведь успех заключается в получении удовольствия от достигнутых целей, а удовольствие без желания невозможно! Как научиться мотивировать самого себя мы и поговорим в главе **Самомотивация**.

Глава 3

Стратегическое планирование

Постановка долгосрочной цели

Как ты уже успел заметить, самым часто упоминаемым критерием успеха является присутствие цели. Для того, чтобы ты мог в этом еще раз убедиться, приведу интересную историю:

Утром четвертого июля 1952 года надо всем калифорнийским побережьем простирался туман. Тридцатью четырьмя километрами западнее, на острове Каталины в воду вошла тридцатичетырехлетняя женщина, собираясь плыть в сторону Калифорнии. Она решила стать первой женщиной, преодолевшей это расстояние. Ее звали Флоренс Чадвик. Она уже была известна, как первая женщина, переплывшая пролив Ла-Манш в обоих направлениях. Вода была просто ледяная, а туман настолько густой, что Флоренс едва могла различить сопровождавшую ее лодку. Миллионы людей наблюдали за ней по телевизору. Сопровождающим приходилось даже стрелять из винтовок, чтобы защитить Флоренс от подплывающих акул. Большой проблемой, с которой ей пришлось столкнуться в этом рекордном заплыве, была не усталость, а ледяная вода.

Пятнадцать часов спустя, Флоренс, совершенно окоченевшая от холода, попросила, чтобы ее вытащили из воды. Плыть дальше она была не в состоянии. Ее мать и тренер, плывшие в лодке рядом с ней, сказали, что берег уже совсем близко. Они уговаривали Флоренс не сдаваться, но когда пловчиха взглянула в сторону калифорнийского побережья, то не увидела ничего, кроме густого тумана, и снова попросила вытащить ее из воды. Несколькими часами позже, когда Флоренс согрелась, она испытала шок от своей неудачи. Ее вытащили из воды всего в полумиле от калифорнийского побережья!

Один репортер спросил ее: «Скажите, пожалуйста, мисс Чадвик, что помешало Вам проплыть эти последние полмили?». — «Мне помешал туман, — ответила она. — Если бы только я смогла увидеть землю, я бы справилась. Когда человек уже не может больше плыть и не видит своей цели...»

Думаю, что данная история из реальной жизни прозрачно показывает, в чем заключается смысл постановки цели. Если ты обратишься к своей истории жизни, то наверняка, найдешь подобную историю (пусть и не такого масштаба), когда из-за отсутствия цели или не четко поставленной задачи, ты не смог достичь желаемого, остановившись за несколько миллиметров до цели.

Если до настоящего момента ты отвечал себе на все предложенные вопросы (причем не просто отвечал, а записывал их), то сейчас тебе будет намного легче продолжать читать и выполнять предлагаемые задания.

Кстати, остановлюсь немного на том, для чего нужно записывать, а не просто обдумывать.

Во-первых, при записывании происходит «двойное обдумывание», то есть, сначала мы сами себе устно отвечаем на вопрос, а затем, когда начинаем писать, мы снова обдумываем то, что пишем. Это связано с тем, что скорость письма/печатания у нас намного меньше скорости мысли, поэтому в ходе записи наших мыслей возможна их корректировка.

Во-вторых, это связано с устройством нашего головного мозга, а именно памяти. Кто знаком с компьютером, знает, что существуют два вида памяти у компьютера: память жесткого диска, где хранится вся информация, и оперативная память, необходимая для осуществления операций, проводимых в данный момент на компьютере. Так же дело обстоит и с нашей, человеческой памятью.

Оперативная память человека составляет семь (плюс/минус два) объекта или образа. Ими может быть все что угодно: цвет, форма, размер, конкретные объекты, люди и т.д. Большое количество информации человек одновременно удерживать в голове не может, физиология не позволяет. А если информация, необходимая для оперирования, находится под рукой в виде записи, то ей можно пользоваться, в сколько угодно объеме, и не бояться забыть или упустить что-то важное из виду или исказить ее.

В-третьих, при записывании, человек перестает думать о том, что он уже записал. В результате, количество оперативной памяти становится больше, энергии для сохранения информации в голове тратится меньше, напряжение спадает, и человек чувствует себя спокойнее и увереннее.

Поэтому, я настоятельно рекомендую записывать все ответы, и уж тем более, цели, которые мы будем сейчас расписывать.

Как правильно, а точнее, продуктивно определиться со своей долгосрочной, жизненной целью? Если, на сегодняшний день, ты не определился с конкретной долгосрочной целью, предлагаю тебе ознакомиться с некоторыми методиками постановки цели.

Методики определения желаемой долгосрочной цели:

1. Мечта.

Расслабься и помечтай. Отпусти все свои «если», «вдруг», устрани все реальные границы обыденной жизни и просто начни мечтать о своей идеальной жизни. В своих мечтах будь дерзким, представляй любые, потенциальные возможности. Это вдохновит тебя, и во время грез ты осознаешь, **что** действительно ты хочешь больше всего от себя и своей жизни.

2. Мозговой штурм. (Автором этого метода является Алекс Осборн)

Записываем все цели, какие приходят в голову, не раздумывая и не анализируя. После того, как получилось порядка 30-40, приступаем к анализу и исключению самых невероятных и нелепых идей, и выбираем подходящую именно для тебя.

3. Метод Эдварда де Боно «Шесть шляп».

По ходу творческого процесса мозгового штурма, человек по очереди надевает шесть шляп разного цвета. В белой шляпе он беспристрастно проверяет цифры и факты. В черной – пытается найти отрицательные черты. В желтой – анализирует положительные моменты. В зеленой – генерирует новые идеи. В красной – может позволить активную эмоциональную реакцию. Ну и, наконец, в синей шляпе, подводятся итоги работы.

4. Расшифровка.

Для этого необходимо взять непонятную надпись на иностранном языке, например иероглифы. У человека, разгадывающего надпись, могут рождаться в голове самые разные ассоциации.

5. Техника «Непрямые стратегии», предложенная Брайаном Эно и Питером Шмидтом.

Для этого метода нужна колода карт с командами, например «Дай волю злости»; «Укради решение»; «Будь экстравагантным»; «Доверяй себе сегодня»; «Есть части? Рассмотрю изменения»; «Используй старую идею»; «К незначительному»; «Линия имеет два конца»; «Наименьший общий знаменатель»; «Получи отдачу от способа исполнения»; «Прервись»; «Сделай пустоту ценной, поместив ее в изысканную раму» и др. Вытаскиваем карту и следуем указаниям.

6. Техника «Ментальные карты», которую разработал Тони Бьюзен.

В его теории делается упор на то, что креативный процесс тесно связан с памятью человека. В чем суть: нужно написать в центр листа ключевое понятие (в нашем случае, можно написать слово «цель», или «что я хочу»), а все ассоциации, которые надо генерировать, писать на ветвях, идущих от главного слова. Идеи можно также рисовать. В результате, должно получиться примерно следующее:

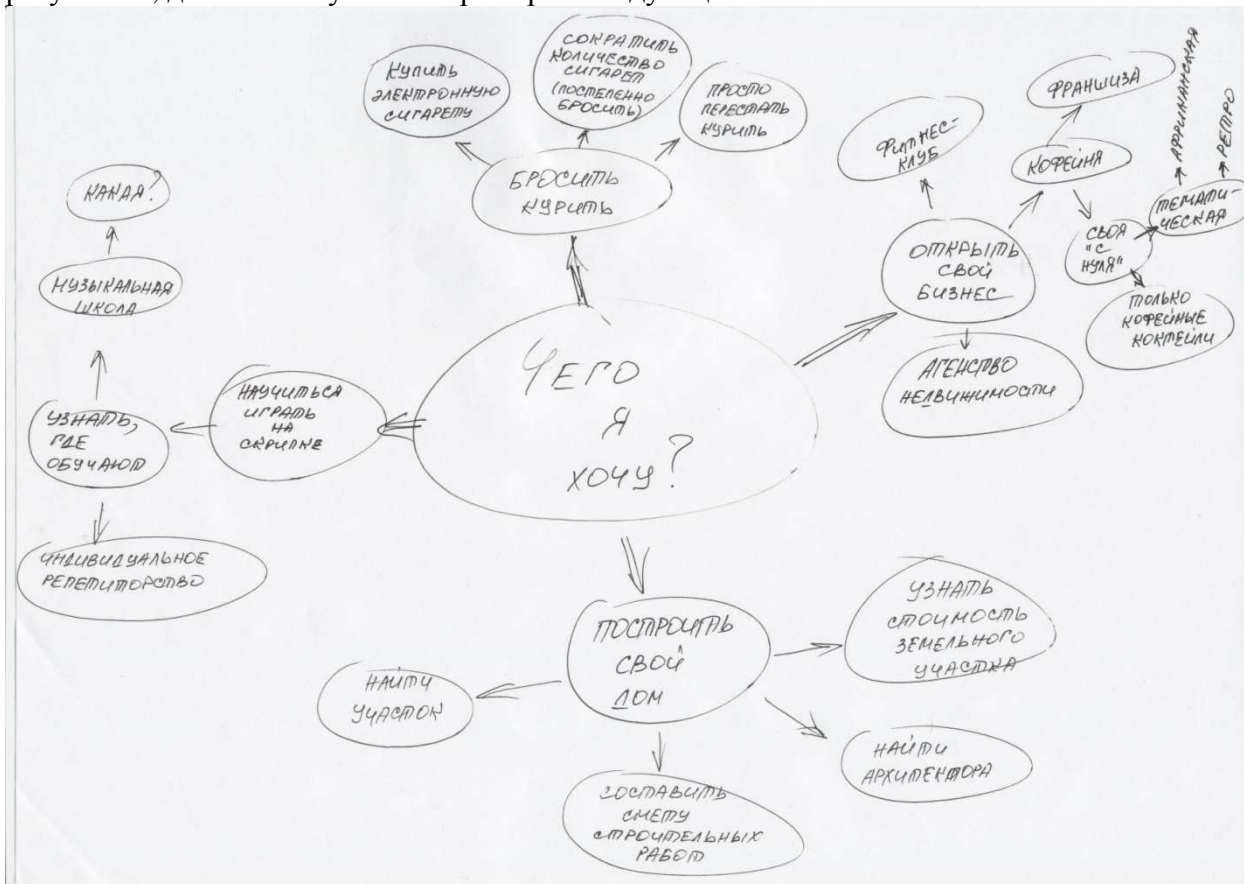


Рисунок 1. «Ментальная карта»

7. Техника «Линия гармонии». Прототипом идеи послужило учение З. Зиглара⁵.

Зиглар З. определяет успех через семь его составляющих: финансовое положение, физическое состояние, интеллект, духовное развитие, личностный аспект, семья, карьера.

«Линия гармонии» так же представлена основными составляющими нашей жизни. Если убрать хоть один из восьми секторов, жизнь перестанет нас удовлетворять в полной мере.

Кроме того, «линия гармонии» может наглядно проиллюстрировать тебе, насколько твоя жизнь является гармоничной и полноценной на сегодняшний день. И, самое важное – «линия гармонии» поможет описать конечную, долгосрочную цель более детально и индивидуально.

«Линия гармонии», которую нам предстоит заполнить изображена на **Рисунке 2**.

⁵ Зиг Зиглар — писатель, лектор и большой специалист в области сетевого маркетинга. Он является также основателем и председателем корпорации «Zig Ziglar». За свою карьеру Зиглар выпустил более 25 книг о продажах, успехе, лидерстве, личном росте и развитии, вере, христианстве и т.д. Более 10 из них стали мировыми бестселлерами.

	Семейная жизнь	Общение	Здоровье	Образование/ самообразование	Духовная жизнь/отдых	Деятельность/ работа	финансовая сфера	Хобби
5								
4								
3								
2								
1								
0								
-1								
-2								
-3								
-4								
-5								

Рисунок 2. «Линия гармонии»

Опишу, что означает каждый сектор, более подробно.

Сектор «Семейная жизнь» включает в себя твою семью, твои взаимоотношения с каждым из членов семьи, в общем, и в частности. Причем, уклон делается, в первую очередь, на супруга/супругу⁶. Цели здесь могут быть, например: выйти замуж/жениться или обучить сына игре на гитаре.

Сектор «Общение» включает в себя твои отношения с родственниками, друзьями, приятелями, коллегами и всеми, с кем ты вступаешь в контакт. Например: познакомиться и достичь дружеских отношений с тремя людьми из сферы бизнеса.

Сектор «Здоровье» включает в себя твое здоровье и его поддержание, профилактику. В данной сфере оцениваем свое здоровье с субъективной точки зрения. То есть, насколько хорошо ты себя чувствуешь физически, вне зависимости от того, что написано в твоей медицинской карточке. Например, по факту у меня миопия высшей степени («очкарик», проще говоря), но мне это никак не мешает в реальности, потому я оцениваю свое здоровье очень даже высоко. Пример цели: сходить к стоматологу для комплексного лечения зубов.

Сектор «Образование/самообразование» включает в себя твое образование, курсы, семинары, мастер-классы, тренинги и пр. А также, самостоятельное изучение литературы, образовательного видео, то есть все то, благодаря чему ты обучаешься чему-либо. Например: получить второе высшее образование по специальности «Юриспруденция».

Сектор «Духовная жизнь, отдых» включает в себя твое развитие как личности, сюда можно отнести, например, тренинги личностного роста. Также, данный сектор включает в себя твой отдых (вне зависимости от того, активный он или пассивный), его количество, качество и результат, к которому он приводит. Например: пройти долгосрочный тренинг личностного роста «Свобода», или съездить в Швейцарию на горнолыжный курорт.

Сектор «Деятельность/Работа» включает в себя твою работу, если ты наемный работник. Или твой бизнес, если ты учредитель и директор своей компании. Например: занять должность начальника отдела, или расширить сферу сбыта по другим каналам.

⁶ Если не совсем понятно, почему в первую очередь уклон делается на супруга/супругу, то напишите мне на электронную почту Andrey@usachevs.ru, я с удовольствием отвечу лично, так как тема семейной психологии не входит в задачи данной книги.

Сектор «Финансовая сфера» включает в себя твой доход, активный или пассивный, а также твои материальные потребности. Например: повысить ежемесячный доход на 80%, или купить новый автомобиль.

Сектор «Хобби» включает в себя твое любимое занятие, например: записаться в школу современного танца. Данный сектор может отсутствовать у некоторых людей (точнее совпадать с другим сектором). Например, с сектором «Духовная жизнь, отдых» у людей, любящих профессиональный бильярд, который выступает в роли активного отдыха и хобби. Или, например, с сектором «Работа» у людей, ведущих свой бизнес, который начинался и продолжается как хобби, например, разведение аквариумных рыбок.

Теперь приступим, непосредственно, к практической части. Что делать с данной «Линией гармонии».

Как ты видишь, каждый сектор прошкалирован от -5 до +5. Оцени каждый сектор/сферу своей жизни, как ты ее видишь сегодня. Если тебя не устраивает данный сектор по каким-либо причинам, то выставляй оценку со знаком «-», если устраивает, но недостаточно, то оценивай со знаком «+». Крайние оценки «-5» и «+5» выставляются в случае полного неудовлетворения или удовлетворения по данному сектору соответственно.

Если, при соединении отметок по каждому сектору, у тебя получилась четкая линия, например как на **Рисунке 3** (вне зависимости от того, сколько баллов, но в положительном поле), я поздравляю тебя, ты гармоничная личность.



Рисунок 3. «Линия гармонии. Пример 1»

Но такое случается крайне редко. У большинства людей получается «красивая» кривая, чем-то напоминающая рисунок ЭКГ, например как на **Рисунке 4**, и это не удивительно для современного человека, который вынужден жертвовать одним сектором «во благо» другого. Мы же начнем стремиться к достижению четкой линии. Но об этом чуть позже.



Рисунок 4. «Линия гармонии. Пример 2»

Следующим шагом работы с «Линией гармонии» будет описание каждого сектора. Что для тебя, на сегодняшний день, является +5 баллов в каждом секторе? Опиши свою «положительную пятерку» каждого сектора максимально подробно так, чтобы это можно было легко представить постороннему человеку.

Если ты не можешь сразу написать «положительную пятерку», то:

1. Начни писать «с конца», то есть с сегодняшнего дня, что тебе не хватает сегодня и в хронологическом порядке «поднимайся» до «положительной пятерки».

2. Ты не имеешь понятия про свой хронологический порядок и прибываешь в полном замешательстве, что же я от тебя хочу? Рассматривая каждый сектор отдельно, напиши, что тебе первое приходит в голову, что бы ты хотел сделать (получить, достичь) в этом секторе, в общем. Затем, выделяем амбициозный и отдаленный от сегодняшнего дня результат, он и будет для тебя «положительной пятеркой».

И завершающий этап работы с «Линией гармонии» – выбор самой амбициозной, желаемой и долгосрочной «положительной пятерки». Она-то и будет являться для тебя долгосрочной целью и путеводной звездой на протяжении всего руководства.

Преобразование «сырой» цели в эффективную долгосрочную цель.

Твоя найденная долгосрочная цель пока что является «сырой». Сейчас нам предстоит преобразовать ее в более четкую и определенную «настоящую» цель. На данном этапе они отличаются по следующим основным показателям: неопределенность во времени (нет четких временных ограничений), отсутствие конкретики, и, возможно, твоя цель написана в будущем времени. Для того, чтобы наша «сырая» цель преобразовалась в «настоящую» цель, я предлагаю воспользоваться техникой SMART.

- **Specific** — конкретная и понятная.
- **Measurable** — есть измеритель.
- **Achievable** — напряженная, но достижимая — реалистичная.
- **Relevant** — в зоне ответственности и влияния на 100%.
- **Time bounded** — ограничена во времени.

Рассмотрим систему постановки цели по техники SMART на примере:

«Сырая» цель выглядит следующим образом: «Хочу купить квартиру». Преобразованная по SMART эта же цель выглядит следующим образом: «Я в сентябре 2015 года купил трехкомнатную квартиру в центре города Москва в 9-этажном доме на 6 этаже с жилой площадью 52 квадратных метра за 11 000 000 рублей».

Теперь давай разберем эту цель на составляющие:

S – Конкретна и понятна (в данном случае, действительно, конкретна и понятна, даже не знакомому человеку). Четкая конкретность поставленной цели нужна для того, чтобы мы сами знали, когда мы достигнем именно того, что хотели, а не суррогат нашей реальной цели. Чем подробнее будет расписана наша цель, тем проще нам будет планировать ее достижение, о чем речь пойдет ниже.

M – измеримость. В данном примере я привел сразу несколько параметров, по которым можно измерить: количество комнат, номер этажа, жилая площадь, стоимость.

A – амбициозность и реалистичность. Здесь каждый для себя оценивает сам. Для кого-то данная цель может показаться совсем не амбициозной, а для кого-то совсем не реалистичной. В данном примере, будем считать ее амбициозной и реалистичной. Под словом амбициозность я здесь понимаю цель на грани реалистично/нереалистично.

R – Ответственность на мне (в данном случае, как и всегда при написании цели, это можно увидеть в одном слове – «Я»).

T – Определенность во времени (в сентябре 2015 года).

Вот именно таким образом нужно переделать твою «сырую» цель.

Приступаем:

Три дополнительных совета:

1. Ни в коем случае не стоит употреблять такие слова как: «хочу», «желаю», «мечтаю» и даже «планирую». Причина очень проста: Дело в том, что наше бессознательное очень послушное, и выполняет абсолютно все сказанные нами слова. И если мы скажем бессознательному что мы «хотим», то оно непременно исполнит наше желание, и мы будем долгое время действительно хотеть, но не иметь, и, также, соответственно, «желать», «мечтать», «планировать». Все дело в том, что каждое произнесенное нами слово, а тем более произнесенное не раз, как вслух, так и в мыслях, попадает в бессознательное. А дальше благодарное бессознательное начинает стремиться

к тому, чтобы удовлетворить желание «хозяина», то есть выбирать те маршруты и действия, которые приведут к поставленной изначально цели. Вот таким образом все это выглядит утрированно;

2. Во время написания целей огради себя от употребления частицы «не» и отрицательных слов, в связи с тем, что наше бессознательное не воспринимает отрицание, а всю информацию воспринимает без частицы «не», то есть с точностью до наоборот. Например, это хорошо можно заметить, когда маленькому ребенку говорят «не упади», остерегая его от опасности, и он обязательно упадет, так как его бессознательное услышало команду «упади». В данном случае можно заменить слово «не упади» на слово «аккуратней», «осторожней» и т.д.;

3. И самое важное, ограничивая во времени, оценивай свои цели реалистично так, чтобы после не было досадно от невыполненных в срок задач.

После того, как ты проделал все вышеперечисленные этапы, и твоя цель уже значительно преобразилась, предлагаю последний по списку, но не важности этап обработки долгосрочной цели.

Наверняка, каждый из вас сталкивался с такой проблемой, когда поставил перед собой ясную, прозрачную, достижимую, и возможно, даже не столь амбициозную цель, но, тем не менее, достичь ее не смог. А все дело в том, что поставить перед собой цель – это всего лишь половина дела. Главное – это ответить себе на вопрос: «А для чего мне нужно достижение данной цели, что в результате я смогу получить? (отсроченные последствия, не связанные напрямую с данной целью)».

То есть, цель должна иметь за собой некое продолжение или «шлейф последствий». Например, одна из распространенных, но не достижимых целей по данной причине: «Выучить английский язык». Большинство людей, которые ставили перед собой такую цель, и не достигли ее до сих пор, не смогли это сделать по той причине, что данная цель не имеет продолжения, пост смысла за собой. А если ее (данную цель) продолжить развивать, например: «Выучить английский язык, для того что бы пройти стажировку в Калифорнии», то человек достигнет такой цели вероятнее и быстрее.

Кроме того, когда ты сам поясняешь себе, зачем тебе необходимо достичь данную цель, ты отсекаешь все «псевдоцели», которые вроде бы желанные, вроде бы модные, но на самом деле лично для тебя не представляют никакого интереса и ценности на сегодняшний день.

В связи с вышесказанным, предлагаю дополнить систему постановки цели SMART еще одной буквой: М – meaning⁷ – смысл. И, соответственно, сделать заключительную поправку в постановку твоей долгосрочной цели.

В таком случае, наш пример приобретет следующий вид: «В сентябре 2015 года я купил трехкомнатную квартиру в центре города Москва в 9-этажном доме на 6 этаже с жилой площадью 52 квадратных метра за 11 000 000 рублей для собственного комфортного проживания».

Поздравляю! Долгосрочная цель поставлена!

Напиши свою долгосрочную цель по системе SMART-М здесь и сейчас:

⁷ Английское слово *meaning* происходит от среднеанглийского *menen* (в древнеанглийском — *maenan*); родственным для него является древневерхненемецкий глагол *meinen*, который означает «иметь в виду». Таким образом, значение относится к внутренним представлениям и переживаниям, которые ассоциированы с внешними стимулами и событиями.

Выбор практических действий

Каждый из вас знает, что получить один и тот же результат можно с помощью различных действий. Это относится и к твоей долгосрочной цели. Остается только решить, каким именно способом выгоднее достичь желаемого. Но выбор этот довольно сложный. Одним способом это сделать намного проще, вторым – намного быстрее, у третьего есть другие преимущества, четвертый включает в себя все вышеперечисленное. Поэтому я предлагаю тебе воспользоваться следующей техникой:

Написать цель и десять разных способов ее достижения.

Выглядит все очень просто, но на деле оказывается крайне сложным. А все потому, что когда мы пишем определенную цель, мы уже предполагаем пути ее достижения. Но наше мышление по своей природе довольно-таки ригидное⁸ и не любит вносить в себя какие-то изменения, а нам необходимо придумать десять новых способов. Поэтому придется несколько попотеть, преодолевая свою собственную ригидность.

Как это сделать? Предлагаю воспользоваться теми же техниками, которыми ты пользовался при постановке долгосрочной цели: мозговой штурм, техника «Ментальные карты», техника «Непрямые стратегии», техника «Шесть шляп».

После того как ты закончил свое творчество и придумал, как будешь достигать поставленную цель, следует оценить предполагаемую эффективность каждого способа по 10-бальной шкале. В заключение, выбери те пункты, которые, по твоему мнению, являются наиболее эффективными, и следуй им.

В результате у тебя должна получиться следующая таблица:

**Таблица 1. «Практические действия. Пример»
10 способов достижения краткосрочной цели
Найти новый ежемесячный доход 200 000 рублей до 01.11.2015г.**

№ п/п	Способ	Оценка предполагаемой эффективности по 10-бальной шкале	Отметка о выборе и реализации
1	Найти новую работу с пятидневным 8 часовым рабочим днем с 8:00 до 17:00	7	+
2	Найти дополнительную работу на четверг, пятницу и воскресенье	7	+
3	Заняться сетевым маркетингом	5	
4	Заняться инвестированием в ПИФы	4	+
5	Заняться мелким неоформленным бизнесом по продажам чего-либо	3	
6	Потребовать повышение з/п	1	
7	Создавать и продавать уникальные тренинги-семинары, мастер классы на тему, которую я лучше всего знаю и умею	5	+
8	Возобновить в усиленном варианте работу с Иваном Ивановичем	5	
9	Реализовать мамину хенд-мейдовскую продукцию	3	
10	Найти спонсора (заключить долгосрочное индивидуальное соглашение, но не обязательно)	3	

⁸ От латинского *rigidus* – жесткий, твердый. Ригидность - неготовность к изменениям программы действия в соответствии с новыми ситуационными требованиями.

Как правило, когда ты написал 5-6 способов, тебе становится сложно придумывать новые возможные варианты. Но именно вот тут и начинают генерироваться замечательные новые, совсем свежие идеи по поводу достижения твоей цели, о которых ты раньше даже и не подозревал.

Напиши десять способов достижения своей долгосрочной цели здесь и сейчас:

Таблица 2. «Практические действия»

№ п/п	Способ	Оценка предполагаемой эффективности по 10-бальной шкале	Отметка о выборе и реализации
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Постановка краткосрочных целей

Если ты выбирал способ достижения своей цели осознанно и реалистично, то примерно знаешь, какие шаги необходимо произвести для ее достижения. В этом и кроется главное отличие обыденной жизни, от стратегического планирования.

Если в обыденной жизни к тебе приходит идея, ты, как правило, не стремишься ее проработать со всех сторон, и даже, как следует, не формулируешь, зачастую удерживая только образ самой идеи у себя в голове. И приступив к реализации, ты почти сразу сталкиваешься с затруднениями в ее осуществлении. В результате чего у тебя либо совсем опускаются руки, и ты прекращаешь всякие действия в этом направлении, либо очень и очень долго добиваешься до осуществления своей идеи.

При стратегическом планировании же все происходит иначе. Итак, после того как ты сформулировал свою долгосрочную цель, необходимо определить краткосрочные цели, нарисовать красные стрелочки наступления к стране «Успех» на своей карте жизни.

Для того чтобы было проще и нагляднее планировать свои краткосрочные цели, на пути к долгосрочной, предлагаю в помощь контрольную таблицу:

Таблица 3. «Краткосрочные цели»

№ п/п	Наименование дела	Контрольная дата	Финансы	Примечание	Отметка о выполнении

Данная таблица служит для разбивки больших целей на более мелкие. В тайм-менеджменте это называется «съесть слона по кусочкам».

Разберем данную таблицу более детально.

В графе «№ п/п» проставляем порядковый номер дела.

В графе «Наименование дела» мы записываем, то дело, которое нам необходимо выполнить. Записывать необходимо сверху вниз в хронологическом порядке: на самом верху первое дело по времени, на втором более отсроченное и так далее.

В графе «Контрольная дата» необходимо писать крайнюю дату выполнения данного дела.

В графе «Финансы» делаем отметку о том, какие финансовые затраты необходимы для выполнения данного пункта.

В графе «Примечание» (не обязательная) отмечается дополнительная информация касаясь выполнения данного пункта, либо пометка о том, как выполнялся данный пункт и что необходимо учесть в дальнейшем.

В графе «Отметка о выполнении» ставится отметка, выполнили мы данное дело или нет.

Когда ты заполнишь данную таблицу, у тебя будет готов четкий, пошаговый план достижения своей долгосрочной цели. Что намного упрощает твой путь к успеху.

Заполни данную таблицу здесь и сейчас:

Таблица 4. «Краткосрочные цели. Практика»

№ п/п	Наименование дела	Контрольная дата	Финансы	Примечание	Отметка о выполнении

Потенциальные преграды

Теперь ты знаешь, что ты хочешь, и как ты будешь достигать этого. Но не стоит забывать, что на пути к достижению цели тебя могут ожидать какие-либо трудности и преграды.

Я предлагаю проанализировать предстоящий путь и подумать, какие потенциальные сложности и преграды тебе могут встретиться на пути к цели.

Для удобства предлагаю следующую таблицу:

Таблица 5. «Потенциальные преграды»

№ п/п	Наименование потенциальной преграды	Вероятность по 10-бальной шкале	Способы предотвращения
			1
			2
			3

Опишем более детально данную таблицу.

В графе «№ п/п» записываем порядковый номер.

В графе «Наименование потенциальной преграды» записываем основное содержание потенциальной преграды, в чем она заключается (например, для нашей цели это может быть – сокращение на работе).

В графе «Вероятность по 10-бальной шкале» оцениваем вероятность ее возникновения.

В графе «Способ предотвращения» продумываем, как мы сможем справиться с данной преградой. На каждую потенциальную преграду следует написать от трех способов предотвращения.

Я рекомендую написать от 5 потенциальных преград. Помни, лучше расписать большее количество возможных помех и знать, как с ними можно легко справиться, чем пропустить данный шаг и, встретившись с преградой на пути к успеху, не быть готовым к ее быстрому устранению.

Для чего нужно расписывать данную таблицу? Интересный факт: после того, как ты тщательно проанализируешь все возможные преграды и найдешь по три способа их решения – реальная вероятность возникновения этих преград снизится, как минимум, вдвое! Просто, зная, как решить ту или иную проблему, ты перестаешь о ней думать, не даешь команду своему бессознательному в виде этой преграды. А твое послушное бессознательное выбирает тот путь, на котором данной проблемы нет.

Распиши 5 потенциальных преград к своей цели здесь и сейчас:

Таблица 6. «Потенциальные преграды. Практика»

№ п/п	Наименование потенциальной преграды	Вероятность по 10-бальной шкале	Способы предотвращения
1			1
			2
			3
2			1
			2
			3
3			1
			2
			3
4			1
			2
			3
5			1
			2
			3

Завершение стратегии

Теперь перед тобой есть всё необходимое для начала осуществления практических действий к достижению цели. Осталось дело за малым: Сделать это!

Желаю тебе удачи в достижении твоих целей!

ВНИМАНИЕ!!! Перед тем как продолжить дальнейшее чтение и применение данного руководства, сделай все рекомендованные действия, описанные выше.

Глава 4

Стратегическое управление.

До этого момента мы разбирали планирование. Теперь, приступим непосредственно к управлению.

Самый часто задаваемый вопрос людей, которые начали использовать данную стратегию: «Что делать, если поставленная цель в назначенный срок не достигнута?»

Именно с этого момента и начинается наше управление процессом достижения успеха, потому что перед тобой встает выбор, что делать.

Способ № 1.

Ты можешь, оценив поставленные сроки, понять, что они действительно не совсем реалистичны, переоценить их и расставить новые сроки достижения поставленных целей. Однако, следует остерегаться, используя данный выбор ты можешь постоянно переносить сроки достижения своих целей,пустишь свое управление на самотек, и совсем не скоро достигнешь поставленных целей.

Мало того, такая постоянная переоценка сроков реализации приведет тебя к тому, что тебе это все наскучит, и ты перестанешь заниматься контролем и стремлением к достижению. Поэтому, данный способ выхода из ситуации я предлагаю использовать только тогда, когда ты впервые столкнешься с подобной проблемой.

В дальнейшем, пользоваться этим способом рекомендую крайне редко и только в тех случаях, когда ты действительно переоценил себя и свои возможности. В противном случае, предлагаю использовать другие способы, описанные ниже.

Способ № 2.

Ты можешь пересмотреть свои практические действия и написать новые десять. Данный способ тоже имеет свои недостатки: довольно сложно (но вполне возможно) написать новые практические действия, в количестве 10 штук. Но данный способ имеет огромные преимущества. Первое – ты откроешь для себя новые пути достижения, о которых раньше и не думал. Второе – когда ты применишь этот способ один раз, повторять данный опыт у тебя не будет большого желания. То есть у тебя появится дополнительный стимул к достижению поставленных целей в срок, чтобы впредь не сталкиваться с данным способом.

Способ № 3.

Если ты не достиг поставленной цели в назначенный срок, то следует задуматься: «А действительно ли я этого хочу?». То есть, вспоминаем про шестую букву в постановки цели по SMART-M – смысл.

Если ты ответил утвердительно. «Да, действительно хочу». Тогда задумайся: а действительно ли ты это хочешь в той мере, в какой написал? Может быть, все дело в недостаточной мотивации к достижению данной цели? В таком случае, тебе следует обратиться к главе **Самомотивация**, и получить все необходимые ответы по данному вопросу.

Как ты успел заметить, стратегия управления в большинстве своем заключается именно в самоконтроле достижения поставленной цели в сроки, которые ты сам же и установил.

В течение того времени, пока ты покоряешь цель за целью, твоя долгосрочная цель может видоизмениться, дополниться или потерять актуальность. Так же могут меняться краткосрочные цели, их порядок, количество и смысл.

Например, твоя изначальная долгосрочная цель была приобретение трехкомнатной квартиры в Москве, но по мере ее достижения ты понял, что можешь и хочешь приобрести не квартиру, а дом.

Или, в связи с изменяющимися событиями, на пути к достижению цели ты поняли, что намного удобнее и перспективней для тебя будет приобретение квартиры в Санкт-Петербурге.

Или выяснилось, что на самом деле ты можешь и желаешь теперь заняться профессиональным инвестированием в недвижимость. Тебя теперь будет удовлетворять цель: приобретение квартир по всей территории России с последующей сдачей их в аренду и перепродажей на более выгодных условиях.

Таких изменений и пересмотра пугаться не следует, это нормально. Даже наоборот, если ты впервые сталкиваешься с таким тщательным планированием, и у тебя ничего не меняется (за исключением достижения поставленных целей, и сокращения дистанции к долгосрочной цели), то следует задуматься: «А все ли в порядке, а действительно ли я иду в том направлении, в котором желаю». Возможно, ты очень тщательно и правильно все распланировал и идешь в нужном направлении, но вот подумать об этом следует.

В этом и заключается основа управления: ты становишься хозяином своего успеха. Ты можешь ускорять, замедлять, останавливать, и совершать любые другие операции со своим успехом. Главное – управлять грамотно и без лишнего фанатизма. Как это сделать, читай дальше.

Глава 5

Самомотивация

Данная глава, как показывает практика индивидуального коучинга, является одной из главных во всем руководстве.

Во-первых, про самомотивацию пишут очень редко и мельком, поэтому я предоставлю на твой выбор обширный выбор способов мотивации самого себя и максимально подробно опишу каждый из них.

Во-вторых, именно на этом моменте (недостаточная мотивация и невозможность замотивировать самого себя) останавливаются многие на пути к своему успеху.

В-третьих, самомотивация, как ты прекрасно понимаешь, является тем самым «волшебным двигателем», которого так не хватает многим для начала движения к своему успеху.

По мере того, как ты будешь читать предлагаемые способы самомотивации, ты будешь чувствовать себя все более и более одухотворенным и готовым покорить любые вершины, и, уж тем более, вершину своего **Успеха**. Перечитывай данную главу каждый раз, когда будешь чувствовать, что заряд твоего энтузиазма начинает уменьшаться, и набирайся новой, свежей энергией победителя.

Итак, приступим:

Способ № 1 «Визуализация».

Одним из самых распространенных, простых и эффективных способов самомотивации является визуализация.

Техника состоит в следующем: Четко представь себя сегодняшнего, а затем представь себе, что с тобой произойдет, после того как ты совершишь то действие, на которое ты себя настраиваешь. Представь себе во всех деталях и красках, что изменится.

Почувствуй позитивную волну, которая накрывает тебя, когда ты представляешь все положительные изменения. Представь себе, каким ты стал, что в тебе изменилось. Почувствуй ту силу позитивного настроения себя будущего.

Когда ты отчетливо представишь себе всю эту картину, представь себе, как будто ты сегодняшний, «входишь» в себя завтрашнего. Во время «вхождения», возможно, ты почувствуешь что-то на физическом уровне: легкий холодок, или наоборот волну тепла, пробегающую по твоему телу, возможно, просто по твоему телу пробегут «мурашки» или что-то в этом роде. Данные телесные ощущения подтверждают твою добросовестность при выполнении данного способа самомотивации. После этого открой глаза и с энтузиазмом, который к тебе пришел, приступай к выполнению тех действий, на которые ты настраивался.

Способ № 2 «Мечта»

*Для того чтобы достичь многого, мы должны не только действовать, но и мечтать;
не только планировать, но и верить.*

Азам Бай

Данный способ очень похож на предыдущий. Его главным отличием является отсутствие четкой направленности визуализации.

Если в предыдущем способе ты представлял себе, что изменится в случае конкретного действия, то теперь ты просто мечтаешь о том, что хочешь получить.

Благодаря данному способу, ты, во-первых, получишь позитивный заряд.

Во-вторых, есть вероятность того, что ты намечтаешь то, о чем до этого даже и не думал, то есть переосмыслишь долгосрочную цель, или придумаешь новые способы достижения долгосрочной цели и расставишь новые промежуточные цели, на которые ты раньше не обращал внимания.

И, в-третьих, ты получишь хороший заряд мотивации к достижению своей мечты.

Важным моментом данного способа является то, что во время своего фантазирования следует забыть про реальность, забыть, что ты можешь осуществить сегодня, а что нет. Не ограничивай себя ни в чем. Твоя задача просто мечтать. Мечты – это единственное место, где можно забыть про все ограничения реальности и уйти в свободный полет своих мыслей и фантазий. Так не лишай себя такого большого удовольствия. Мечтай свободно!

Способ № 3 «Правильно планируй»

Бывают такие моменты, когда мотивируешь себя, мотивируешь, а все равно ничего не выходит. Не хочется делать и все! Даже, не то чтобы руки опускались что-либо делать, а они даже не поднимаются!

В таком случае стоит задуматься: а правильно ли ты распланировал свои цели? Как ни крути, а против природы не пойдешь. И если ты голодный и безработный, живешь в съемной комнате в общежитии в чужом городе, без родственников и друзей, и пытаешься замотивировать себя сходить в оперу, то очень сомнительно, что тебе удастся это сделать.

Существует пирамида потребностей по А. Маслоу, согласно которой, не удовлетворив нижние потребности, ты не сможешь удовлетворить высшие в полной мере.

Так и в нашем случае: сначала необходимо удовлетворить свой голод (физиологическая потребность), затем потребность в работе и комфортных жилищных условиях (потребность в безопасности), потребность общения с родственниками и друзьями (потребность в принадлежности и любви). Не удовлетворив эти потребности, ты не сможешь замотивировать самого себя на посещение оперы (эстетическая потребность).

В связи с вышесказанным, обрати внимание на свои цели, и в случае необходимости пересмотри их, согласно пирамиде потребностей А. Маслоу.



Рисунок 5. «Пирамида А. Маслоу»

Рассмотрим, вкратце, что включает в себя каждая ступень пирамиды А. Маслоу.

Физиологические потребности: потребность в пище, полноценном отдыхе (сне), выделении (можно вспомнить простой пример: когда тебе сильно хочется в туалет, тебя перестает интересовать все, даже самое интересное и увлекательное что тебя окружает), размножении (потребность в интимных отношениях, особенно с любимым человеком).

Потребность в безопасности: для современного среднестатистического человека это стабильная работа, отдельная жилая площадь. А также безопасность в смысле защищенности и уверенности в том, что на тебя сейчас не нападут. Например, представь, что ты идешь ночью по неосвещенной незнакомой местности и до точки назначения идти еще приличное расстояние, разве в это время ты сможешь спокойно планировать развитие нового направления своего бизнеса?

К этой ступени, также, можно отнести защищенность своей будущей пенсией, особенно если она очень близка, юридическую защищенность, защищенность здоровья (добровольное медицинское страхование) и т.д.

Потребность в принадлежности и любви: к этой сфере относится твоя личная, семейная жизнь. То есть, присутствие в твоей жизни любимого человека, который любит и проявляет свою любовь по отношению к тебе, а также возможность самому проявлять свои любовные чувства к твоему партнеру.

Общение – наличие друзей и возможность с ними общаться так часто, как тебе это необходимо и желанно. Кроме этого, данная сфера также может включать в себя потребность принадлежать к группе людей со схожими интересами, например, входить в профессиональное сообщество, политическую партию, клуб по интересам и т.д.

Потребность в уважении и почитании: данная потребность у некоторых легко может удовлетвориться благополучным бракосочетанием, когда один из партнеров возносится до уровня «бога», почитается и уважается, все его предложения принимаются без изменений и оспаривания.

Также потребность в уважении и почитании можно удовлетворить на работе, заняв административный пост, или должность начальника отдела.

Еще на работе его можно получить, став одним из самых компетентных сотрудников в каком-то направлении, когда коллеги постоянно советуются с тобой и прислушиваются к твоему мнению и т.д.

Познавательная потребность заключается в образовании/самообразовании, повышении квалификации, получении новой специальности или узкой специализации и т.д.

К эстетическим потребностям относятся стремление к красоте, как собственной (посещение салонов красоты, спа-процедур, массажа и т.д.), так и окружающей (например, дизайнерские решения обстановки жилища).

Также сюда можно включить эстетическое просвещение: посещение выставок, музеев, театра, оперы, балета, филармонии и т.д.

Потребность в самоактуализации заключается, например, в достижении успеха. То есть достижение своих личных амбициозных целей.

Если твои цели не соответствуют данной иерархии – стоит пересмотреть их очередность, и тогда твой уровень мотивации резко возрастет.

Способ № 4 «Шаг за шагом»

Если перед тобой стоит задача сделать что-то объемное и длительное, ты начинаешь пугаться продолжительности во времени, или даже кажущейся бесконечности выполнения данного дела. Не пугайся!

Просто разбей его на очень мелкие детали и выполняй ежедневно маленькую часть этого дела. Таким образом, шаг за шагом, незаметно для себя, ты завершишь выполнение данной задачи. Помни: «Дорогу осилит идущий!».

Например, передо мной как-то встала задача оформить мою электронную библиотеку в едином порядке, по определенной форме и создать к ней каталог, чтобы ей можно было пользоваться, удобно и быстро находя необходимую книгу.

Данная библиотека представляла собой несколько тысяч книг, которые мне предстояло, как минимум, открыть, просмотреть, соотнести в соответствующую рубрику и изменить название.

Думаю, ты понимаешь, какой гигантский объем работы мне предстоял. Но вместо того чтобы пугаться и откладывать данную работу на неопределенный срок, я просто ежедневно ставил себе задачу переработать десять книг. То есть, моя ежедневная задача выглядела мизерной, и занимала меньше часа работы.

В результате таких действий, через некоторое время моя глобальная задача – оформить библиотеку – была завершена без дополнительного мотивирования самого себя. А вот, если бы я, каждый раз приступая к выполнению данной задачи, думал о том, что мне предстоит еще очень долгая работа, которая не имеет конца и края, то моя производительность каждый раз была бы намного ниже и требовала бы дополнительных усилий по самомотивации.

Этот пример показывает, как легко можно разбить объемную работу, при этом, не ограничивая себя в конечной дате. То есть, когда конечная дата не принципиально важна. Если же твоя объемная задача должна быть завершена в определенный срок, то займись простой арифметикой – раздели необходимый объем работы (который можно измерить в количестве времени, количестве мелких задач и т.д., в зависимости от задачи) на количество оставшихся дней. И ежедневно выполняй необходимый объем работы. Таким образом, сам не замечая того, ты с легкостью одолеешь большое, объемное дело.

Способ № 5 «Привычка»

Данный способ плавно вытекает из предыдущего.

Если тебе необходимо изо дня в день выполнять какое-то определенное действие, то пусть оно станет привычкой для тебя.

Например, ты решил, что для качественного и быстрого достижения успеха тебе необходимо ежедневно учить 50 новых слов на английском языке. Сделай из этого привычку.

Для этого необходимо: во-первых, определить конкретное время для выполнения данного дела (например, с 20:00 до 22:00), во-вторых, выполнять данное действие на протяжении 14 дней подряд (если ты пропустил один или более дней, не важно, по какой причине, даже самой уважительной, то начинай отсчет заново). И через 14 дней данное действие войдет в привычку, и ты сможешь легко и непринуждённо выполнять его, тебе будет даже не хватать чего-то, если ты начнешь задерживаться с выполнением данного действия.

Способ № 6 «Главное начать»

Поставь перед собой задачу: «я только начну и все...». Например, тебе нужно передвинуть огромный шкаф, который загружен множеством разных предметов, как внутри, так и сверху.

Ты понимаешь, что передвижение шкафа займет у тебя уйму времени и сил. Так поставь перед собой задачу: «я только открою шкаф и приготовлю немного места перед ним для того что бы складывать предметы из него и все! Я не буду его разбирать и передвигать, я только начну и все!».

Когда ты закончишь «начинать», то заметишь очень интересное продолжение – ты не сможешь остановиться. Если ты все же останавливаешься, то можно продолжать себя подначивать подобными фразами: «Я только разберу вот эту маленькую полку и все...». И так, до того момента пока ты не уйдешь в работу «с головой» или не доведешь дело до конца.

Способ № 7 «Две минуты»

Предлагаемый способ несколько похож на предыдущий. Разница в том, что *Способ № 6* относится к продолжительной задаче, а *Способ № 7* – к краткосрочной.

Допустим, перед тобой стоит задача совершить некоторое действие, которое тебе не совсем по душе, но ты знаешь, что оно не займет у тебя много времени. Спроси у себя: «Смогу я его выполнить за две минуты?». Если ответ положительный, то смело выполняй, оно же не отнимет у тебя более двух минут, но зато, по завершению данного действия, ты почувствуешь облегчение, так как справился с нежеланным, но необходимым действием. Да к тому же, ты почувствуешь себя «героем», так как справился с задачей, которая тебе неприятна.

Например, тебе необходимо совершить телефонный звонок, а ты очень не любишь звонить незнакомым людям и тем более что-то им предлагать или договариваться о чем-либо. Но ты прекрасно знаешь о том, что данное действие не займет больше двух минут. Так к чему тянуть десять минут, настраивая себя на этот звонок, когда данное действие требует в пять раз меньше времени? Тем более, по завершению данного действия, ты сделаешь шаг на встречу к своему успеху.

Спроси себя: «Смогу я выполнить телефонный звонок, затратив на него всего две минуты?», если да, то вперед, навстречу к успеху!

Способ № 8 «Начинай с малого»

Если перед тобой стоит длительное и сложное дело, то начни его выполнение с самой легкой и простой задачи, например, создания плана выполнения или подготовки рабочего места со всеми необходимыми материалами, чтобы не отвлекаться во время выполнения, или просто окинь взглядом весь предстоящий объем. Главное, в данном случае, остерегайся прокрастинации⁹.

Способ № 9 «Перерыв»

Хвали самого себя за выполнение каждого действия! Позволяй себе делать небольшой перерыв в промежутках между достижениями мелких побед, во время перерыва вспоминай, каким сложным и/или нежеланным казалось дело в начале, и как ты его быстро, легко и качественно завершил. Какой ты молодец! Но помни: «Делу время, а потехе час», и приступай к выполнению следующей задачи.

Перерыв дает время оценить твои достижения. Он дает возможность зарядиться положительной энергией для продолжения работы. А также оценить предстоящие возможности и перспективы будущего.

Способ № 10 «Дневник достижений»

Предлагаю начать ежедневно вести свой дневник достижений, в который ты ежедневно будешь вносить все свои маленькие и большие достижения и победы за прошедший день.

Тебе следует ежедневно записывать минимум 5 своих достижений, то есть конкретных результатов уходящего дня. Тем самым, ты будешь осознавать, что даже за

⁹ Прокрастинация (англ. *Procrastination* (задержка, откладывание), от лат. *procrastinatus*: *pro-* (вместо, впереди) и *crastinus* (завтрашний)) — понятие в психологии, обозначающее склонность к постоянному «откладыванию на потом» неприятных мыслей и дел. Прокрастинация проявляется в том, что человек, осознавая необходимость выполнения вполне конкретных важных дел, игнорирует эту необходимость и отвлекает свое внимание на бытовые мелочи или развлечения. Например: точение карандаша, расписывание ручки, наливание себе чая или кофе, курение перед началом выполнения дела и т. д.

самый бесполезный, на твой взгляд, день ты смог достичь чего-то. Ты будешь видеть, насколько продуктивен был уходящий день, и это будет давать хороший толчок к свершению достижений на следующий день.

Дневник достижений – это твой личный дневник успеха. По мере того, как ты начнешь писать, ты заметишь интересную закономерность: каждый последующий день будет более насыщен, и твои успехи будут качественно увеличиваться. Через некоторое время, примерно через месяц, перечитывая свой дневник достижений, ты сможешь проследить геометрическую прогрессию качества прожитых дней по отношению к достижению успеха.

Способ № 11 «Таблица достижений»

Этот способ самомотивации плавно вытекает из предыдущего. Разница в том, что ты записываешь свои более или менее крупные достижения через определенно установленный срок (например, через месяц).

Это своего рода отчетность перед самим собой за определенный срок и анализ своей работы по достижению успеха. Благодаря данной отчетности, можно наблюдать свою динамику достижения успеха и как твои победы с каждым месяцем становятся все крупнее и крупнее.

Способ № 12 «Утро»

Начни свой день с побед! Каждое утро совершай маленькую победу и фиксируй свое сознание на том, что день начался с победы, а значит, весь день будут победы. Такими маленькими победами могут быть, например: подъем на 5 минут раньше, чем вчера, приготовление себе завтрака (если обычно не готовишь), или можно просто сделать что-нибудь не свойственное тебе утром.

Такое утро дает очень мощный позитивный настрой на весь предстоящий день и помогает держать себя в тонусе победителя. Кроме того, придумывая каждое утро для себя новую победу, ты тренируешь свой мозг находить новые возможности. А это, как ты понимаешь, положительно влияет на твое достижение успеха, потому что тренированному мозгу гораздо легче выходить из необычных или сложных ситуаций и проще ориентироваться в ситуациях ограниченного времени, когда решения следует принимать как можно быстрее.

Способ № 13 «Окружение»

Обрати внимание на тех людей, которые тебя окружают. Если ты будешь больше общаться с успешными людьми и/или людьми, которые находятся постоянно в движении и с большим количеством идей, которые они постоянно реализовывают, то почувствуешь, как их энергия передается к тебе, и в буквальном смысле заражает и поглощает тебя. Тебе захочется тоже двигаться вперед, реализовывать свои идеи.

Согласно народной мудрости «С кем поведешься, от того наберешься», пусть в твоём окружении будут те люди, которые уже достигли того, к чему стремишься ты. По мере общения с ними ты начнешь копировать их формы поведения, и их образ мышления, что легко приведет тебя к тому, что уже есть у них, то есть, к чему ты стремишься.

Способ № 14 «Чтение»

Что делать, если в твоём окружении нет таких людей, которые были описаны выше? Не обращать внимания на данный способ самомотивации? Вариант. Но я предлагаю другое – читать! Читай биографии успешных, знаменитых исторических личностей (прошу не путать с биографиями «звезд» современной эстрады и артистов, это совершенно разные категории). Читай и заряжайся их энергией, но при этом начни обогащать свой круг общения людьми, которые были описаны в *Способе № 13* самомотивации. Если ты будешь их искать и стремиться к ним, то вскоре обретишь их.

Способ № 15 «Цитаты»

Если у тебя не хватает времени, чтобы читать целые биографии и книги успешных людей – предлагаю читать цитаты этих самых успешных и умных людей. В цитатах ты найдешь и вдохновение, и мудрость и силу продолжать восхождение на вершину своего успеха. Чтобы цитаты работали более продуктивно – выбери цитату дня для себя, распечатай ее и повесь над рабочим местом (да, конечно, это затраты, но такие затраты оправдывают себя), таким образом у тебя всегда будет перед глазами свежий мотиватор.

Способ № 16 «Позитив»

Постоянно сохраняй позитивное настроение. Даже если «упал», продолжай искать в этом позитивные стороны, но извлекай уроки, анализируй причины и исправляй. Вставай после падения, улыбайся и продолжай свое восхождение к успеху! Более подробно о позитиве читай в главе «позитивное мышление».

Способ № 17 «Смысл»

Ну никак не получается начать или продолжить что-то делать. В таком случае, предлагаю задать самому себе простые вопросы: «А зачем мне это нужно? К чему меня это в результате приведет?». Найдите на эти вопросы семь или более ответов, подтверждающих необходимость данного действия. Если не можешь найти ни одного ответа, который бы подтвердил необходимость данного действия, то действительно ли оно тебе нужно? Пересмотри свои цели. Вспомни про шестую букву системы постановки цели SMART-M – значение. Задумайся о том, какой конечный результат данного действия тебя ожидает, прочувствуй этот результат, то есть смысл данного действия – и вперед!

Способ № 18 «Старая истинна»

«Не можешь изменить ситуацию, измени отношение к ней». Найди 50 положительных сторон в процессе и/или результате данного действия. То есть, почти то же самое, что и в предыдущем способе, но делаем акцент на позитивности действия и результате. По мере того, как ты будешь писать и придумывать 50 положительных сторон данного действия, ты убедишься в том, что оно необходимо, полезно, важно и даже увлекательно. Но не стоит проделывать данный вариант мотивации по отношению к действию, которое не занимает много времени, а то в результате ты больше времени затратишь на мотивацию, чем на само выполнение действия.

Способ № 19 «Музыка»

Используй свою любимую музыку (песню, группу) для поднятия своей мотивации. Если ты обратишь внимание на выступления перед большой аудиторией, то заметишь, что перед выходом выступающего звучит небольшой музыкальный фрагмент. Данный музыкальный фрагмент, конечно, служит для отвлечения зрителей от длительности выхода выступающего, но главное назначение этого музыкального фрагмента – настрой и мотивация выступающего перед выступлением. Любимая песня поднимает настроение и заряжает тебя энергией, а если она еще и с вдохновляющим текстом, то мотивация и позитив тебе обеспечены на 100%.

Способ № 20 «Марафон»

Устрой длительный марафон сам с собой. Заключи сделку между «собой сегодняшним» и «собой вчерашним». Договорись, что «я сегодняшний» будет лучше и успешней, чем «я вчерашний». Ежедневно повышая свои показатели, хотя бы на одну единицу измерения (например, прочитать на 10 страниц больше, продать на 1 единицу товара/услуги больше, проснуться на 10 минут раньше и т.д., в зависимости от того, на что ты себя настраиваешь).

Таким образом, ты сразу убьешь двух зайцев: во-первых, повысишь свою производительность труда, а во-вторых, повысишь свою мотивацию, за счет включения соревновательного фактора сам с собой.

Способ № 21 «Секс»

Неожиданный поворот в данном руководстве. Я тебе настоятельно рекомендую регулярно и качественно заниматься сексом с любимым человеком. Секс положительно влияет на улучшение настроения (за счет выработки большого количества гормонов и т.д.) и способствует повышению уверенности в себе (если не веришь – проверь). Регулярный и качественный секс в буквальном смысле окрыляет и дает большую мотивацию к достижению любых задуманных дел.

Способ № 22 «Лень»

Дерзко, но справедливо! Если тебя охватывает лень и отсутствие желания заниматься именно определенным видом деятельности, который ты считаешь необходимым заняться сейчас – начни лениться сознательно.

Ляг, сядь или встань (как тебе удобнее) и ничего не делай. Специально. Просто ничего не делай. Не смотри ничего, не слушай ничего, займи абсолютно пассивную позицию и ничего не делай.

Буквально через несколько секунд, в твоей голове начнется целый рой разнообразных мыслей. Твоя задача, разогнать весь этот рой и направить все свои мысли только на «нежеланное дело». Через несколько минут тебе это надоест, и к тебе начнут приходить мысли о том, что ты мог бы заняться чем-нибудь полезным, вместо того чтобы ничего не делать. Но твоя задача, как ты помнишь, настроиться на определенное действие. Поэтому, запрещается прекращать свое «ничего не деланье» ради другого дела.

Еще через несколько минут ты поймешь, что у тебя нет другого выхода, кроме как заняться тем делом, которое тебе необходимо делать. Можешь прекращать свою лень и приступать к своему делу.

Обычно все это происходит очень быстро, и максимум через пять минут ты уже возобновишь свою деятельность в нужном для тебя русле.

Способ № 23 «Спорт»

Займись спортом или простыми физическими упражнениями. Здесь механизм действия на мотивацию почти такой же, как и при сексе. Спорт способствует повышению настроения, за счет выброса эндорфинов и адреналина, а также придает уверенность. Кроме всего прочего, спорт освобождает от хронической мышечной усталости, мышечных зажимов, что придает легкость твоему телу и уверенность в движениях и самом себе.

Способ № 24 Невербалика

Кратковременный, но очень качественный способ поднять свою мотивацию – это изменить свою позу и положение тела. Если ты сидишь, то выпрями спину, расправь плечи, поставь ноги под прямым углом в коленях, слегка подними подбородок, чуть выше параллели с полом, сделай глубокий вдох и медленно выдохни. Повтори дыхание несколько раз. Почувствуй свою гордость, свои возможности, которые находятся перед твоим горизонтом, скажи про себя фразу «Я могу!» или «Я победитель!» или что-то в этом роде, как тебе привычней. Все, настрой готов! Если ты стоишь или идешь, то прими почти такую же позу, за исключением ног – встань ровно и уверенно или начни чеканить шаг, и повторяй про себя свою вдохновляющую фразу.

После такого упражнения, ты действительно почувствуешь прилив сил, уверенность и готовность к любому, самому сложному делу. Особенно если ты настраиваешься на серьезную встречу или переговоры.

Способ № 25 «Перезагрузка»

Наш мозг, к счастью, очень четко нам сообщает о перегруженности. Чаще всего он делает это таким сигналом, как лень, снижение настроения, внимания, памяти и т.д.

В случае, если ты уже с трудом можешь сосредоточиться на каком-то деле, и тебе не помогают другие способы мотивации самого себя, то стоит устроить перезагрузку своему мозгу – ляг и поспи.

Но помни два важных момента: первый – не злоупотребляй данным способом, иначе ты все проспшишь. Второй – сон делится на две фазы, которые постоянно чередуются: короткий и быстрый сон. «Перезагрузка» происходит только в том случае, если обе фазы сна завершились. В среднем эти две фазы длятся около двух часов, поэтому «перезагружаться» следует не менее двух часов иликратно двум часам, иначе после пробуждения ты будешь чувствовать себя таким же уставшим (или еще более уставшим), разбитым и тебе сложно будет проснуться и взбодриться. Если же обе фазы сна успели завершиться, то просыпаться тебе будет очень легко, и после пробуждения ты будешь чувствовать себя отдохнувшим и полным сил, готовым приступить к очередным действиям по достижению успеха.

Способ № 26 «Идеальное рабочее место»

Приведи свое рабочее место в порядок и сделай его максимально комфортным для себя так, чтобы было желание и радость подходить к нему и работать за ним. Окружи себя всеми необходимыми предметами, расставь разные рамочки, статуэтки и другие личные вещи (если они тебе нужны и придают уверенность и желание работать) так, чтобы они не мешали и не занимали слишком много рабочего места.

Сделай рабочее место «своим», «любимым» и «родным». Тогда работа за ним будет приносить тебе радость, и подпитывать тебя постоянной мотивацией к работе. Но остерегайся прокрастинации!

Способ № 27 «Вознаграждение»

Один из известных всеми способов мотивации, но редко применяемый к самому себе – вознаграждение. Договорись с самим собой, что по окончанию того дела, на которое ты себя настраиваешь, ты вознаградишь себя чем-нибудь приятным (например, мороженым, пирожным, прогулкой, телефонным звонком другу, игрой и т.д.).

Используя данный способ, следует придерживаться следующих нюансов: во-первых, твое вознаграждение должно действительно тебя вдохновлять. Во-вторых, после завершения дела ты должен, не откладывая, вознаградить себя. И в-третьих, вознаграждение не должно противоречить и мешать твоему успеху, как в одном из выпусков тележурнала «Ералаш», когда парень тренировал свою силу воли, положив перед собой желанный «сникерс», при этом поедая другие «сникерсы».

Способ № 28 Источник или пешка

Способ, навеянный Ф. М. Достоевским (выражение Родиона Раскольникова «Тварь я дрожащая или право имеющий») и Р. де Чармсом.

Ричард де Чармс ввел понятие источника и пешки. Источник — человек, который ощущает, что сам является причиной собственной активности. Пешка — человек, который чувствует, что его деятельность обусловлена активностью кого-то постороннего.

Каждый человек в разные моменты жизни бывает и пешкой, и источником. Например, пешкой мы ощущаем себя, когда жена просит выкинуть мусор, а источником — когда сами решаем что следует выкинуть мусор.

Для того чтобы замотивировать себя, задайся вопросом: «Кто ты пешка или источник? А если источник, почему ты не совершаешь того, что приведет тебя к успеху, пусть даже и самым косвенным способом, но приведет?».

Способ № 29 «Геймофикация»

Данный способ очень прост: преврати свое дело, даже самое серьезное в простую и увлекательную игру. Представь себе, что ты, например, проходишь какой-то квест и передвигаешься от базы к базе, или просто начни комментировать свои движения, или еще что-нибудь в этом роде.

А пока ты превращаешь свою работу в игру, помни фразу В. Горина из фильма «Тот самый Мюнхгаузен»: «Улыбайтесь, господа, улыбайтесь! Все самые большие глупости в мире совершались с серьезным выражением лица!»

Способ № 30 «Отстранись от себя»

Если перед тобой стоит очень противное дело (в тайм-менеджменте его называют «лягушкой»), или не очень противное, но тебе все равно не особо хочется его выполнять, я тебе предлагаю разделиться на два человека. Первый человек – это ты сам, который будет просто наблюдать, контролировать и убеждаться в простоте дела. Второй человек – это непосредственный исполнитель, с которым ни в коем случае не стоит себя идентифицировать.

То есть, твоя задача разделиться и сделать вид, будто это дело делает другой человек, а ты всего лишь наблюдатель.

Такой вид мотивации очень хорошо подходит, когда тебе предстоит выполнять действия, не соответствующие твоему статусу (например, мыть полы у себя в офисе).

Способ № 31 «Поругайся!»

Ничего не помогает! В таком случае, предлагаю тебе разозлиться на самого себя и поругаться! По настоящему, от души, с оскорблениями, можно даже с нецензурной бранью, выплесни свою злость и агрессию на себя, за то, что ты не можешь заставить себя делать то, что ты считаешь нужным. Ну а после того как ты начал выполнять дела, обязательно похвали себя.

Конечно, все приведенные в данном руководстве способы самомотивации – это всего лишь маленькая крупица из всех существующих способов. Поэтому читай, ищи подходящий в данный момент для тебя способ мотивации. И, конечно, проявляй творчество – сочетай, изменяй, придумывай сам. Твоя задача замотивировать самого себя, а как известно «на войне все средства хороши». Поэтому, вперед, к успеху!

Глава 6

Самодисциплина

Читая данное руководство, ты уже успел убедиться, что самодисциплина является неотъемлемой частью достижения поставленной цели, успеха.

Давай разберем более подробно, что такое дисциплина и из чего состоит самодисциплина.

Дисциплина – поведение, направленное на следование порядку. Самодисциплина состоит из двух основных составляющих. Во-первых – это контроль собственного поведения, направленный на следование порядку. А во-вторых, порядок устанавливается исключительно самим собой. Главная задача самодисциплины заключается в том, чтобы постоянно расширять, а точнее покидать свою «зону комфорта». То есть, как барон Мюнхгаузен вытягивать самого себя из болота за волосы.

Дисциплина, в том понимании, в котором она интересует нас в данном руководстве, обязательно должна включать в себя следующие основные моменты.

1. Ответственность

Каждый человек, без исключения, является властелином своей жизни и в праве самостоятельно решать, что ему следует делать, а что не следует. Поэтому, для того чтобы твоя жизнь стала такой, какой хочешь ты, тебе необходимо научиться постоянно принимать ответственность на себя за любые события, происходящие в твоей жизни.

Принятие ответственности на себя подарит тебе замечательную возможность управлять, в прямом смысле этого слова, самим собой. Благодаря ответственности ты обретешь чувство легкости и свободы.

Конечно, если до этого ты стремился переложить ответственность на чужие плечи, то в первое время тебе будет крайне сложно изменять свой стиль жизни, принимая ответственность на себя. Возможно, даже твое окружение будет активно сопротивляться таким изменениям, потому что им придется тоже меняться, оставляя последнее слово за тобой. Возможно даже, из-за этого некоторые твои связи прекратятся. Некоторые – по твоей инициативе (ты заметишь бесполезность и ненужность таких связей). Некоторые – по инициативе партнера (они поймут, что ты стал «сильнее» и «выше» их, а им такого не нужно).

Позитивными изменениями, в связи с принятием ответственности на себя, можно считать то, что, во-первых, ты увидишь свою жизнь под другим углом зрения; во-вторых, обретешь чувство свободы и независимости; в-третьих, возможно произойдут изменения в твоих отношениях с окружающими – устранение ненужных связей, и прибавление новых, более интересных и полезных знакомств.

И помни: вся твоя жизнь на 90% зависит от тебя самого и лишь на 10% – от обстоятельств, которые на 99% зависят от тебя. Поэтому, с данной секунды прими полную ответственность за свои поступки, поведение, отношения, жизнь – исключительно только на себя.

Если ты готов принять на себя ответственность здесь и сейчас, то заполни форму ниже:

Я, _____

Принимаю на себя полную ответственность за свою жизнь. И, с данной секунды, обязуюсь самостоятельно принимать решения связанные с моей жизнью.

Дата _____

Подпись _____

2. Верность своему слову

Сразу оговорюсь, не путать с гиперответственностью! Особенно, этот пункт касается тебя самого: если ты сам себе сказал что сделаешь что-то, то ты должен это сделать, что бы ни произошло! «Почему должен? – можешь возразить ты – Я никому ничего не должен». Да конечно должен, иначе к чему тогда говорить, если не выполнять?

Да, я вполне согласен, бывают такие моменты, когда следует изменить свое первоначальное решение, в связи с изменившимися обстоятельствами, но это совсем другая история. Здесь идет речь об обязательствах, которые ты самостоятельно взял на себя (никто тебя не заставлял принимать такое решение и брать на себя такую ответственность). И если ты сказал, то будь любезен – выполняй.

Верность своему слову дает уверенность в самом себе, что ты действительно можешь держать свое слово, а значит – сможешь сделать не только какое-то небольшое дело, но и прийти к долгосрочной поставленной цели.

Этому тоже можно легко научиться. Достаточно начать давать самому себе небольшие обещания на день, затем увеличивая объем задачи и ее ответственность, а также срок. Тем самым ты, незаметно для самого себя, научишься легко быть верным своему собственному слову.

3. Важность

Здесь речь пойдет о важных делах, которые ведут к достижению цели, к успеху.

Ежедневно, что бы ни происходило, следует выполнять важные дела (подробнее о важных делах смотрите ниже, в главе **Основы тайм-менеджмента**), ведущие к поставленной цели. Если даже у тебя день был переполнен срочными делами, и ты не успеваешь полноценно выполнить важные дела, то сделай хотя бы крупицу из этого дела. Лучше сделать хоть что-то, чем совсем ничего.

Приведу тебе отрывок из книги «Самый богатый человек в Вавилоне» Джорджа С. Клейсона, прекрасно иллюстрирующий данный пункт:

«...Каждый из ста дней, что мне предстоит идти по мосту, я буду подбирать с дороги булыжник и сбрасывать его в реку — и я это сделаю. Если на седьмой день пути я забуду о поставленной задаче, то не стану утешать себя словами: «Завтра я сброшу два булыжника — какая разница». Вместо этого я вернусь назад и сброшу пропущенный булыжник. А на двадцатый день я не скажу себе: «Аркад, это бессмысленная затея. Почему обязательно надо сбрасывать по булыжнику в день? Сбрось сразу целую кучу». Не скажу я этого и не сделаю. Если я поставил задачу, значит, должен выполнить ее...».

Другими словами, если ты взялся за реализацию своей цели – исполняй ее. Если ты желаешь максимально быстро и эффективно продвигаться к своей цели – будь последовательным, и ежедневно выполняй действия, приводящие тебя к цели, делай важные дела!

4. Начни снизу-вверх

Начни снизу-вверх. Для того чтобы начать большое дело: достижение долгосрочных целей, приучение себя к самодисциплине – следует начать с малого, а точнее «снизу». Для начала, упорядочи свои мысли. Как это сделать? Вот тебе пошаговая инструкция:

Шаг 1. Выпиши все свои дела. Абсолютно ВСЕ дела, начиная от звонка родителям, заканчивая запуском ракеты. Выпиши все дела, которые ты планируешь, желаешь, мечтаешь когда-либо реализовать. У тебя должен получиться список более 100 пунктов. До тех пор, пока ты не написал список, который состоял бы из 100 пунктов – далее не читай – не имеет смысла.

Шаг 2. Вычеркни все дела, которые не касаются тебя лично, то есть «не свои дела», или по-другому их можно назвать «дела-помощники». Это, например, такие дела как: «Помочь родителям на даче»; «Перевезти друга на новую квартиру»; «Помочь младшему брату с уроками» и т.д. То есть, такие дела, которые можно утрированно назвать «благотворительными». Тебя они сейчас не интересуют в списке достижения твоей цели, твоего успеха.

Шаг 3. Продолжаем беспощадно вычеркивать дела. Сейчас вычеркни дела, которые не относятся к твоей зоне влияния.

Поясню более подробно, что такое зона влияния:

Весь твой список, то есть множество твоих дел составляет общий, максимальный круг дел, как показано на Рисунке 6.



Рисунок 6. «Множество дел»

Но лично ты можешь повлиять только на некоторую часть этих дел, то есть лично на тебе лежит возможность полностью реализовать и разрешить только долю этих дел, как показано на Рисунке 7.



Рисунок 7. «Зона влияния»

Если ты будешь решать дела, которые находятся в общей зоне, но не входят в твою зону влияния, то общая зона начнет давить на твою зону влияния, тем самым сужая ее возможности, как показано на Рисунке 8.

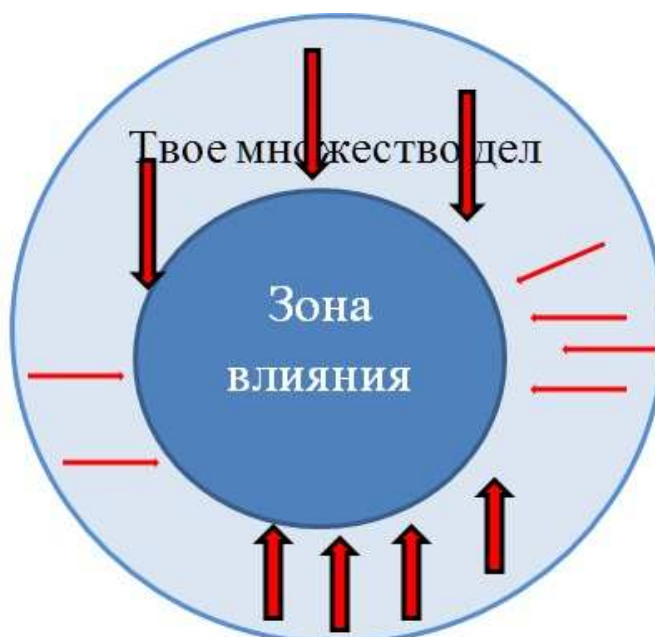


Рисунок 8. «Сужение зоны влияния»

К таким делам относятся, например, бесконечные разговоры о политике, проявление недовольства политическим строем и т.д., если при этом невозможно повлиять на политический строй (когда все дела заключаются только в разговорах или максимум делах-прокрастинации в этой сфере, в данном случае, например, выход на демонстрацию).

Если же ты начнешь обращать внимание на дела, которые относятся к твоей зоне влияния, то есть на такие дела, где главным действующим лицом являешься только ты, и реализация данного действия зависит только от тебя, то зона твоего влияния начнет расширяться, как показано на Рисунке 9.

И, тем самым, ты сможешь оказывать влияние на дела большего масштаба. Другим словами ты начнешь расти как деятель, начнет расширяться твоя зона влияния, власти.



Рисунок 9. «Расширение зоны влияния»

Шаг 4. Теперь вычеркни все те дела, которые потеряли свою актуальность. То есть раньше, буквально вчера они были значимы для тебя, а сегодня уже не актуальны, их реализация потеряла свой смысл, свой срок годности.

Во всех вычеркиваниях будь беспощаден сам с собой, если хоть на секунду закралась мысль о том, что необходимо вычеркнуть данное дело – вычеркивай, без жалости.

Шаг 5, заключительный. Перечитай оставшиеся дела (а их должно остаться не больше половины от изначального списка) и подумай, какой конкретный результат тебе принесет то или иное действие. Если ты не можешь понять, какой конкретный результат тебе принесет данное дело, или если ты понимаешь, что тебе не интересен такой результат (например, потерялась его актуальность) – смело вычеркивай такое дело.

В результате выполнения этих простых пяти шагов у тебя должна остаться четверть от изначального списка. Если твой список больше четверти изначального – значит плохо вычеркивал. Вернись к Шагу 2.

Итак, ты привел в порядок свои мысли, записал их на бумаге, отсортировал, убрал лишнее.

Заведи ежедневник.

Не устану повторять данный пункт вновь и вновь. Пока твои мысли в голове, и не записаны на бумаге, ты только лишний раз отвлекаешь себя.

Ежедневник нужен для того, чтобы все твои мысли, идеи и планы находились в одном месте, а не были разбросаны по всей квартире или офису, как мысли в голове.

Далее приведи свое рабочее место в порядок. Начни приучать себя к очень хорошей привычке, к которой нас пытались приучить с самого детства, но смогли приучить лишь немногих из нас: *откуда взял, туда и положи.* У каждого предмета должно быть свое место, куда оно должно возвращаться после того, как им пользовались.

Теперь твои мысли в порядке, рабочее место аккуратное, можно приступать к упорядочиванию своих целей, дел и планов. Как это сделать ты уже знаешь почти полностью, из первых глав данного руководства. Детали и нюансы ты узнаешь из следующей главы **Основы тайм-менеджмента.**

5. Привычка

Привычка – основа самодисциплины. Если основные важные дела, которые входят в твой ежедневный график, ты ввел в привычку, можешь считать себя дисциплинированным человеком.

Напомню еще раз: чтобы вывести дело в привычку, необходимо определить конкретный временной интервал для выполнения данного дела, и выполнять его на протяжении 14 дней подряд (если ты пропустил один или более дней, не важно, по какой причине, то начинай отсчет заново). И по окончании 14 дней, данное действие войдет в привычку. Вот так все просто!

6. Решительность

После того как ты научился принимать ответственность на себя, научись быть решительным. Решительность — это индивидуальное качество воли человека, связанное со способностью и умением самостоятельно и своевременно принимать ответственные решения и упорно реализовывать их в реальной деятельности.

Проявление решительности — это не всегда мгновенное, но всегда своевременное решение, принятое со знанием дела и с учётом конкретных обстоятельств.

Что значит быть решительным и как им стать? Очень просто: достаточно начать с того, что, принимая какое либо решение, забывать об альтернативных способах, которые ты отсекаешь. По этому поводу есть замечательное изречение: «Сомневаешься – не делай, делаешь – не сомневайся».

Позволь себе быть уверенным в правильности выбора, потому что ты уже, как минимум, сделал выбор. А если ты сделал выбор, то зачем тратить время и энергию на раздумья: «А что было бы, если бы я...».

Будь уверен, когда ты научишься быть решительным, удача придет к тебе мгновенно. Цели начнут достигаться гораздо быстрее, и успех придет к тебе гораздо раньше. Как только ты станешь более решительным, позволишь себе быть уверенным в правильности своего выбора, то начнешь замечать, сколько благоприятных моментов в жизни ты раньше упускал, исключительно из-за своей нерешительности.

Да, решительность постоянно ходит рядом с риском, и для человека, который ранее не был решительным, кажется что решительность и риск – это синонимы. Но это не совсем верно, убедиться тебе в этом поможет практика. Только на практике, приняв решительные действия, ты поймешь, что решительность и риск это совсем разные понятия.

Не стоит забывать, что риск в нашей жизни встречается повсеместно, даже в жизни нерешительного человека. А возможно, у нерешительного человека риск встречается чаще, в виду того что он неопределенно мечется между альтернатив. К тому же, научившись просчитывать риски (из специальной литературы или на своем опыте), ты поймешь, что решительность и риск – это совершенно разные понятия.

7. Настойчивость

Важным моментом в достижении поставленной цели является настойчивость. Если ты взялся за дело, понимаешь что оно твое, и ты хочешь его достичь, то ты должен быть настойчивым и уверенным в том, что ты его достигнешь. Никогда и ни при каких обстоятельствах нельзя сдаваться и опускать руки. Необходимо идти на встречу к успеху вне зависимости от того, куда дует ветер обстоятельств: в спину, подгоняя тебя, или в лицо, мешая сделать даже маленький шаг.

Будь настойчив и ты обязательно достигнешь желаемого. В истории нет таких людей, которые бы не достигли того, к чему стремились, в истории есть люди, которые не достигли своей цели из-за того что они сами сдались на пути к ней.

8. Отдых

Отдых является неотъемлемой частью самодисциплины. Мы должны уметь не только работать, но и отдыхать. Мы не роботы, и не должны постоянно работать, как я писал выше в главе **Самомотивация**, мы нуждаемся в перезагрузке. Но отдыхать тоже нужно уметь.

Отдых должен быть обусловлен двумя основными критериями. Первый – это количество загруженности, утомления (физиологический фактор). И второй критерий – периодичность (психологический фактор). Отдых должен быть обязательно: ежедневным, еженедельным, ежемесячным и ежегодным.

Остановимся более детально на периодичности и качестве отдыха.

Ежедневный отдых может быть представлен в виде чередования умственного и физического труда.

Во время активной работы каждый час необходимо отдыхать пять минут (следует отметить, что не целесообразно заменять два пятиминутных перерыва одним десятиминутным после двухчасовой работы).

На каждые четыре часа активной работы должен приходиться перерыв в 30 минут (на работе это обычно обеденный перерыв).

Не следует затягивать с работой более 12 часов в сутки, это будет как минимум менее продуктивно, а как максимум приведет к быстрому переутомлению.

Еженедельный отдых должен быть как минимум в течение 8 часов в сутки.

Выдели один день в неделе, когда ты можешь себе позволить отдыхать 8 часов подряд. Это может быть активный, физический отдых, если ты занимался на протяжении недели умственным трудом, или посещение культурно-массовых мероприятий, или просто время, проведенное с семьей и/или друзьями.

Ежемесячному отдыху должен быть посвящен весь день (по меньшей мере, 12 часов). Данный день лучше насытить новыми впечатлениями, посещением нескольких мест за день, или активным, подвижным отдыхом.

Замечательно каждые полгода брать отдых в течение семи дней, во время которых ты будешь полностью отключаться от привычного графика, привычной обстановки. Идеальным вариантом, конечно, является поездка за пределы твоего города.

Данный отдых необходим для того, чтобы восстановить силы, как физические, так и умственные. Кроме того, такой отдых позволит тебе зарядиться вдохновением, новыми идеями и добавить мотивации к следующему этапу твоей жизни.

Такая система отдыха построена на основе физиологии и психологии человека, она служит хорошей профилактикой переутомления, укрепляет иммунную систему, повышает стрессоустойчивость организма.

И, немаловажный момент такой системы отдыха: если ее придерживаться, ты научишься жить без употребления алкоголя, с целью «расслабления» и «снятия стресса». Ты, наверняка, знаешь, что на самом деле алкоголь не является «борцом со стрессом», а наоборот, усугубляет «расшатывание» психики и нервной системы.

То есть, соблюдение предложенной системы отдыха, неминуемо, приведет к повышению работоспособности, укреплению иммунной системы и повышению настроения. Следовательно, к повышению уровня качества жизни!

И помни «Кто как работает, тот так и отдыхает!» Если ты мало отдыхаешь – значит, ты мало работаешь (твоя продуктивность падает и вся твоя работа превращается в «симуляцию бурной деятельности», потому что закон Парето¹⁰ никто не отменял).

Но справедливо и обратное – делу время, а потехе час. Поэтому соблюдай предложенную золотую середину и твоя продуктивность будет расти, а результаты радовать тебя.

Таким образом, получается, что соблюдение самодисциплины просто и важно. Достаточно приложить немного усилий, и ты выйдешь на совершенно другой уровень жизни. Самодисциплина – это есть соблюдение золотой середины труда и отдыха.

Соблюдение самодисциплины сократит и упростит путь к достижению поставленной цели, к успеху. Достаточно, всего лишь начать...

¹⁰ Закон Парето гласит, что 80% дел приводят к 20% результатов, а 20% дел к 80% результатов. СимБурДа (Симуляция бурной деятельности) приводит именно к таким показателям, грамотное использование своего времени и энергетических ресурсов приводит к стабилизации: «Действие = Результат».

Глава 7 Основы Тайм-менеджмента

Вот ты и подошел к одному из интереснейших разделов данного руководства. Разделу о том, как правильно, логично и грамотно управлять своими делами во времени. Где взять самое ценное, дорогое и невозполнимое – время.

Начну с того, что напомню тебе, чтобы ты завел ежедневник. Если у тебя до сих пор нет ежедневника, то не имеет смысл читать дальше!

Как я и обещал, расскажу про важные дела. Все дела, которые мы совершали, совершаем, и будем совершать, можно условно разделить по двум критериям: важности и срочности. Данную систему разделения ввел в практику Эйзенхауэр, предложив свою матрицу, выглядит она следующим образом:

Таблица 7. «Матрица Эйзенхауэра»

I Важное и Срочное	II Важное, не Срочное
III Срочное, не Важное	IV не Важное, не Срочное

Для начала определимся, что значит Важное, а что Срочное:

Важное дело – это только те дела, которые приводят тебя к твоей цели. ВСЁ!!! Все остальные дела – НЕ ВАЖНЫЕ!!!

У большинства моих клиентов именно на этом этапе начинается диссонанс, потому что у нас, с детства есть свое, несколько субъективное, понимание данного слова. У каждого свое определение этой категории дел, и, зачастую, мы не можем четко сказать, что же именно мы относим к категории важных дел.

Поэтому сейчас от тебя требуется принятие и восприятие данной системы определений, забудь свое «старое» восприятие «Важности».

Еще раз: Важное дело – дело, которое приводит тебя к ТВОЕЙ цели.

Здесь я хочу напомнить тебе, что действия, дела, которые приводят других людей к их цели (даже родственников), это их важные дела, но не твои, поэтому, смести акцент именно на СВОИ дела, и свои ЦЕЛИ, о которых мы говорили в начале книги.

Срочные дела имеют два смысловых определения.

Первая смысловая категория – это срочность в понятии немедленности (например, тушение пожара, принятия решения: ответить на звонок или нет), то есть сиюминутность действий.

Вторая смысловая категория – срочность от слова «срок», то есть дело, строго определенное во времени (дата и время). Например, совещание 24 сентября в 9:00. Здесь можно также отметить дела, которые не имеют строгого определения во времени, но краткосрочно определены по дате (такую ограниченность иногда называют «Death Line» («дед лайн»)), например, сегодня в течение дня.

Теперь перейдем к описанию каждого квадранта в отдельности:

I. Важное и срочное. Данный квадрант включает в себя дела, которые имеют временные ограничения (привязаны к определенному времени) и/или требуют немедленного исполнения. Кроме того, данная категория дел неминуемо приближает тебя к ТВОЕЙ цели. К данной категории можно отнести, например, оперативное совещание с генеральным директором, или вылет самолета, или начало мероприятия, на котором ты являешься главным лицом (ведущим), и т.д.

II. Важное, не срочное. Данный квадрант включает в себя дела, которые важны конкретно для тебя и с твоей точки зрения. К таким делам относятся те, которые ведут тебя к достижению поставленных целей. Это самая главная категория дел из всех четырех, потому что именно эти дела приводят к достижению поставленной цели, успеху. Данная группа дел не имеет привязанности к определенному временному интервалу. В планировании своего графика данная группа дел называется гибкими задачами.

III. Срочное, не важное. Данный квадрант включает в себя дела, которые составляют основную суматоху дня. Это та срочная текучка дел, которая появляется в течение твоего рабочего дня, и которую нужно решать срочно (зачастую сиюминутно, без отложений). Решение данных дел не приводит тебя к достижению поставленных целей. Сюда относятся такие дела, как телефонные звонки и письма, появившиеся в связи с изменившимися обстоятельствами, срочная замена коллеги по работе и т.д.

IV. Ни важное, ни срочное. Это самый бесполезный квадрант. Сюда относятся развлечения (не путать с отдыхом): просмотр телевизора, интернет, социальные сети, пустые разговоры и т.д.

Как не запутаться, и правильно определить, к какому квадранту относится то или иное дело? Очень просто. Все твои планы, которые приводят тебя к достижению поставленных целей, относятся к «важным» делам.

Те из них, которые нуждаются в срочном решении и/или привязаны к определенному времени (например, с 14:00 до 16:00), являются «Важными и Срочными».

Если они не привязаны к определенным временным границам, то они являются «Важными, не Срочными».

Те дела, которые не относятся непосредственно к твоим целям, являются делами либо III, либо IV квадранта.

Если они нуждаются в срочном решении или имеют привязанность ко времени, то они относятся к «Срочным, не Важным» делам, если нет – то к «не Важным, не Срочным».

Планирование

Перейдем непосредственно к рассмотрению элементов эффективного планирования своего рабочего времени.

Начнем с планирования месяца, для этого нам понадобится Таблица 5 «Месячное планирование»

Таблица 8. «Месячное планирование»

Ноябрь 2012г.					
Пн		5	12	19	26
Вт		6	13	20	27
Ср		7	14	21	28
Чт	1	8	15	22	29
Пт	2	9	16	23	30
Сб	3	10	17	24	
Вс	4	11	18	25	

Перед нами обыкновенный календарь на месяц. Наша цель записать в данный календарь все важные моменты данного (предстоящего) месяца. Сюда относятся наши краткосрочные цели, важные запланированные встречи, звонки, мероприятия и т.д. Заполнив данную таблицу, мы будем иметь наглядное представление всех наших «Важных и Срочных» дел на предстоящий месяц.

Далее переходим к планированию недели:

Таблица 9. «Недельное планирование»

	Пн 05.11	Вт 06.11	Ср 07.11	Чт 08.11	Пт 09.11	Сб 10.11	Вс 11.11
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							

В данную таблицу, для начала, переносим все моменты из предыдущей таблицы «Месячное планирование». Затем по мере необходимости вносим коррективы на неделю.

Таким образом, перед нами образуется таблица «Важных и Срочных» дел на неделю и на конкретный день, что облегчает дальнейшее планирование дня и недели в целом.

Переходим к планированию конкретного дня. Для этого нам понадобится предыдущая таблица «Недельного планирования» со всеми «Важными и Срочными» делами в течение конкретного дня.

Далее, на чистом листе записываем все «Важные не Срочные» дела (то есть те, которые приведут нас к поставленным целям) в столбик.

Полученный список нам предстоит ранжировать, расставляя приоритеты и присваивая порядковый номер дела. Как это сделать идеально и просто?

Для этого существует хорошая методика сравнения (идеально подходит, если список состоит не более чем из 10 пунктов, либо если у тебя есть большой запас времени для планирования).

Суть этого метода заключается в том, что ты начинаешь просто сравнивать каждый пункт со всеми остальными.

Например, перед тобой следующий список дел:

1. Сделать резервное копирование жесткого диска рабочего компьютера;
2. Написать статью;
3. Начать читать книгу;
4. Позвонить и договориться о встрече с господином N (звонок не имеет определенных временных ограничений, господин N ожидает его в течение дня);
5. Написать план книги.

Тебе необходимо сначала сравнить 1 пункт со 2 и выявить, какой из них для тебя является более актуальным и важным. Допустим, в данном случае, для тебя более актуальным является первый пункт. Тогда продолжаем его сравнивать с последующим, в данном случае, с третьим. Допустим, для тебя актуальней оказался третий пункт, тогда продолжаем сравнивать третий пункт с нижеследующим, так как он (третий пункт) оказался важнее, чем первые два. Далее сравниваем 3 и 4 пункты, выяснили, что 3 пункт остается более важным. Сравниваем его с последним в списке, 5 пунктом, выясняем, что важнее оказывается третий пункт.

В таком случае третий пункт оказывается самым актуальным для тебя. Присваиваем ему первый порядковый номер, то есть, это то дело, которое для тебя является самым важным, и к которому мы приступим в первую очередь.

Далее, продолжаем сравнивать оставшиеся пункты по такому же принципу до тех пор, пока всем пунктам не присвоим свой порядковый номер важности.

Таким образом, у нас получился новый порядок дел по приоритетам. Ты можешь переписать список заново, придерживаясь очередности важности. А можешь пользоваться первым списком, делая дела по порядку их важности, если ты не будешь путаться.

В результате перед нами наглядная таблица с «Важными и Срочными» делами и список из «Важных не Срочных» дел. Основной план дня готов.

В то время, которое у нас свободно от «Важных и Срочных» дел мы выполняем наш список «Важных не Срочных» дел.

Во время «Важных и Срочных» дел, мы выполняем важные и срочные дела. В случае возникновения «Срочных» дел, мы выполняем таковые, стремясь выполнить их быстро и качественно, чтобы успеть выполнить полный список из «Важных не Срочных» дел, запланированных на день, либо делегируем их третьим лицам.

Поздравляю, план дня готов! Как он выглядит в ежедневнике, показано в Таблице 10.

Таблица 10. «Понедельник 05.11.12г.»

Пн 05.11		Список «Важных» дел		
Время	Событие	№ п/п	Содержание дела	№ Важности
08:00				
09:00	Собрание	1	Сделать резервное копирование жесткого диска рабочего компьютера	4
10:00		2	Написать статью	2
11:00		3	Начать читать книгу	1
12:00		4	Позвонить и договориться о встрече с господином N (не важно, во сколько)	5
13:00	Встреча	5	Написать план книги	3
14:00				
15:00				
16:00	Проведение презентации			
17:00				
18:00				
19:00				
20:00				
21:00				

Для того, чтобы добиться максимальной наглядности и простоты планирования, мы используем специально разработанные ежедневники, которые позволяют держать перед глазами план на неделю, разворот такого ежедневника¹¹ показан на Рисунке 10.

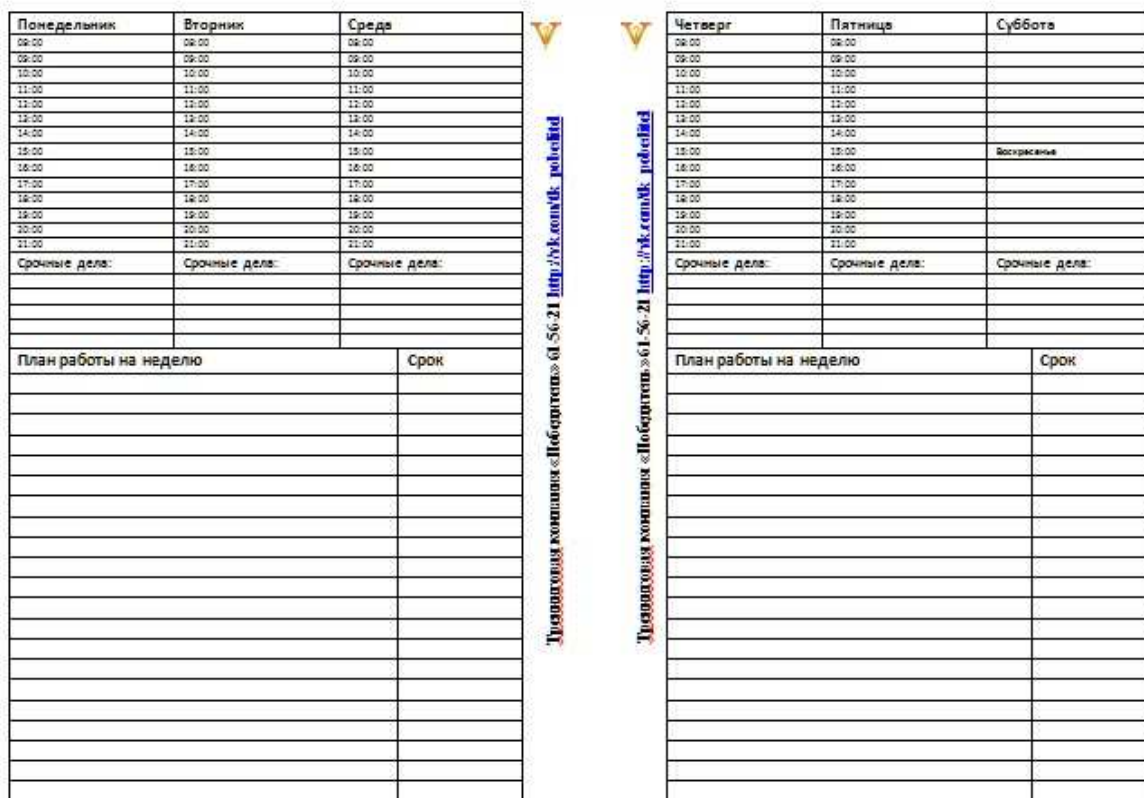


Рисунок 10. «Разворот ежедневника»

¹¹ Более подробно о ежедневниках и органайзерах, разработанных нашей компанией, ты можешь узнать, написав электронное письмо на почту: Andrey@usachevs.ru

Куда уходит время

Если у тебя возникает вопрос «Куда уходит время? Где взять еще пару часов?», значит пришло время для знакомства со следующей таблицей.

Таблица 11. «Хронометраж»

	П	Д	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Неучтенное время												■															
Дорога на работу										■																	
Совещание										■	■																
Встреча с клиентом											■	■															

промежуток времени). Это нужно, во-первых, чтобы была более-менее целостная картина дня, а во-вторых, для того чтобы вывести заполнение хронометража в привычку.

Для того чтобы получить ответ на вопрос «куда уходит время?», хронометраж следует заполнять как минимум в течение трех дней. Лучше, конечно, в течение недели-двух.

После того, как ты закончил заполнять хронометраж (имея на руках три заполненных таблицы, как минимум), приступаем к его анализу, выбрав наиболее «удачный» день, на твой взгляд.

1. Анализ коэффициента полезного действия. Данный пункт покажет тебе, сколько процентов рабочего дня ты посвятил своим важным делам, которые приведут тебя к твоей цели. Для этого вычленим все «важные» дела в течение суток. То есть, отмечаем в таблице дела, которые были «Важные не Срочные» и «Важные и Срочные». Подсчитываем суммарное время, затраченное на выполнение «важных» дел, вычисляем процентное соотношение. Например, суммарное время «важных» дел составляет 6 часов, соответственно, $(6 \cdot 100) / 24 = 25\%$. Если же тебя интересует только твое рабочее время (допустим, ты работаешь по пятидневному графику по 8 часов), в таком случае, те же 6 часов будут составлять: $(6 \cdot 100) / 8 = 75\%$.

Продуктивным считается КПД от 40%. Если у тебя данный показатель оказался ниже (как в первом случае), то следует детально разбирать твой рабочий день и находить, куда ушло драгоценное время, и как его использовать более продуктивно. Об этом мы поговорим чуть ниже. Если у тебя данный показатель равен или больше 40%, это говорит о том, что ты продуктивно используешь свое время, так держать!

2. Теперь пришло время «раскрыть секрет» про две графы: «П» и «Д».

Графа «П», особенно необходима тем, у кого показатель КПД оказался ниже 40%. Данная графа означает приоритет. В этой графе ранжируем все дела по мере их приоритета, желательно так, как описывалось при планировании дня, то есть, сравнивая каждое дело с последующим. У тех, у кого показатель КПД был ниже 40% – будет ярко заметно, что особенно важные и приоритетные дела на практике оказываются не на первом месте, что и приводит к снижению КПД. У тех же, у кого КПД превышает 60%, как правило, приоритетные дела стоят относительно «правильно», то есть на первых местах. Делаем вывод: учесть правильную расстановку приоритетов в течение дня, то есть во время планирования дня правильно распределяем дела по приоритетам, и в течение дня следуем своему плану, заглядывая в ежедневник.

Графа «Д» – делегирование, означает те дела, которые можно было перепоручить другим лицам и самостоятельно не выполнять, сэкономив при этом время. Отмечаем в своем графике «галочками» такие дела в соответствующей графе. Опять-таки, большое количество отметок в данной графе может появиться у тех, у кого КПД относительно низок. И, соответственно, если ты начнешь подобные дела делегировать другим, твой показатель КПД значительно вырастет. Вывод: учимся делегировать дела.

3. Переходим к подсчету времени в строке «неучтенное время». Процент данного времени должен стремиться к нулю. И, соответственно, чем он ниже, тем больше будет показатель КПД. То есть, это еще один момент, за счет которого может вырасти твое КПД. Строка «Неучтенное время», как правило, показывает дела, которые относятся к квадранту «не важное, не срочное».

4. Поглотители времени.

Анализируя свой хронометраж, ты наверняка заметил такие моменты, на которые ты либо не можешь повлиять вовсе (время в дороге, пробки, ожидания в очереди), либо можешь, но не влияешь («пустые» разговоры с коллегами, социальные сети, телевизор,

интернет серфинг). Такие, и подобные временные отрезки называются «поглотителями времени». Они относятся к делам квадранта «не важное, не срочное», Это абсолютно бесполезные, а в большинстве случаев даже вредные, дела.

Как с ними бороться? Для этого существует масса способов, опишу лишь некоторые.

В дороге, если ты за рулем, можно изучать аудио курс английского языка, слушать аудиокниги, если ты пассажир, то вдобавок можешь просто читать.

Исключить «пустые» разговоры с коллегами (научитесь говорить «нет», об этом чуть ниже), пустой интернет серфинг, социальные сети и телевизор.

Хорошая привычка: всегда с собой иметь какие-либо документы для несрочного изучения, или просто книгу, до которой у тебя «никак не доходят руки», чтобы была возможность прочитать их в «пустые» промежутки времени (в дороге, пробке, очереди).

Еще одним большим поглотителем времени являются «ненужные дела и проекты», особенно, если ты работаешь сам на себя, и тебе в голову приходит какой-то новый проект. Через некоторое время ты понимаешь, что как-то душа не лежит к данному делу, как будто это не твое (это может быть, конечно, страх, прокрастинация или что-то в этом роде). В таком случае, серьезно проанализируй, какие преимущества и выгоды ты получишь в результате осуществления данного проекта. Если выяснится, что получишь больше расходов (особенно временных), то зачем тебе тратить время на «ненужный проект»? Жизнь слишком коротка, чтобы расплываться на ненужное. Отсекай все то, что не твое, занимайся своим делом. Более подробно о поглотителях времени и борьбе с ними читайте в специальной литературе.

5. Отслеживая продолжительность выполнения определенного дела, можешь обратить внимание на то, что его (продолжительность выполнения) можно сократить. Говоря более простым языком – обрати внимание, сколько времени у тебя уходит на выполнение определенных дел, возможно, их можно делать быстрее, не теряя в качестве, тем самым, высвобождая дополнительное время на полезные дела.

6. Интересный и замечательный момент в хронометраже заключается в том, что от тебя требуется просто задуматься о тех делах, которым ты хочешь посвящать больше времени, или внести в свой ежедневный график, но не успеваешь. Как только ты задумаешь это, то через некоторое время заметишь их «случайное» осуществление!

7. «Не спеши – и все успеешь!».

Хочу остеречь тебя и обратить твое внимание на один побочный эффект хронометража. В то время, когда ты начинаешь заполнять хронометраж, у тебя начинает появляться какой-то «зуд», хочется сделать больше дел и быстрее. Ты становишься как заведенный, начинаешь куда-то бежать. (Данное действие проявляется не у всех и не всегда). Для тех же, у кого данный или подобный эффект появляется, напоминаю: «не спеши – и все успеешь!». Осознай свой «зуд» и специально замедли свой темп жизни до обычного, и этот побочный эффект пройдет.

На этом я завершу тебе рассказывать про основы управления временем. Я считаю, что основные и самые главные моменты я осветил. Для тех, кто хочет более подробно узнать и научиться управлять своим временем, предлагаю обратиться к специальной литературе по управлению временем или записаться на тренинг «Практический Тайм-менеджмент», разработанный нашей компанией.

Скажи «нет» чужой жизни!

Одним из самых больших поглотителей времени являются пустые разговоры с коллегами и/или приятелями, согласие на выполнение всякого рода «мелких» дел приятелей, знакомых, коллег и начальников. Все это происходит из-за того, что ты не умеешь или редко говоришь «нет». По разным причинам ты не можешь отказать своему коллеге в разговоре о том, как он вчера провел вечер, ты не можешь сказать «нет» на «мелкую» просьбу своего приятеля и т.д.

Почему так происходит? Почему мы не умеем или не всегда умеем говорить слово «нет» тогда, когда нам это так необходимо.

Одна из причин кроется глубоко в детстве. Люди, которые не умеют отказывать другим, привыкли к той мысли, что любовь, уважение, признание невозможно получить без усердной работы с другими и для других.

В детстве таким детям постоянно приходилось быть «хорошими» для своих родителей, потому что последние постоянно ставили условия своим чадам: «Вот если ты уберешься у себя в комнате, значит - будешь хорошим», или что-то в этом роде.

Такие дети не получали любви и внимания «просто так» (как в одноименном мультфильме про букет цветов, который все дарили «просто так»).

Те же дети, которые выросли в бесконечной любви «просто так» (зачастую это первенцы и долгожданные дети), выросли очень уверенными в себе и до сих пор думают, что мир вертится вокруг них. Таким людям не составит большого труда отказать другим, потому что они уверены, что и без этого их будут любить, уважать и носить на руках. Но, зато, таким людям очень сложно сказать другим «да».

Я показал две крайности, которые в чистом виде встречаются не так часто. К какому полюсу ближе ты, решать тебе, возможно к тебе это совсем даже не относится.

Отказывать бывает тяжело еще из-за своей доброты и щедрости душевной, потому что однажды принял на себя роль доброго и безотказного человека, а теперь никак не можешь избавиться от этого «ярлыка».

Другая причина заключается в том, что человек боится сказать «нет» (например, своему начальнику, или любимому/любимой), ввиду того, что находится в зависимости от этого человека (точнее, думает, что находится в зависимости). Но чем больше мы боимся, тем хуже становится нам, тем больше нами начинают манипулировать, нашей безотказностью.

Как же научиться говорить «нет»?

Вот простые и эффективные способы научиться говорить волшебное слово «нет»:

1. Оттягивай свое «нет».

Например, говори: «да-да, сейчас, одну секунду, вот, буквально, пять минут осталось, а потом конечно...». Таким образом, ты оттягиваешь момент выполнения просьбы до тех пор, пока она перестанет быть актуальной для просящего. Данный способ идеально подходит для тех моментов, когда тебя просят что-то сделать срочно. Минусом данного способа является то, что тебя будут продолжать отвлекать до тех пор, пока просьба не перестанет быть актуальной, а это может затянуться надолго.

2. Говоря «нет», объясни причину отказа («оправдывайся»).

Например: «Нет, потому что болит голова» или «Нет, потому что очень спешу». Главным, в данном отказе является слово «потому что». Человеку достаточно услышать это слово, и дальше он уже бессознательно начинает понимать, что отказ имеет причину,

значит «все нормально» и упрашивать нет смысла. Но это может не подействовать, если просящему крайне важно поручить тебе задание, тогда он будет уговаривать всеми возможными способами, несмотря на все твои «потому что», даже если они непреодолимы.

3. «Нет» в виде «сэндвича».

Сначала приносим свои извинения и показываем свое хорошее отношение к просящему («положительная булочка»). Затем непосредственно отказ («начинка»). И снова много хороших вещей о просящем и тысяча извинений (закрываем «положительной булочкой»).

Такой отказ примут все! Например: «Мне очень приятно, что Вы ко мне обратились, уважаемый Иван Иванович, и мне очень не по себе, но я не смогу выполнить Вашу просьбу, потому что у меня много срочных дел, мне было бы очень приятно выполнить Вашу просьбу, в следующий раз, когда я хоть немного освобожусь. Еще раз спасибо, что Вы ко мне обратились!».

4. Услуга за услугу.

Прежде чем отказать, попроси об обратной услуге: ты мне, я тебе. Важно просить пропорциональную услугу, чтоб никому не было обидно и дискомфортно. Например, тебя попросили подменить на два часа твоего коллегу, и, соответственно, задержаться завтра на работе; на что пропорционально попроси, чтобы он сегодня подменил тебя и задержался на два часа.

5. Если тебе категорически не хочется выполнять данную просьбу, можно попросить об абсурдной обратной услуге (например, «хорошо, а ты за меня на работу завтра выйдешь»).

6. Научись говорить «нет» с облегчением, с детской игривостью «нет, не хочу и все» и улыбаемся.

Делаем вид, как будто мы шутим, что отказываем, а на самом деле, отказываем серьезно «по-взрослому». От такого отказа тебе станет легче и просящий поймет, что отказано на отрез.

7. Говорим «нет» строго, как с подчиненным (представляем, что перед нами стоит подчиненный и просит о глупости, или маленький соседский мальчик просит поиграть, когда ты занят).

Многие люди боятся говорить «нет», потому что считают, что в таком случае многие знакомые и друзья отвернутся от них. На самом деле, все совсем наоборот. Люди не отвернутся от тебя, если твое «нет» разумно и понятно. Они поймут и примут. Или, на худой конец, просто примут твой отказ.

Кроме этого, после того, как ты научишься говорить «нет», твоя уверенность в себе вырастет. Тебе станет легче, ты вырастешь в глазах окружающих. Тебя станут воспринимать как сильную личность, потому что только сильный и разумный человек умеет говорить разумное «нет».

Глава 8

Не отступать и не сдаваться!

Данная глава написана для тех, кто начал свое восхождение к успеху и, вдруг, в какой-то момент устал и хочет опустить руки и все бросить.

Уважаемые читатели, если ты относишь себя к такой категории, то внимательно прочти данную главу, а после делай выводы.

Как не опустить руки и продолжить двигаться к цели?

1. Особенно для тех, кто просто читал, как художественную книгу. Ты получил такое количество информации, что хочется закрыть книгу и сказать: «Ну, нет, это не для меня». Да, ты можешь оставить все как есть, и жить, как считаешь нужным, и как хочется, это твое право и твой выбор.

2. Как не опустить руки? Очень просто: перед тем как все бросить, подумай, ради чего ты все это начинал.

3. Составь таблицу: в одной графе запиши, что ты получишь, если все бросишь. А во второй графе запиши, что ты получишь, если продолжишь.

4. Если тебе и это лень делать, то брось все это. Начни жить как раньше, возвращаясь в свою любимую, теплую, уютную «зону комфорта» и живи там. К сожалению, успех – это не для тебя, это для кого-то другого, может быть даже для твоего соседа, или для самого отвратительного человека в твоём окружении. Сделай свой выбор, не мешай другим, уйди с дистанции к успеху. Будь таким, каким считаешь нужным.

5. Не играй в успех и успешного человека, будь им, живи им, стань им. Хватит казаться, пора быть. Начни читать руководство с начала, но с другими мыслями.

6. Отдохни неделю, другую. Посмотри на своем опыте (только для тех, кто внимательно читал и выполнял все описанные рекомендации), сравни. Как тебе жилось во время выполнения рекомендаций данного руководства, и как тебе живется «по-своему». Сравни две жизни и сделай выбор сам, каким тебе хочется быть.

7. Закрой эту книгу и брось ее в топку! Все что здесь написано – ересь и чушь! Ты умнее и успешней, к чему тебе читать чужие мысли и идеи, сделай по-своему, а лучше напиши свою книгу (сделай и себе, и другим хорошо).

8. Стисни зубы, сожми кулаки, сделай глубокий вдох, резкий выдох, и... Продолжай, это стоит того!

9. Смогли другие (я, в частности), сможешь и ты.
«Уверенность – основа успеха! Если хочешь добиться успеха, продолжай верить в себя и тогда, когда в тебя уже никто не верит». (Авраам Линкольн)

10. Перечитай Главу 5 **Самомотивация**.

11. Возьми себя в руки! Это же просто. Лет через пять ты будешь вспоминать об этом с улыбкой и ностальгией, как сегодня мучился перед выбором и хотел все бросить. Но, слава богу, продолжил.

12. А что ты скажешь детям? Почему ты не смог?
13. В общем, так: покричал, поистерил, покапризничал?! Хватит, давай продолжать. Ты сможешь, я знаю (заметь: не верю, не надеюсь, а знаю, я знаю наверняка)!
14. Победители превращают мечты в реальность, неудачники превращают реальность в мечты.
Победители говорят: «это произошло по моей вине», неудачники говорят: «я ничего не мог с этим поделать!»
Победители говорят: «давайте выясним», неудачники: «никто этого не знает».
Победители не боятся проиграть, неудачники боятся даже выиграть.
Победители говорят: «Я был не прав», неудачники: «Это не моя вина».
Победители всегда используют время, неудачники его тратят и теряют.
Победители говорят: «Я сделаю это!», неудачники: «Я попробую это сделать...».
Победители говорят: «Я хорош. Но могу быть лучше!» неудачники: «Я не хуже других...».
Победители умеют слушать других, неудачники лишь ждут своей очереди заговорить.
Победители видят возможности, неудачники – проблемы.
Победители делают, неудачники лишь говорят о делах.
Победители хотят, неудачники должны.
- Так кто ты неудачник или победитель?
15. Кто битым жизнью был, тот большего добьется.
Пуд соли съевший, выше ценит мед.
Кто слезы лил, тот искренней смеется.
Кто умирал, тот знает, что живет. (Омар Хайям)
16. Если потерпите неудачу – будете огорчены;
если опустите руки – обречены. (Биверли Силлз)
17. Провести всю свою жизнь в страхе, так и не осуществив ни одной мечты, — вот что жестоко. Работать в поте лица за деньги и думать, что они позволят купить вещи, которые сделают вас счастливыми — вот что страшно. (Роберт Кийосаки)
18. Или не берись, или доводи до конца. (Овидий)
19. Только те, кто предпринимают абсурдные попытки, смогут достичь невозможного. (Альберт Эйнштейн)
20. Сделай первый шаг, и ты поймешь, что не все так страшно. (Сенека)
21. Ничего в этой жизни не дается легко. Чтобы достичь своих целей необходимо идти на определенные жертвы — тратить свои силы, время, ограничивать себя в чем-либо. Иногда бывают моменты, когда хочется все бросить и отказаться от мечты. В такие моменты вспомните, как много вы получите, если пойдете дальше и как много потеряете, если сдадитесь. Цена успеха, как правило, меньше, чем цена неудачи. (Мухаммед Али)

22. Однажды осел фермера провалился в колодец. Он страшно закричал, призывая на помощь. Прибежал фермер и всплеснул руками: «Как же его оттуда вытащить?»

Долго думал хозяин ослика, ничего ему не приходило в голову.

И тогда он рассудил так: «Осел мой старый. Ему уже недолго осталось. Я все равно собирался приобрести нового молодого осла. А колодец все равно почти высохший. Я давно собирался его закопать и вырыть новый колодец в другом месте. Так почему бы не сделать это сейчас? Заодно и ослика закопаю, чтобы не было слышно запаха разложения».

Он пригласил всех своих соседей помочь ему закопать колодец. Все дружно взялись за лопаты и принялись забрасывать землю в колодец.

Осел сразу же понял к чему идет дело и начал издавать страшный визг. И вдруг, к всеобщему удивлению, он притих. После нескольких бросков земли фермер решил посмотреть, что там внизу.

Он был изумлен от того, что увидел там. Каждый кусок земли, падавший на его спину, ослик стряхивал и примаминал ногами. Очень скоро ослик показался наверху – и выпрыгнул из колодца!

...В жизни вам будет встречаться много всякой грязи, и каждый раз жизнь будет посылать вам все новую и новую порцию. Всякий раз, когда упадет ком земли, стряхни его и поднимайся наверх и только так ты сможешь выбраться из колодца.

Глава 9

Позитивное мышление

В данном руководстве, под позитивным мышлением я буду понимать мышление, направленное на позитивное восприятие окружающего мира, себя и происходящих событий.

Не буду утомлять тебя статистикой, а подведу сразу краткие итоги огромного количества исследований на тему позитивного мышления, которые могут интересовать тебя в контексте данной книги.

В результате множества исследований было выявлено: человек, практикующий позитивное мышление и позитивно воспринимающий происходящие события в своей жизни, во-первых, живет дольше. Вот тому одно доказательное исследование.

В 1932 году Сесилия О'Пейн приняла постриг в Милуоки: она решила посвятить жизнь обучению малышей. Накануне пострижения, Сесилию, как и других послушниц Школы сестер Богоматери, попросили написать краткую автобиографию. Приведем небольшой отрывок:

«Бог на пороге жизни ниспослал мне бесценную благодать... Последний год учебы в Школе Богоматери стал для меня особенно счастливым. И теперь, я с радостным нетерпением жду того дня, когда надену монашеское облачение и буду жить в единстве с Божественной Любовью».

В том же году и в том же городе монахиней стала и другая девушка, Маргарет Доннелли.

«Я родилась 26 сентября 1909 года, — написала она. — В нашей семье было семеро детей — пять девочек и два мальчика, все младше меня... Год послушания я провела дома, преподавая химию и латынь в Институте Богоматери. С Божьей милостью, я постараюсь делать все возможное для блага нашего Ордена, распространения религии и спасения собственной души».

Эти две монахини и еще 178 сестер помогли ученым провести уникальное исследование, посвященное счастливой жизни и долголетию.

Дело в том, что изучение условий, влияющих на продолжительность жизни — крайне запутанная научная проблема.

К примеру, документально доказано, что жители штата Юта¹² живут дольше своих соседей из Невады¹³. Почему это происходит? Может быть, дело в горном воздухе, который так разительно отличается от лас-вегасского? Или долголетию способствует размеренный образ жизни мормонов, непохожий на суматоху, привычную для среднего невадца? А может, всему виной сомнительное питание жителей Невады — гамбургеры, поздние ужины, алкоголь и табак, тогда как жители Юты едят свежие фрукты и овощи, почти не пьют (в том числе кофе) и не курят? В общем, огромное количество различий не позволяет ученым выделить какую-то одну причину, влияющую на долголетие.

Монахини же вели одинаково размеренный и здоровый образ жизни. Питались все они скромно, не курили и не употребляли алкоголь, а обстоятельства их семейной жизни до поступления в монастырь были почти одинаковыми.

¹² Юта – штат в США в группе Горных штатов, расположен в районе Скалистых гор, в центральной части западной части США.

¹³ Невада – штат в западной части США, эта территория главным образом занята пустыней и характеризуется жарким летом и довольно холодной зимой. Граничит со штатом Юта на востоке, в состав штата входит город Лас-Вегас.

Монахини не страдали заболеваниями, передаваемыми половым путем, принадлежали к одной и той же экономической и социальной группе, и хорошая медицинская помощь была доступна им в равной мере. Словом, особых различий в образе жизни не наблюдалось.

Тем не менее, две уже известные нам монахини прожили совсем разные жизни. Сесилия еще жива, ей девяносто восемь лет, и она ни разу в жизни не болела. Маргарет же в пятьдесят девять перенесла инсульт и вскоре после этого скончалась. Очевидно, что в данном случае образ жизни и диета ни при чем.

Заново изучив автобиографии всех 180 монахинь, ученые заметили принципиальные различия. Если ты внимательнее посмотришь на отрывки автобиографий, приведенные в начале, то, вероятно, тоже заметишь некоторые из них.

Сестра Сесилия употребила выражения «бесценная благодать» и «с радостным нетерпением», что свидетельствует о душевном подъеме. А вот автобиография сестры Маргарет не содержала и намека на позитивные чувства.

Когда исследователи, ничего не зная о судьбе той или иной монахини, подсчитали число слов, отражавших положительные чувства, оказалось, что 90 % наиболее жизнерадостных авторов дожили до 85 лет, тогда как среди пессимистов таких оказалось всего 34 %. Соответственно, до 94 лет дожили 54 % монахинь-оптимисток и 11 % настроенных менее лучезарно.

В чем же дело? В грустных размышлениях, которым предавались авторы автобиографических эссе? В том, как они воспринимали свое будущее, насколько пылали религиозным рвением? А может, дело в литературных способностях пишущих? Исследования показали, что из всех этих факторов с долголетием связано лишь количество положительных чувств, зафиксированных на бумаге.

Вывод: долголетие — плод радостного восприятия жизни.

Во-вторых, удача (счастливая случайность) приходит к человеку с позитивным мышлением гораздо чаще.

Опять возвращаемся к фокусам нашего бессознательного. Человек замечает только то, что он готов увидеть. Думая позитивно, мы настраиваем себя на волну удачи.

В-третьих, жизнь позитивно настроенного человека более яркая и счастливая (наполненная событиями).

В-четвертых, достижение успеха происходит быстрее и качественнее.

И в-пятых, важное — позитивное мышление является одним из основных составляющих счастья.

И это далеко не полный список того, что происходит с человеком, который мыслит в позитивном русле.

Причем, согласно исследованиям, все это происходит исключительно благодаря позитивному мышлению. Люди, которые мыслят в негативном и/или нейтральном русле — не достигают этого в таком объеме и качестве.

Для того чтобы определить какое мышление у тебя превалирует, позитивное или негативное, предлагаю пройти следующий тест:

Моментальный тест на позитивную и негативную эффективность

Тест представляет собой шкалу различных состояний и эмоций.

Прочитай каждое из следующих определений и оцени степень соответствия ему своего состояния в данный момент по пятибалльной шкале:

- 1 — слегка или совсем нет;
- 2 — немного;
- 3 — умеренно;
- 4 — достаточно;
- 5 — сильно.

Проставьте свои оценки рядом с каждым из этих свойств.

Свойство	Оценка	Свойство	Оценка
Заинтересованность (ПА)		Раздражение (НА)	
Огорчение (НА)		Бодрость (ПА)	
Увлеченность (ПА)		Стыд (НА)	
Тревога (НА)		Вдохновение (ПА)	
Невозмутимость (ПА)		Беспокойство (НА)	
Чувство вины (НА)		Решимость (ПА)	
Испуг (НА)		Внимание (ПА)	
Враждебность (НА)		Нервозность (НА)	
Энтузиазм (ПА)		Активность (ПА)	
Гордость (ПА)		Страх (НА)	
Сумма НА		Сумма ПА	

Чтобы узнать результаты теста, суммируй свои оценки десяти позитивных (ПА) и отдельно — десяти негативных (НА) аффектов. У тебя получатся два итоговых числа, каждое не менее 10 и не более 50 очков.

Некоторые люди наделены большим запасом положительной эффективности и не теряют его всю жизнь. Они почти всегда в прекрасном настроении, жизнь доставляет им удовольствие и радость. Ты относишься к этой группе, если набрал от 30 очков по шкале ПА и менее 15 по шкале НА.

Другим же все это недоступно — день за днем проходят в унынии. И даже если приходит успех, эти люди не радуются. Ты относишься к этой категории, если набрал менее 15 по шкале ПА и от 30 очков по шкале НА.

И еще один тест, теперь на выявление оптимизма и пессимизма:

Вдумчиво, не торопясь, ответь на каждый из тридцати двух вопросов теста. Ответы в данном случае не делятся на правильные и неправильные.

Прочитай описание каждой ситуации и ясно представь, будто все это происходит с тобой. Не беда, если ты никогда не оказывался в подобной ситуации. Если ты считаешь, что ни один из двух ответов не подходит, не волнуйся: просто обведи кружком тот ответ, который больше соответствует твоему восприятию, даже если формулировка тебе не нравится.

Главное здесь — выбирать не то, что ты должен был бы сказать или что сочли бы верным какие-то другие люди, а выразить свое собственное отношение.

Обведи только один вариант ответа на каждый вопрос.

1. Вы и ваша супруга (супруг, подруга, друг) миритесь после ссоры.
А. Я простил его/ее. 0
В. Обычно я прощаю людей. 1
2. Вы забыли о дне рождения супруга (супруги, друга или подруги).
А. Я плохо помню даты чужих дней рождения. 1
В. Я был занят другими делами. 0
3. Вы получили цветы от тайного поклонника.
А. Я интересен/интересна для него/нее. 0
В. Я вообще пользуюсь популярностью. 1
4. Вы участвуете в местных выборах и побеждаете.
А. Я отдал предвыборной кампании много времени и сил. 0
В. Я все стараюсь делать как можно лучше. 1
5. Вы забыли о важной встрече.
А. Иногда меня подводит память. 1
В. Порой я забываю поглядеть в блокнот. 0
6. Все остались довольны вашим приемом.
А. В тот вечер я был(а) особенно очарователен (очаровательна). 0
В. Я — хороший хозяин (хозяйка). 1
7. Вы должны десять долларов за то, что вовремя не сдали библиотечную книгу.
А. Когда я слишком увлекаюсь чтением, нередко забываю вернуть книгу в срок. 1
В. Я был так поглощен очередным отчетом, что забыл вернуть книгу. 0
8. Ваши акции приносят большой доход.
А. Мой брокер решил сменить тактику. 0
В. Мой брокер — первоклассный инвестор. 1
9. Вы победили в соревнованиях по легкой атлетике.
А. В тот момент я чувствовал себя непобедимым. 0
В. Я упорно тренировался. 1

10. Вы провалили важный экзамен.
А. Мне не хватило способностей. 1
В. Я плохо к нему подготовился. 0
11. Вы приготовили новое блюдо для друга или подруги, а он или она только вилкой поковыряли.
А. Я не очень вкусно готовлю. 1
В. Я готовил в спешке. 0
12. Вы проиграли соревнования, хотя очень долго к ним готовились.
А. Я — плохой спортсмен. 1
В. Мне плохо дается этот вид спорта. 0
13. Вы рассердились на друга или подругу.
А. Он (она) всегда меня подначивает. 1
В. Он (она) меня достал (достала) в тот день. 0
14. Вас оштрафовали за то, что вы не вовремя подали налоговую декларацию.
А. Я всегда тяну с этим до последнего момента. 1
В. В этом году я поленился заполнить бланк. 0
15. Вы приглашаете кого-то на свидание, а он (она) отказывается.
А. В тот день мне не повезло. 1
В. Я засмутился, когда стал приглашать ее (его) на свидание. 0
16. На вечеринке вас часто приглашали на танец.
А. Я всегда пользуюсь успехом на вечеринках. 1
В. В тот вечер я был (была) в ударе. 0
17. Вы очень хорошо прошли собеседование, устраиваясь на работу.
А. Я хорошо разбираюсь в этой области и чувствовал себя уверенно. 0
В. Я всегда хорошо прохожу собеседования. 1
18. Ваш начальник дал вам мало времени, чтобы закончить очередной проект, но вы все равно справились вовремя.
А. Я хорошо владею своим делом. 0
В. Я умею работать быстро. 1
19. В последнее время вы чувствуете упадок сил.
А. Я давно не отдыхал. 1
В. У меня была очень напряженная неделя. 0
20. Вы спасли человека от удушья.
А. Я знаю, что нужно делать в таких случаях. 0
В. Я знаю, как вести себя в кризисной ситуации. 1
21. Ваш парень или девушка говорит, что вам нужно на некоторое время разойтись.
А. Я слишком эгоцентричен (эгоцентрична). 1
В. Я уделял (уделяла) ему (ей) слишком мало внимания. 0

22. Друг сказал вам что-то обидное.
 А. Он вечно болтает, не думая об окружающих. 1
 В. Мой друг был в плохом настроении и сорвал его на мне. 0
23. Начальник спрашивает у вас совета.
 А. Я в этой области специалист. 0
 В. Я умею давать полезные советы. 1
24. Друг благодарит вас за то, что вы поддержали его в трудную минуту.
 А. Мне нравится помогать ему в тяжелые времена. 0
 В. Я вообще помогаю людям. 1
25. Врач говорит, что вы — в хорошей физической форме.
 А. Я стараюсь чаще заниматься спортом. 0
 В. Я вообще неплохо забочусь о своем здоровье. 1
26. Ваша супруга (супруг, друг или подруга) уговорила вас вместе уехать на выходные.
 А. Ей или ему нужно было сменить обстановку на несколько дней. 0
 В. Она (он) любит путешествовать. 1
27. Вас попросили возглавить важный проект.
 А. Я только что успешно справился с подобным проектом. 0
 В. Я — хороший организатор. 1
28. Катаясь на лыжах, вы часто падали.
 А. Кататься на лыжах трудно. 1
 В. Лыжня была скользкой. 0
29. Вы получаете престижную премию.
 А. Я нашел решение серьезной проблемы. 0
 В. Я оказался лучшим из соискателей. 1
30. Ваши акции падают в цене.
 А. Я плохо знал обстановку на бирже. 1
 В. Я выбрал не те акции. 0
31. За отпуск вы поправились и никак не можете сбросить вес.
 А. Любая диета помогает лишь на короткое время. 1
 В. Я выбрал не ту диету. 0
32. В магазине обнаружилось, что у вас на кредитной карточке нет денег.
 А. Я иногда переоцениваю сумму на кредитной карточке. 1
 В. Иногда я забываю перечислить деньги на кредитную карточку. 0

Выполнение этого теста поможет тебе разобраться в основных составляющих оптимизма.

Подсчет баллов:

ВсП	ВсХ
ВзП	ВзХ
НаП	НаХ
НаХ минус НаП	

Чтобы лучше понять, на чем зиждется оптимизм, надо разобраться в таких субъективных характеристиках жизненных явлений, как их постоянство и степень универсальности.

Постоянство

Те, у кого опускаются руки, полагают, что их беды постоянны, будут вечно сыпаться на голову и отравлять жизнь. Люди, не желающие сдаваться без боя, считают все неудачи временным явлением.

Если думая о своих несчастьях, ты употребляешь слова «всегда», «никогда» и подобные, то ты — пессимист. Если же ты используешь такие слова, как «иногда», «в последнее время», и находишь неприятностям разумное объяснение, то ты — оптимист.

Первый показатель, который мы подсчитаем – это ВсП (Всегда Плохо).

Посмотри еще раз на вопросы № 2, 7, 13, 14, 19, 22, 28 и 31. Они специально сформулированы так, чтобы выяснить, насколько постоянными ты считаешь свои беды.

Оптимист в каждом случае выберет ответ «0», а пессимист, соответственно — «1». Так, отвечая на вопрос 2: «Я плохо помню даты чужих дней рождения», а не «Я был занят другими делами», ты ссылаешься на постоянную, а значит, свойственную пессимистическому мировоззрению причину.

Сложи результаты ответов на эти восемь вопросов и запиши их под рубрикой ВсП.

Если сумма набранных очков 0 или 1 — ты крайне оптимистичен; 2-3 — умеренно оптимистичен; 4 — средний результат; 5-6 — довольно пессимистичен; если у тебя 7-8 баллов, ты закоренелый пессимист.

Потерпев неудачу, мы хотя бы на миг впадаем в смятение. Это как удар под дых. Сначала нам больно, но затем боль уходит, и у некоторых — очень быстро. Это как раз те, кто набрал в данном случае 0 или 1 балл.

У иных боль сохраняется дольше, и они начинают жаловаться. Это те, кто набрал 7-8 очков. Даже после мелких неудач они чувствуют себя беспомощными несколько дней, а то и месяцев. От крупных поражений такие люди могут вообще не оправиться.

Когда случается что-то хорошее, оптимисты мгновенно к этому привыкают: они считают, что такие вещи закономерны и будут радовать их всю жизнь, тогда как пессимисты не верят в постоянство удачи.

По мнению оптимистов, все приятные события происходят благодаря их способностям и чертам характера. Пессимисты объясняют свои победы хорошим настроением или временным приливом сил.

Ты, вероятно, заметил, что часть вопросов теста (точнее, половина) связана с достижениями. Например, «Ваши акции приносят большой доход».

Подсчитайте свои баллы в ответах на вопросы №1, 6, 8, 9, 16, 17, 26 и 27 — это показатель ВсХ (Всегда хорошо).

Ответы, оцененные в 1 балл, характерны для оптимистов, не сомневающих, что все хорошее естественно и закономерно. Сложи отмеченные баллы и подсчитай общую сумму.

Если ты набрал 7-8 баллов, то весьма оптимистично смотришь на жизнь; 6 баллов свидетельствуют об умеренном оптимизме; 4-5 баллов — средний результат; 3 балла — умеренный пессимизм; 2, 1 или 0 говорят о крайнем пессимизме.

Люди, уверенные, что все радости в их жизни — явление постоянное, достигая очередного успеха, стараются еще больше.

Те же, кто полагает, что все хорошее — временно, могут сдаться, даже добившись победы, поскольку думают, что повезло им совершенно случайно.

Оптимисты извлекают наибольшую выгоду из своих достижений и умеют довести до конца успешно начатое дело.

Степень универсальности

Если постоянство связано со временем, то степень универсальности — с пространством.

Некоторые люди умеют аккуратно запереть свои беды в коробочку и спокойно жить дальше: ну, пусть в какой-то сфере их постиг крах.

Но для некоторых из нас одна-единственная неудача затмевает весь белый свет. Истинный пессимист не сомневается, что из-за одной порванной нитки свитер расплывется в клочья.

В сущности, все люди сводятся к двум типам: первые дают неприятностям самое обобщенное толкование и опускают руки, как только в какой-нибудь сфере их жизни происходит сбой.

Вторые подыскивают любой неудаче конкретное объяснение и грустят по совершенно конкретному поводу, в остальном стараясь жить, как ни в чем не бывало.

Степень постоянства определяет, на какой срок человек опускает руки; степень универсальности показывает, насколько широко распространяется наш пессимизм на все области жизни.

Показатель универсальности ВЗП (везде плохо).

Это вопросы № 5, 10, 11, 12, 15, 21, 30 и 32. Сложи баллы ответов на эти вопросы.

Если ты набрал 0 или 1 — ты большой оптимист; 2-3 балла — умеренно оптимистичен; 4 балла — средний результат; 5-6 — умеренно пессимистичен; 7-8 — крайне пессимистичен.

Оптимистические объяснения радостных событий, разумеется, противоположны объяснениям неприятностей.

Оптимист уверен, что удачи положительно влияют на все, что он делает, тогда как пессимист воспринимает свои победы как временные и случайные, относит их к узкой сфере и объясняет конкретными причинами.

Оцени, как ты воспринимаешь радостные события. Это показатель ВЗХ — Везде Хорошо.

Номера вопросов — 3, 4, 18, 20, 23, 24, 25 и 29.

Если, отвечая на какой-либо из этих вопросов, ты получил 0 баллов, то это — ответ пессимиста (узкое и ограниченное толкование собственных успехов).

Например, ответив на вопрос № 24 (друг благодарит вас за помощь): «Мне нравится помогать ему в тяжелые времена», ты дал частное объяснение, характерное для пессимистов. Ответ же «Я вообще помогаю людям» представляет собой обобщенное, оптимистическое объяснение.

Подсчитай, сколько баллов ты набрал в целом.

Если 7-8 — ты большой оптимист; 6 — умеренный оптимист; 4-5 — относительный оптимист; 3 — умеренный пессимист; 0, 1 или 2 — крайний пессимист.

Надежда

НаХ — надежды хорошие и НаП — надежды плохие.

Чтобы узнать свой балл НаП, сложи результаты ВЗП и ВсП.

Чтобы узнать НаХ — сложи ВЗХ и ВсХ.

Теперь вычти НаП из НаХ.

Если в результате ты набрал от 10 до 16 баллов, значит, светлые надежды переполняют твою душу;

6-9 баллов соответствуют умеренным надеждам на лучшее;

от 1 до 5 баллов — средний результат;

от (-5) до 0 — очень слабая вера в успех;

ниже (-5) — полная безнадежность.

Для того чтобы ты мог научиться мыслить позитивно, приведу тебе некоторые упражнения и методики, которые проверены временем и опытом.

1. Каждое утро начинай с улыбки себе в зеркало.

Говори комплименты каждый раз, проходя мимо зеркала и, заглядывая в него, улыбайся. Выполняя данное упражнение в течение недели, ты заметишь, как радужно начал окрашиваться мир, который тебя окружает. Твое настроение станет более жизнерадостным, ты чаще начнешь радоваться мелким событиям, вещам, которые до этого, возможно и не замечал вовсе.

2. Во всем происходящем ищи и находи положительные стороны, даже в самых отвратительных ситуациях. Вначале будет немного сложно, но если ты начнешь с небольших неприятностей, в которых будешь находить положительные стороны, то тебе станет легко делать это и в больших бедах. Здесь самое главное практиковать и развивать свою сообразительность и позитивное мышление.

3. Начни контролировать свои мысли.

Когда ты, в очередной раз, поймаешь себя на негативной мысли (что-то вроде «все плохие» или «все не так, и все не то»), улыбнись и преобразуй ее в позитивную. Здесь важно научиться контролировать поток своих негативных мыслей и выводить их в сознание. Примерно через неделю такой практики, количество негативных мыслей начнет стремиться к нулю, а количество и качество положительных мыслей резко возрастет.

4. Если ты окружен, по твоему мнению, «плохими» людьми: найди в них плюсы и смотри на эти плюсы в течение недели-двух. Ты заметишь реальное преобразование своего окружения (или неприятные тебе люди исчезнут, или их заменят другие, «хорошие» люди).

5. Найди в себе и запиши 50 положительных качеств. Перечитай их и продолжай перечитывать в трудные моменты своей жизни. Важно написать именно 50 качеств. Делается это для того, чтобы ты рассмотрел себя со всех сторон и заглянул в самые «темные уголки» самого себя и вспомнил забытое хорошее.

6. Будь щедрым в комплиментах, благодарностях и раздавай улыбку всем, кто тебя окружает. Помни: добро и благодарности вернутся к тебе обязательно и в большей пропорциональности.

7. Заметил, что настроение стало плохим, посмотри вокруг себя.

Вокруг столько интересного! Обязательно найдется то, что вызовет улыбку или даже смех.

8. Улыбайся: жизнь продлишь, друзей порадуешь, врагов позлишь!

9. Нет ничего, что не зависело бы от тебя, и что бы ты сам не творил. Ты же помнишь, что ты властелин. Можно годами страдать и находиться в плохом настроении, а можно приложить усилия и стать человеком, которого не останавливают неурядицы и проблемы. Начни относиться с юмором к себе и своим недостаткам.

10. Прими на себя обязательство: в течение следующих 14 дней взять полный контроль над своим мышлением и эмоциями.

Для этого прими решение о том, что ты не будешь заикливаться на не плодотворных мыслях или эмоциях в течение 14 последующих дней.

Запомни: твоя цель не в том, чтобы игнорировать встречающиеся на жизненном пути препятствия. Твоя цель – научиться сразу же после появления препятствия, вместо негатива, привести себя в эффективное умственное и эмоциональное состояние, в котором ты не только найдешь необходимые решения, но и предпримешь моментальные действия.

Правило 1. В течение следующих 14 дней не позволяй себе заниматься негативными интерпретациями. Находи три объяснения, что происходит и выбирай лучшее.

Правило 2. Как только заметил, что начинаешь сосредотачиваться на негативе (а это обязательно произойдет), немедленно переключай свое внимание.

Например, ответь на вопросы: «Что в этом хорошего?», «Чему это меня может научить?», «Что я должен улучшить в себе, чтобы этого больше не случилось?», «Зато, что хорошего есть в моей жизни сейчас?», «Что более плохое могло произойти и, Слава Богу, не произошло?»

Эти вопросы не устранят препятствие, но помогут быстро восстановить эмоциональное состояние.

11. Отсекай все негативные новости, не относящиеся к тебе лично.

Например, самолет в США разбился, или коллегу уволили с работы. Тем более, не обращай внимания на сплетни.

Твоя жизнь от этого никак не меняется, так к чему тратить свое драгоценное время на пустоту и бесполезность, а тем более нервничать по этому поводу.

12. Перестань сплетничать сам и говорить про негатив. Ты же помнишь, что это относится к 4 квадранту «не важное и не срочное», а тебе это невыгодно и ненужно.

13. Метод, предложенный М. Селигманом¹⁴ «Фа-Мы-Ре-До-Э».

«Фа» — фактическая реальность;

«Мы» — твои невеселые мысли по этому поводу;

«Ре» — результат этих мыслей;

«До» — доводы спокойного разума;

«Э» — энергетическая встряска.

Приведу пример из его же книги, как использовать данную методику.

Факт. Мы с мужем впервые после рождения ребенка решили «выйти в свет» и пообедать в ресторане. Однако, большая часть вечера прошла в спорах и ссорах по разным поводам — начиная от проноса официанта и кончая формой головы нашего сына — на кого он похож?

Мысли. Что происходит? Я думала, мы будем наслаждаться романтическим ужином, а вместо этого мы убиваем редкий свободный вечер на стычки по пустякам. Недаром я совсем недавно прочитала в одной статье, что многие браки распадаются после рождения первого ребенка. Может быть, и наш вечер — предвестник будущего развода? Как же я буду одна воспитывать сына?

Результат мыслей. Меня охватили разочарование, глубокая грусть и даже паника. Аппетит совсем пропал, интерес к окружающей обстановке — тоже. Муж пытался поднять мне настроение, но безуспешно — я смотреть на него не могла.

¹⁴ Мартин Селигман — американский психолог, основоположник позитивной психологии. Директор Центра позитивной психологии в Университете Пенсильвании.

Доводы разума. Может быть, я неправильно оценила ситуацию? Ведь нелегко настроиться на романтический лад, если за последние семь недель ты едва ли хоть раз спала три часа подряд и постоянно проверяешь, не подтекло ли молоко? Ничего себе романтика! И вообще, один неудачный ужин к разводу не приведет. В наших отношениях бывали моменты куда неприятнее, однако мы с честью из них выходили, и любовь только крепла. Куда разумнее не читать глупые журналы. Да я ли это сижу тут и составляю список, к кому из родственников уйти, только потому, что Полу кажется, будто наш сын больше похож на его деда, чем на мою тетюшку?! Пожалуй, надо просто-напросто расслабиться и воспринимать этот ужин как первую попытку обновить романтические отношения. Следующая будет удачнее.

Энергетическая встряска. Я почувствовала себя лучше и, естественно, стала уделять Полу больше внимания. Я рассказала ему о своих тревогах из-за молока, и мы посмеялись, представив, что мог бы сказать наш официант при виде молочных рек на столе. Мы решили, что это наш пробный ужин и на следующей неделе надо снова сходить в ресторан. Дружески поговорив, мы помирились и повеселели.

14. Нейрофизиологическое упражнение: искусственно натянутая улыбка на протяжении 3-5 минут вызывает естественную улыбку и повышение настроения.

15. Раздели лист по вертикали на три больших раздела.

В первом из них нужно написать в столбик 10 имен реальных исторических личностей, вымышленных персонажей книг, фильмов, мультфильмов. Важно: они должны тебе нравиться.

Во втором напиши в столбик (напротив каждого имени) 2-3 качества, которые тебя в этом персонаже особенно привлекают, восхищают...

Третий раздел – подсчитай повторяющиеся качества из второго столбика и напиши самые часто повторяемые в порядке убывания.

А теперь свежим взглядом перечитай то, что ты написал.

Что видишь?

По сути – это ты и есть. Потому что подобное тянется к подобному – ты никогда не выбрал бы качества, которые не звучали бы в унисон с твоей личностью. Может, ты удивишься тому, что увидишь, может – нет, но это теперь твое зеркало.

Всякий раз, когда ты сомневаешься в себе – посмотри в это зеркало.

Упражнения на развитие позитивного мышления следует практиковать ЕЖЕДНЕВНО, до тех пор, пока позитивное мышление не станет частью тебя и твоей жизни.

Глава 10

Линия гармонии

Вот ты и подошел к последней главе, в которой узнаешь новую информацию о том, как достичь успеха.

Если, читая руководство, ты следовал всем рекомендациям, то наверняка заметил некоторые странности.

Во-первых, сложно написать план достижения долгосрочной цели, не вставляя краткосрочные цели, которые напрямую к ней не относятся.

Например, долгосрочная цель – приобретение квартиры, а в краткосрочных целях промелькнуло «жениться».

Во-вторых, у тебя так много разносторонних краткосрочных целей, что невозможно вставить их все в план достижения одной долгосрочной цели.

В-третьих, ощущение того, что достижение долгосрочной цели не принесет полного удовлетворения, а тем более – полноценного жизненного успеха.

Все это абсолютно верно!

Наша жизнь многомерна и включает в себя различные сферы жизни. Исключение одной из этих сфер приводит к неполной удовлетворенности своей жизнью, или полной неудовлетворенности ею.

Поэтому, сейчас я дополню третью главу данного руководства.

Твое выполнение заданий третьей главы мы будем считать разминкой, обучением или чем-то в этом роде.

Я не стал писать сразу того, что опишу сейчас, чтобы не спугнуть тебя большим объемом действий (который и без того не маленький). А во-вторых, чтобы ты сначала научился планировать маленькие объемы, и подошел к стратегическому планированию своего успеха, уже имея опыт в этом деле.

Итак, закончим предисловия и приступим к делу.

	<i>Семейная жизнь</i>	<i>Общение</i>	<i>Здоровье</i>	<i>Образование/ самообразование</i>	<i>Духовная жизнь/отдых</i>	<i>Деятельность/ работа</i>	<i>Финансовая сфера</i>	<i>Хобби</i>
5								
4								
3								
2								
1								
0								
-1								
-2								
-3								
-4								
-5								

Рисунок 11. «Линия гармонии»

Сейчас тебе снова предстоит поработать с «Линией гармонии», но старый рисунок лучше не трогать и не смотреть, потому что с того момента, как ты его рисовал, многое изменилось в тебе и твоей жизни.

Оцени каждый сектор/сферу своей жизни, как ты ее видишь сегодня. Если тебя не устраивает данный сектор по каким-либо причинам, то выставляй оценку со знаком «-», если устраивает, но недостаточно, то оценивай со знаком «+», Крайние оценки «-5» и «+5» выставляются в случае полного неудовлетворения или удовлетворения по данному сектору соответственно.

Следующим шагом работы с «Линией гармонии» у нас будет описание каждого сектора. Что для тебя на сегодняшний день является +5 баллов в каждом секторе.

Опиши свою «положительную пятерку» каждого сектора максимально подробно, так чтобы это можно было легко представить постороннему человеку.

Далее начинаем работу, описанную в Главе **Стратегическое планирование**, с момента **«Преобразования «сырой» цели в постановку долгосрочной цели»**.

Сейчас мы работаем уже со всеми восьмью «положительными пятерками». То есть: преобразовываем все 8 «положительных пятерок» по системе **SMART-M**, выбираем практические действия достижения данных целей, прописываем краткосрочные цели к каждой сфере, используя все материалы, предложенные мною выше, в Главе 3.

В заключение, составляем единую сводную таблицу всех краткосрочных целей по всем восьми сферам жизни.

В результате проделанной кропотливой работы, у тебя получился большой жизненный стратегический план, в котором наглядно отображается, что достигнув его кульминации, ты добьешься УСПЕХА. Хотя это не совсем верно, по той причине, что для тебя успех уже начался с того момента, как ты взял данное руководство в руки, а сейчас он просто стал наглядным для тебя.

Эти изменения касаются также **Стратегического управления**.

В связи с новыми изменениями в планировании, я рекомендую периодически возвращаться к данной главе и перерисовывать свою «Линию гармонии», и, как следствие, пересматривать свои долгосрочные и краткосрочные цели.

Делать это следует, во-первых, когда ты сам чувствуешь кардинальные изменения в своей жизни, во-вторых, не реже одного раза в год.

Глава 11

Подводя итоги и оценивая эффективность

Завершая данное практическое руководство, желаю тебе УСПЕХА!!!

В первой главе я предлагал тебе пройти тест-методику диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса и обещал, что конечную цель данной методики я расскажу ближе к завершению данного руководства. Вот и настал этот момент.

Сейчас я предлагаю тебе снова пройти данный тест и сравнить результаты со своими первоначальными.

В итоге, если ты внимательно следовал всем описанным рекомендациям и приступил к достижению целей, то твой уровень мотивации должен вырасти, в среднем на 5 баллов.

На этой счастливой ноте я и завершаю практическое руководство.

Если у тебя есть предложения, замечания, вопросы, рекомендации и/или благодарность, то всегда рад получить твое письмо на электронную почту Andrey@usachevs.ru.

Для тех, кто хочет расширить свои знания и продолжать лично расти, предлагаю прочитать книги, которые помогут достигнуть «положительной пятерки» во всех жизненных сферах, которые мы разбирали:

1. Семья – Адам Джексон «10 секретов любви»;
2. Работа – Роберт Кийосаки «Богатый папа, бедный папа»;
3. Хобби – Михайи Чиксентмихайи «Поток»;
4. Финансы – Клейсон Дж. С. «Самый богатый человек в Вавилоне», Бодо Шефер «Мани, или Азбука денег»;
5. Общение – Вердербер Р., Вердербер К. «Психология общения».

Ну и, конечно, жду всех на тренингах, мастер-классах и семинарах Мотивационного тренингового центра «Победитель», который я с удовольствием возглавляю. Пишите на почту, рад обратной связи!

Не существует такой вещи, как секрет достижения успеха. Не теряйте зря времени на его поиски. Успех – это результат самосовершенствования, тяжелой работы, извлечения уроков из неудач, лояльность по отношению к тем, на кого ты работаешь, и упорство.

Колин Пауэлл

Приложение 1.

Понятийный словарь

1. Амбициозность – состояние на грани реально достижимого и нереального, мечтательного. Требуется максимального приложения усилий и взятие полной ответственности за достижение на себя.

2. Бессознательное – совокупность психических процессов, в отношении которых отсутствует субъективный контроль. Бессознательным считается всё, что не становится для индивида объектом осознания.

3. Визуализация – метод представления информации в виде оптического изображения. Например, в виде рисунков и фотографий, графиков, диаграмм, структурных схем, таблиц, карт и т. д.

4. Деньги. Приведу притчу про деньги, которая написана у Вл. Мегре в книге «Новая цивилизация»

В Древнем Египте были жрецы — правящий класс, люди, которые знали законы природы, знали, как жить. Они были могущественны, потому что не просто жили, как им скажут, а прислушивались к законам бытия.

В Древнем Египте была рабовладельческая система.

Страны воевали между собой, и та страна, которая возьмет больше пленных и сделает их рабами, считалась самой сильной. Почему? Потому что рабы совершенно бесплатно работали на благосостояние страны. Они строили дворцы и приумножали богатство государства. Получается, чем больше рабов, тем богаче держава.

Но жрец Кратий, наблюдая за тем, как работают рабы, видел такую ситуацию.

Первое: рабы не хотят работать, у них отрицательная мотивация, они все делают медленно. Потому что, сколько бы они ни сделали, их труд не закончится никогда. Их, конечно, кормили, чтобы они не умерли, давали какой-то кров. Но рабам было не важно, сделают они больше или меньше. Они все равно получают одну и ту же похлебку и один и тот же кров за свой труд. Финансовых систем не было: ни эквивалента, ни градиента, ни договора.

И второе: рабы мечтали о свободе. Они были измождены, таскали камни и мечтали о свободе. Им очень хотелось найти способ, как стать свободными.

Мы с вами тоже продолжаем мечтать о свободе, многие из вас сказали: «Мы хотим быть свободными». То есть, у вас ее нет, что ли? Вот у рабов ее не было, а у нас с вами? Получается, тоже нет, раз мы с вами о ней мечтаем.

И что увидел Кратий? Он посчитал: чтобы рабы не сбежали и чтобы они работали, на каждых 10 рабов нужен один надсмотрщик, который бы их бил, если они будут работать медленно. Содержать рабов — это очень затратный механизм. Он увидел, что рано или поздно эта система пойдет крахом — это заложено в ней самой. Это лишь вопрос времени. Найдется раб, который поднимет восстание, и все рабы убегут и заодно разрушат, что построили.

И так будет всегда. Восстания будут периодически случаться, и страна будет периодически нести потери. И жрец подумал: «Если это заложено в самой системе, то систему надо менять». И он стал думать, как создать такую систему, чтобы рабы продолжали работать, приумножая богатство Египта.

И он придумал деньги! Он сказал рабам: «Вы мечтаете стать свободными? Хотите, чтобы вы были свободными?! С сегодняшнего дня вы все свободны!»

Да, он им действительно сказал: «Вы свободны!»

Дело в том, что когда человек мыслит через «НЕ» — как, например, НЕ таскать камни, к сожалению, он не знает, что ему делать со своей свободой.

Если рабы не находятся под стражей, они не знают, что им делать и куда идти. У них нет другой модели поведения и жизни. Нет опыта, как распорядиться своей свободой. И поэтому человек, который получает то, что хочет, часто впадает в ступор. Потому что дальше он еще не думал. Если есть человек, который готов подумать за него и предложить ему варианты, четкие сценарии, то, скорее всего, человек согласится на эти варианты.

И жрец Кратий предложил рабам такой вариант жизненного сценария. Он сказал: «Вы свободны. Делайте что хотите, уезжайте на родину, если хотите! Но вы можете заработать **деньги**, таская эти камни! Один камень — одна драхма. Ну а если вдруг вы захотите пить (а в Египте очень жарко), то, пожалуйста, вся вода за деньги, один стаканчик 40 драхм!»

То есть 40 кирпичей потаскай, прежде чем стаканчик воды выпить!

Я, конечно, говорю условно, я не знаю тех расценок!

Ну а если ты хочешь пирожок — вот тебе цена, а что другое — вот тебе цена. Ты можешь даже никуда не ездить, а купить себе дом, даже дворец, и даже город можешь купить здесь, но это вопрос цены. И что получилось?

Рабы начали таскать камни с большим энтузиазмом, потому что теперь они были свободны, и это был их выбор. Так и надсмотрщики — посмотрели и стали таскать камни, потому что им захотелось купить большой, красивый дом или даже дворец.

И Кратий увидел потрясающую вещь: рабы стали объединяться и таскать вдвоем один большой камень, сразу же кто-то придумал тележку. Вся мысль человеческая стала работать на то, как больше камней перетащить. А он давал им эти иллюзорные деньги, и они покупали себе все, что хотели. То есть деньги стали «прослойкой» между нами и тем, что мы хотим получить.

5. Лень (от лат. *Lenus* — спокойный, медлительный, вялый) — отсутствие или недостаток трудолюбия, предпочтение свободного времени трудовой деятельности. Традиционно расценивается как порок, поскольку считается, что ленивый человек является нахлебником общества. В условиях интенсивной работы лень может быть естественной потребностью в отдыхе. Кроме того, лень можно рассматривать с точки зрения «потребности в экономии энергии». Лень — стремление человека отказаться от преодоления трудностей, устойчивое нежелание совершать волевое усилие. Причинами лени могут быть:

- Переутомление – объективная вымотанность организма, растраченность физических, энергетических и эмоциональных ресурсов.
- Несоответствие нашего «должен» нашему «хочу» — когда мы тратим время своей жизни на дела, не являющиеся для нас желанными.
- Интуитивное ощущение ненужности выполняемой в данный момент задачи.

6. Невербалика – передача информации или влияние через образы, интонации, жесты, мимику, пантомимику, изменение мизансцены общения, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом такого «общения» становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека.

7. Оптимизм - (от лат. *Optimus* — «наилучший») — уверенность в лучшем будущем. Оптимист утверждает, что мир замечателен, из любой ситуации есть выход, всё получится хорошо, все люди в общем хорошие.

8. Пессимизм - (нем. *Pessimismus* от лат. *Pessimus* — наихудший) — отрицательный, негативный взгляд на жизнь.

9. Позитив – нечто положительное.

10. Позитивное мышление – мышление, направленное на позитивное восприятие окружающего мира, себя и происходящих событий.

11. Привычка – сложившийся способ поведения, осуществление которого в определённой ситуации приобретает для индивида характер потребности, которые «побуждают совершать какие-нибудь действия, поступки».

12. Прокрастинация (англ. *Procrastination* (задержка, откладывание), от лат. *procrastinatus: pro-* (вместо, впереди) и *crastinus* (завтрашний)) — понятие в психологии, обозначающее склонность к постоянному «откладыванию на потом» неприятных мыслей и дел. Прокрастинация проявляется в том, что человек, осознавая необходимость выполнения вполне конкретных важных дел, игнорирует эту необходимость и отвлекает свое внимание на бытовые мелочи или развлечения. Например: точение карандаша, расписывание ручки, наливание себе чая или кофе, курение перед началом выполнения дела и т. д.

13. Решительность – это индивидуальное качество воли человека, связанное со способностью и умением самостоятельно и своевременно принимать ответственные решения и упорно реализовывать их в реальной деятельности.

14. Ригидность (от латинского *rigidus* – жесткий, твердый) – неготовность к изменениям программы действий в соответствии с новыми ситуационными требованиями.

15. Самодисциплина – способность к самоорганизации без посторонней помощи и без больших энергетических затрат.

16. Самомотивация – способность к самостоятельному побуждению и выполнению какого-либо действия.

17. Самореализация – осуществление своих идей, планов и мечтаний в реальности.

18. Свобода – Древнерусское слово *свободь* явным образом соотносится с древнеиндийским *svapati* (сам себе господин: «svo» — свой и «pati» — господин).

Свобода — своя бода. Бода — это древнее славянское слово, обозначающее путь. То есть свобода – это свой путь. Свободный человек – человек, идущий своим путем по жизни.

19. Стратегия — это общий, всесторонний план достижения целей, содержащий долгосрочные цели, тактические цели и задачи.

20. Суррогат (от лат. *surrogatus* — поставленный взамен) – продукт (или предмет), лишь отчасти заменяющий какой-либо другой продукт (или предмет), с которым он имеет некоторые общие свойства, но не обладает всеми его качествами.

21. Цель – реальный предмет сознательного стремления субъекта; конечный результат, на который преднамеренно направлен процесс.

Список использованной литературы

1. Словарь Ушакова, Большой толковый словарь русского языка. Гл. ред. С. А. Кузнецов. Первое издание: СПб.: Норинт, 1998.;
2. Адам Джексон «10 секретов любви». «София», Москва 2000.;
3. «Учебное пособие по разработке и реализации социальных проектов (для практиков и тренеров)»
Фонд «ФОКУС-МЕДИА», Москва, 2007, Составитель: Наталия Крыгина;
4. Кондаков И. М. «Психология. Иллюстрированный словарь»;
5. Клейсон Дж. С. «Самый богатый человек в Вавилоне»;
6. www.wikipedia.org
7. Watson, D., Clark, L.A., and Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070;
8. Селигман М. Новая позитивная психология;
9. «Психология успеха.: практ. рук. для деловых людей»
В.Н. Панкратов, А.Н. Панкратов, Вл.Н. Панкратов. - М., Роспедагентство, 1997.
10. Мегре Вл. «Новая цивилизация» изд.: «Диля» 2008г. ISBN 978-5-88503-319-0.