



АЛЬБЕРТ САФИН

ИГРЫ
с
РАЗУ
МОМ

принципы оптимального
мышления для бизнеса,
карьеры и личной жизни

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Альберт Сафин
Игры с разумом.
Принципы оптимального
мышления для бизнеса,
карьеры и личной жизни
Серия «Воспитание разума. Книги для
тех, кто хочет быть продуктивным»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68832954
Игры с разумом. Принципы оптимального мышления для бизнеса,
карьеры и личной жизни: Эксмо; М.; 2023
ISBN 978-5-04-181465-6

Аннотация

КАК определить свои действительные (а не внушенные извне) желания и цели? КАК долгосрочно планировать и всегда выполнять задуманное? КАК держать дела под контролем, не проверяя актуальные статусы выполнения задач каждую минуту? КАК стать продуктивнее и повысить уровень своего дохода?

На эти и многие другие вопросы о личной эффективности Альберт Сафин отвечает в своей книге. С ее помощью вы

научитесь принимать только верные решения, которые принесут вам экстравысокие результаты.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение	9
Глава 1. Принципы	18
Поведение человека зависит от его представлений о мире	19
Будущее определяет настоящее	21
Жизнь человека – это совокупность принимаемых им решений	23
Лестница компетенций	25
Первый шаг	27
Быть лучшим в своём деле	29
Нет победы, есть шаг к победе	31
Тотальная ответственность	32
Практика	33
Глава 2. Сенсорный голод	34
Структурирование времени	38
Излюбленное чувство	41
Думающий и доказывающий	44
Звезда Милтона Эриксона	49
Практика	50
Глава 3. Внутренний и внешний миры	52
Ценности как фундамент личности	54
Привычки	57
Ревизия достижений	64

Практика	67
Глава 4. Семь практик подготовки к достижениям	69
1. Практика благодарности	72
2. Дневник достижений	73
3. Наилучший результат дня	74
4. Ключевые события жизни	77
5. Будущее	79
6. Выход из игры	81
7. Укрепляем физическое здоровье	83
Практика	85
Глава 5. Желаемый образ будущего	86
Желаемый образ жизни	91
Качество и уровень жизни	95
Социальное окружение	97
Практика	99
Глава 6. Инструменты ближнего действия	100
Проактивный язык	101
Инструмент +CSMARTE	105
Сонаправленность целей	110
Декартовы координаты (квадрат Декарта)	115
Целевые результаты и процессы	117
Цели, средства и атрибуты	119
Опыт достижения цели	122
Краткосрочные цели	123
Практика	127

Глава 7. Стратегия достижения цели	129
Уровни стратегии	130
Элементы стратегии	133
1. Контекст стратегии	137
2. Разработка стратегии	139
3. Стратегический анализ	140
4. Воплощение	143
Лимитирующий фактор	143
Практика	145
Глава 8. Психологические рамки восприятия	147
Треугольник страданий	149
Треугольник героя	152
Выход из треугольника страданий	154
Практика	158
Глава 9. Модификация убеждений	160
Карта разрешений для воплощения желаемого будущего	161
Пять измерений и трансформация негатива в позитив	169
Расстановка раздражителей	175
Практика	177
Глава 10. Социально значимое окружение	178
Сила окружения	179
Колесо отношений	183
Взаимное уважение	192
Практика	196

Глава 11. Пять шагов твёрдого и вежливого отказа	197
Почему необходимо отказывать	199
Цели отказа	203
Модель правильного отказа	205
Примеры ситуаций	208
Практика	210
Глава 12. Деньги как следствие полезности	211
Знать зачем	214
Ценность деятельности	217
Рекомендации для наставников	220
Алгоритм действий	222
Практика	225
Глава 13. Поиск своего дела	227
Шесть шагов к ключевой компетенции	229
Профессионализм	236
Практика	239
Глава 14. Процессы и воронка	241
Воронка взаимодействия с клиентами	243
Личный бренд	246
Самопрезентация	249
Активы	256
Практика	258
Заключение	259

Альберт Рауисович Сафин **Игры с разумом.**

Принципы оптимального мышления для бизнеса, карьеры и личной жизни

© Текст. А. Сафин, 2023

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2023

Введение

Некий человек увидел в лесу дровосека, с большим трудом пилившего дерево совершенно тупой пилой.

Прохожий спросил дровосека:

– Уважаемый, почему бы вам не наточить пилу?

– У меня нет времени точить пилу, я должен пилить, – простонал дровосек.

Притча о пиле

Читая эту притчу, вы наверняка удивились: «Как же глупо поступает дровосек, неужели он не понимает, что если заточит пилу, то закончит работу быстрее и качественней?» Однако порой мы сами поступаем как этот дровосек, отказываясь пользоваться всеми данными нам возможностями. Это происходит не сознательно, а лишь потому, что у нас нет необходимых навыков.

Я давно уже мечтаю, чтобы в общеобразовательных школах в старших классах изучали транзактный анализ, экологию человека и стратегическое развитие. Знания по этим дисциплинам позволят людям жить гораздо интереснее и эффективнее. Кроме того, моя самая большая цель – открыть Университет стратегического мышления. Ну а пока я иду к ней, эта книга станет для вас чёткой и понятной инструкцией по оптимизации своего мышления и изменению жизни. Ведь любой навык – дело наживное.

О каком навыке идёт речь? О навыке стратегического мышления. Определение термина «стратегия» гласит: «Стратегия включает в себя постановку целей, выбор действий для достижения целей и мобилизацию ресурсов для осуществления действий». Чаще всего стратегию связывают с чем-то масштабным – с полководческим искусством или государственным управлением.

Можно ли приложить эту формулу к чему-то простому, из повседневной жизни? Давайте попробуем.

Итак, цель: завязать шнурки на ботинках.

Выбор действий: здесь есть разные варианты. **Завязать быстро** – перекрутить шнурки любым способом и затолкать их кончики внутрь ботинок. **Завязать крепко** – затянуть несколько плотных узлов, подготовить ножницы для их разрезания (так как развязать узлы, увы, практически невозможно) и большой запас шнурков. **Завязать правильно** – чтобы и ходить было удобно и развязать легко.

Ресурсы, которые можно использовать: собственные руки или руки бабушки (мамы).

Способы достичь цели: метод проб и ошибок или видеоинструкция из интернета по завязыванию шнурков.

Стратегия? Конечно, стратегия! Правда, в приведённой ситуации мы всё это применяем неосознанно, руководствуясь примером старших. Когда ребёнок вырастает, ему приходится многие решения принимать самостоятельно и стратегии выбирать самому.

Но всегда ли наши стратегии и решения приводят нас туда, куда мы хотим попасть? Бывает ли так, что для достижения цели мы выкладываемся полностью, а потом, обессиленные и опустошённые, недоумеваем: почему опять ничего не получилось, ведь мы же так старались? Так почему же не получается и как сделать, чтобы получалось?

Вот об этом и поговорим, но сначала я хочу, чтобы вы определились со своей позицией восприятия. Всего позиций существует пять:

1. Своими глазами. На всё смотрим с позиции своего интереса.

2. Глазами собеседника. Учитываем мнение и интересы другого человека, других людей.

3. Глазами зрителя. Учитываем, как наша деятельность воспринимается со стороны и как она влияет на других людей.

4. Сквозь призму времени. Учитываем, как наша деятельность влияет на Вселенную, какие могут быть последствия. Помним, что каждым своим действием мы сеем череду дальнейших изменений.

5. «Глазами ангела». Воспринимаем мир сквозь призму звезды Милтона Эриксона.

Независимо от того, на какой позиции вы находитесь сейчас, в течение всей книги мы будем развивать четвёртую и пятую, благодаря которым вы сможете достичь своих целей.

Сразу предупреждаю: у меня нет готовых рецептов под ключ, которые за пару дней решили бы все проблемы. Но я предлагаю большой набор самых разных инструментов, с помощью которых можно создать свою персональную стратегию. Одни помогут уже сегодня, если их сразу использовать, а с другими придется ещё поработать, но результат будет стоить того.

Кроме того, книга поможет, если нужно:

◆ Избавиться от неуверенности, повысить самоуважение, понять свои действительные (а не внушенные извне) желания и цели, примириться с собой.

◆ Понять, как взаимодействовать с другими людьми спокойно и доброжелательно, наладить взаимопонимание, научиться убеждать, увидеть в окружающих людях союзников, сплотить семью, уйти от токсичных отношений.

◆ Повысить собственную эффективность, перестать ненавидеть свою работу, создать команду, получать удовольствие от своего дела, выйти на новый уровень жизни.

◆ Стать хозяином денег, зарабатывать сколько нужно, выйти из беличьего колеса бедности.

◆ Научиться, как и на какие сроки планировать, как держать контроль, что делать ежедневно, а что – раз в месяц.

◆ Понять, какой жизнью живёшь и почему именно такой, какой хочешь жить и как к ней прийти, что в ней важно и что второстепенно; где причины поступков и событий, а где следствия.

Важно помнить одно – мы все уникальные личности, обладающие огромным потенциалом.

Будем ли мы его развивать, чтобы выстроить свою реальность всестороннего успеха? Или останемся следствием чужих внушений и желаний?

Я сам смог стать именно тем, кем хотел, и веду такую жизнь, к которой стремился.

Путь мой не был гладким и прямым. Но мне кажется, что я научился главному: извлекать уроки из событий своей жизни и использовать любой опыт – и положительный и отрицательный – для движения вперёд.

Моя трудовая жизнь началась в 15 лет. Я работал и промутером, и официантом, и фотографом, и бурильщиком, и специалистом по созданию и продвижению сайтов. Серьёзно занимался игрой на барабанах, но музыкантом не стал. Каждое из этих направлений обогатило меня навыками и знаниями – я не считаю потерянным зря время, вложенное в эти профессии, и время, посвящённое разноплановой учёбе. Поэтому что таким был мой путь к тому, что я делаю сейчас.

Но прежде чем мы перейдём к основному тексту, я хочу остановиться ещё на одном важном вопросе. В переводе с греческого «текст» – это «ткань». Ткань, сотканная из мыслей и слов, или, говоря иначе, – одежда ваших мыслей.

Каждого человека можно образно представить в виде лингвистического феномена: любой человек – это некий текст или даже целое собрание сочинений. И вокруг нас хо-

дят люди-тексты – жёлтая пресса, стихи, научные трактаты, романы и другие.

Получая информацию из внешнего мира, человек интегрирует её в свой персональный текст, адаптируя под свой стиль и слог.

Я хочу дать вам совет: ведите дневник и письменно отвечайте на открытые вопросы. Это не случайно. Давайте разберёмся, почему важно именно записывать.

Важно помнить одно – мы все уникальные личности, обладающие огромным потенциалом.

Пусть нашим героем будет некий Егор – менеджер среднего звена в небольшой компании. Он ходит в офис пять дней в неделю, что-то делает, сдаёт отчёты, старается не попадаться на глаза начальству, приходит домой, проводит вечер перед монитором, и так изо дня в день. За последние пять лет в его жизни ничего особенно не изменилось – только зарплата чуть-чуть подросла да новый телевизор куплен. И в его будущем никаких глобальных изменений не предвидится. Разве что сменит один офис на другой, ведь ему, в общем-то, всё равно. Он не слишком стремится сделать карьеру, тем более что работу свою не любит. А что? Многие так живут.

И вот этому Егору мы зададим такой вопрос:

– Послушай, друг, а вот если бы ты мог менять свою жизнь как угодно, ну, с помощью волшебной палочки, и жить как хочешь, и заниматься чем хочешь, и достичь большого успеха в этом деле – что бы ты пожелал? Чем бы за-

нимался? Как бы жил?

А теперь – внимание! – представим, что мы спросили его об этом в разговоре, среди прочих тем и обсуждений. Устно.

– *Да что об этом говорить!* – ответил бы Егор. – *Всё равно такого не бывает.*

– *Нет-нет!* – скажем мы. – *Не торопись, подумай. Тебе нужно написать об этом. Держи бумагу и ручку, садись вон там. У тебя час времени.*

И Егор садится и начинает думать. Написать – от этого не отмахнёшься. Для этого нужно покопаться в себе, в своих желаниях. Вытащить из глубины забытые мечты, встряхнуть, примерить на себя сегодняшнего. Развернуть плечи, отпустить фантазию и увидеть самого себя совершенно другим человеком.

Увидеть и описать. Найти слова, сформулировать, связать их воедино, в текст, сделать его понятным и выразительным. Убрать лишнее, добавить точности. А мозг при этом радостно подкидывает всё новые идеи, новые картины. Смотрите, наш Егор так увлёкся, что час уже прошёл, а его не остановить – пишет и пишет!

Догадываетесь, что произойдёт с нашим героем? Написанный им текст станет новым слоем ткани, сквозь которую он отныне будет смотреть на мир. Этот час изменит его восприятие жизни, и Егор уже не будет прежним.

Вот что творит с человеком письменный ответ на открытый вопрос!

Я не могу вас заставить писать, да и не стал бы этого делать! Но я полагаю, что вы сами хотите изменений в своей жизни, раз взяли эту книгу. Значит, у вас есть мотивация, а я лишь показываю новые возможности и раскрываю скрытые взаимосвязи.

Сила открытых вопросов в том, что на них нет и не может быть заранее заготовленных ответов. Ответы на эти вопросы всегда исследование глубин, познание себя.

А письменная фиксация исследований и познаний – это уже практически летопись, отражающая целую вселенную, ваше внутреннее мироздание.

На один и тот же открытый вопрос человек отвечает по-разному сегодня, через месяц, через год, через пять лет. Поиск ответов – это процесс внутреннего развития, и поэтому ответы никогда не бывают одинаковыми.

Кстати, знаете ли вы, что такое коучинг? Это искусство открытых вопросов. Если среди моих читателей есть коучи, они подтвердят: никакой, даже самый опытный, коуч не знает заранее, как будет лучше для клиента и куда ему нужно двигаться. Всё это выясняется только в работе над открытыми вопросами. Задача наставника – задавать такие вопросы, которые помогут его клиенту понять себя и делать выводы из своих ответов.

Сила открытых вопросов в том, что на них нет и не может быть заранее заготовленных ответов. Ответы на эти вопросы

всегда исследование глубин, познание себя.

Но вернёмся к главной теме. Теперь вы понимаете, что смысл записей не в том, чтобы нанести чернила на бумагу, а в изменении своего мышления с помощью текста.

Очень важно записывать свои цели на год, пять лет, двадцать лет. Записывая цели, вы синхронизируетесь с ними и устанавливаете новые нейронные связи в мозгу. Когда вы имеете в подсознании образ цели, то он проецируется на окружающую действительность и изменяет её. Записи помогают вам придерживаться нужного направления и структурировать своё время для достижения результата.

Наш Егор до написания своего эссе и после – разные люди. Начавшаяся в нём мыслительная работа будет ставить перед ним всё новые и новые вопросы и требовать реализации.

Давайте и мы с вами пройдем через этот опыт. Вы сами увидите, насколько он вас обогатит.

И уже через несколько дней вы сможете сами сказать о себе: «Я – уникальная личность, обладающая огромным потенциалом. Я разрешаю себе реализовывать этот потенциал и уверенно иду к счастливой, благополучной жизни, о которой другие только мечтают».

С уважением к вашему выбору, каким бы он ни был.

Альберт Сафин

Глава 1. Принципы

На протяжении всей книги мы будем пользоваться целым рядом основополагающих понятий, терминов и идей. И я хочу, чтобы вы их усвоили прежде, чем мы перейдём к непосредственной работе над вашими целями и к выстраиванию стратегии вашей жизни.

Поведение человека зависит от его представлений о мире

Мы часто думаем, что знаем реальное положение вещей. Но на самом деле поведение человека зависит не от реального положения вещей, а от представления человека о реальном положении вещей. Почему? Разве человек не способен понять, что происходит на самом деле?

Дело в том, что информация из внешнего, реального, мира поступает к человеку только после того, как пройдёт через три фильтра. Их можно представить себе как три слоя матового стекла:

Сенсорный фильтр. Мы можем воспринимать ограниченный диапазон температур, света, запахов, звуков. Например, мы не слышим ультразвук и не видим инфракрасное излучение. Кроме того, находясь в одной точке времени и пространства, человек не может знать и видеть, что происходит в других точках. Сенсорный фильтр обусловлен возможностями нашего физического тела. То есть информация поступает к нам уже в неполном и искажённом виде после первого фильтра.

Культурно-исторический фильтр. Мы в первую очередь видим и воспринимаем то, для чего есть название и

понятие в нашем языке, в нашем культурном пространстве. Мир человека конца XIX века и современный мир очень сильно отличаются. Наши предки, жившие три поколения назад, не смогли бы осмыслить понятие «интернет», так как его тогда не существовало и не было даже предпосылок к его пониманию. Так же и мы наверняка не видим и не осознаём каких-то вещей, до которых человечество ещё не доросло.

Индивидуальный фильтр. Это сценарий нашей жизни, личная история, личный опыт, знания, круг общения. Все это накладывает отпечаток на восприятие нами внешнего мира. В одних и тех же условиях два человека воспринимают ситуацию по-разному, видят её под разными углами в зависимости от своего индивидуального фильтра.

То, что в итоге остаётся в голове человека после фильтров, и формирует его представление о мире. Он видит некий образ в своей голове, считает его объективной реальностью, принимает решения и действует в рамках этой картины.

Таким образом, человек сам создаёт мир своей реальности и взаимодействует с этим миром.

Открою вам один секрет: работа с целями позволяет корректировать, видоизменять и настраивать фильтры восприятия окружающего мира. А значит, влиять на ту реальность, которую вы создаёте вокруг себя.

Будущее определяет настоящее

Именно в таком порядке: будущее – причина, настоящее – следствие. А не наоборот.

Казалось бы, настоящее должно быть причиной, а будущее – следствием. Но это линейный взгляд. А с точки зрения психологии человек принимает те или иные решения в настоящем в зависимости от того, каким он представляет своё будущее.

Можно было бы с этим поспорить: ведь время идёт в одном направлении, от настоящего к будущему.

Казалось бы, настоящее должно быть причиной, а будущее – следствием. Но это линейный взгляд. А с точки зрения психологии человек принимает те или иные решения в настоящем в зависимости от того, каким он представляет своё будущее.

Простейший пример: ребёнок хочет мороженое. В его голове складывается картинка ближайшего будущего: он ест мороженое и ему вкусно. Для воплощения этой картинки нужно совершить некое действие. Ребёнок думает, не попросить ли папу купить ему пломбир. Но папа наверняка скажет, что денег у него нет. И это тоже картинка из будущего, ведь этого ещё не произошло в реальности, а только в голове у малыша. Но, держа в голове эти две картинки, ребёнок принимает решение: достать денег из своей копилки и по-

тратить их на мороженое. Это он и делает, и его картина будущего становится реальностью. Вот так будущее повлияло на настоящее и явилось его причиной.

И эта схема действует практически во всех жизненных сценариях.

В следующих главах вы будете работать с открытыми вопросами. А открытые вопросы как раз и направлены на формирование вашей картины будущего.

Жизнь человека – это совокупность принимаемых им решений

Любой результат во внешнем мире – это следствие решений, которые вы принимаете в своём внутреннем мире. Так вот, нужно помнить, что эти решения делятся на две категории: **тактические и стратегические**.

В чём отличия?

Тактические решения человек принимает под давлением обстоятельств, находясь в конкретной точке времени и пространства. Задача тактических решений – сохранить status quo, чтобы не стало хуже.

Например, как лучше сделать отчёт, чтобы за него поставили галочку. Что купить, чтобы не потратить всю зарплату. Во сколько выйти из дому, чтобы не опоздать на работу, и так далее.

Очень часто тактические решения – это решение тех проблем, которые человек сам себе создаёт. В связи с этим всегда вспоминаю прекрасную фразу: *«Умный решает проблемы, которые мудрый себе не создаёт»*.

Стратегические решения не зависят от обстоятельств, в которых человек находится сейчас. Стратегические решения принимаются исходя из видения будущего, ваших идей,

целей и задач. Эти решения направлены на то, чтобы стало лучше.

С точки зрения работы компании: как удовлетворить запрос данного конкретного клиента – тактика. Как настроить взаимодействие с клиентами, чтобы им хотелось рекомендовать вашу компанию, – стратегия.

Я приглашаю вас в измерение стратегических решений. Читая эту книгу, вы сформируете у себя навыки их принятия.

Лестница компетенций

В этой лестнице четыре ступеньки, и в любом деле человек обычно проходит через каждую из них.

Первая ступень – **неосознаваемая некомпетентность**: человек не знает, что он чего-то не знает.

Представьте, что вы никогда в жизни не видели велосипеда. Вы не знаете, что это такое и как на нём ездить, так как в вашем мире просто нет такого предмета, такого понятия и такой компетенции.

Пока вы не открыли эту книгу, вы не знали, что есть такие понятия, как сенсорный голод, упорядочивание времени, кульминационная точка, уровни стратегии.

Вторая ступень – **осознаваемая некомпетентность**: вы прочитали термины выше, знаете, что они существуют, но не знаете, что они означают.

Человек увидел, как кто-то катается на велосипеде. Теперь он знает, как выглядит велосипед и что с ним делают. Но сам он к велосипеду ни разу не подходил, не держался за руль, не садился на сиденье и не пробовал крутить педали. Он точно знает, что он не умеет ездить на велосипеде.

«Умеете ли вы играть на скрипке? – Не знаю, не пробовал!» Слышали этот анекдот? Это не более, чем анекдот. Гораздо правильнее иллюстрирует этот пункт изречение Сократа: *«Я знаю, что я ничего не знаю»*.

Третья ступень – **осознаваемая компетентность**: человек изучает новое.

Человек пробует ездить на велосипеде, он берёт уроки и теперь знает, как кататься на нём. У него это не сразу получается, но он уже знает, с какой стороны лучше садиться, как держать равновесие, тормозить. Он контролирует свою езду, упорно тренируется, с каждым днём ездит всё лучше и лучше.

Четвертая ступень – **бессознательная (неосознаваемая) компетентность**: знания превращаются в автоматические навыки.

Человек едет не думая, как правильно нажимать на педаль и затормозить – всё это получается у него само собой. Он может при этом разговаривать по мобильному телефону или продумывать план будущей книги, и всё же никуда не врежется и не упадёт. Езда на велосипеде превращается для него в автоматический навык, на уровне рефлекса.

В повседневной жизни у нас много навыков на уровне бессознательной компетенции: мы ходим, разговариваем, чистим зубы и едим не задумываясь. Но когда-то, в детстве, всему этому нас учили родители, и далеко не с первого раза у нас это получалось.

Вот и мы по мере чтения книги будем продвигаться по ступенькам этой лестницы. Вы увидите, как меняются ваши планы и задачи: какие-то станут для вас неважными, а другие приобретут неожиданно большое значение.

Первый шаг

На любом пути чрезвычайно важен именно первый шаг. Нет необходимости писать жёсткий план и неукоснительно следовать ему, боясь отклониться даже на один пункт. Не загоняйте себя в рамки.

Достаточно определить желаемый результат и решить, какой первый шаг вы сделаете к этому результату.

А после первого шага – нет, не второй! – следующий первый шаг. Потом следующий первый шаг. Это принцип диффузных преобразований – почти незаметных, еле уловимых, но неукоснительно ведущих в нужном направлении. Как говорит пословица: *«Капля за каплей камень точит»*.

Я не верю в революционные изменения в человеке. Гомеостаз нервной системы (стремление к стабильности) не даёт совершаться резким качественным скачкам в человеческой природе. Но я верю в долгосрочность, регулярность и постепенность. В моей книге вы не услышите призывов к революционным ускорениям, мы пойдём путём плавного, но неизбежного изменения сознания.

Это как смена времён года: почти никогда не бывает резкого, мгновенного перехода от осени к зиме. Плавно, день за днём становится всё прохладнее, чуть раньше темнеет, чуть позже светает. Потом лёгкий снежок, который тает, не долетая до земли. Потом он уже лежит некоторое время. И нако-

нец покрывает всю землю.

Вот и мы с вами пойдём вперёд небольшими «первыми» шагами и будем преодолевать путь к своей цели медленно, но верно.

Быть лучшим в своём деле

Этому миру не нужны посредственности. Каждый человек должен поверить в своё предназначение и стремиться стать лучшим в своём деле. Чем бы он ни занимался: сколачивал табуретки, делал операции или писал книги. Надо работать над собой и хотеть стать экспертом в своей области.

Мы будем постоянно затрагивать тему самообучения, прокачки своих навыков. Ибо без этого невозможно достичь высшей степени мастерства. Спросите себя: хотите ли вы совершенствоваться в том, чем занимаетесь? собираетесь ли повышать свои умения?

Дело даже не в том, чтобы занять первое место на пьедестале почёта и почивать на лаврах. Как вы знаете, совершенству нет предела. Главное – ваше желание и прикладываемые вами усилия: каждый день становиться чуть более профессиональным, чем вчера.

Помните: человек – это процесс. Если он перестаёт развиваться, то начинает деградировать.

Особенно важен этот принцип для мужчин, так как причина всегда воплощается в своём деле. И здесь даже нет прямой связи с квадрантом денежного потока: работаете ли вы по найму, являетесь ли предпринимателем, инвестором или ремесленником – их мы разберём в книге дальше. В любом случае желание развиваться является ключом к успеху.

Помните: человек – это процесс. Если он перестаёт развиваться, то начинает деградировать.

Нет победы, есть шаг к победе

Каждый день я думаю, как мне улучшить мой курс, чтобы он стал ещё полезнее для моих слушателей. Я постоянно меняю какие-то детали и повышаю его эффективность.

Для этого я много читаю. В том числе перечитываю свои самые любимые книги, например «Игры, в которые играют люди» Эрика Берна. Я читал её раз пять или шесть, и с каждым разом нахожу в ней новые моменты, на которые не обращал внимания ранее. То есть моё развитие влияет на восприятие информации. Мой опыт помогает мне с каждым разом замечать более глубокие вещи.

Это и есть мои шаги к победе. Сделал шаг – закрепился. Сделал следующий – закрепился.

Тотальная ответственность

Каждый человек является единственным автором своей жизни. Он несёт полную, тотальную ответственность за все свои поступки и результаты. Получается у вас или нет – это ваша ответственность. Успешны вы или нет – отвечаете только вы сами.

Более того, пока вы не примете на себя ответственность за свою жизнь – ничего не достигнете. Нет смысла начинать движение, если вы не готовы отвечать за каждый свой шаг. В этом случае у вас не будет результата.

Возможно, вы слышали изречение Козьмы Пруткова: *«Если хочешь быть счастливым, будь им»*. Это всё о том же: и счастье человека тоже находится полностью в его руках, это зона его ответственности. Зависит только от него, а не от обстоятельств, других людей, погоды или Бермудского треугольника.

Практика

А теперь – внимание!

Все идеи, перечисленные выше, являются моими твёрдыми убеждениями и моими принципами. Но вам я предлагаю их в виде гипотез.

В ходе чтения книги вы будете их примерять на себя и решать, берёте ли вы их на вооружение и начинаете сразу применять в своей жизни или откладываете в сторонку, чтобы потом вернуться к ним ещё раз с точки зрения вашего нового опыта и новых знаний.

Я не претендую на абсолютную истину. Я считаю: истина – это то, что будет для каждого конкретного человека полезно, экологично. Исследуйте эти гипотезы и модифицируйте их под себя при необходимости.

И ещё вам обязательно потребуется позитивное подкрепление. Ваше домашнее задание: продумать, как вы будете себя хвалить и награждать за достижение результатов.

Глава 2. Сенсорный голод

Возможно, вы не раз сталкивались с тем, что многие люди теоретически хотят достичь чего-то, но практически ничего не делают для этого. Все хотят быть здоровыми, счастливыми, успешными, богатыми, и тем не менее мало кто целенаправленно идёт к такой жизни. Большинство людей только декларируют свои стремления и намерения, а на деле сами себе вставляют палки в колёса и никуда не двигаются. Этому есть объективное объяснение.

Я начну издалека: с рождения человека.

Когда рождается малыш, необходимое условие его роста и развития – активная стимуляция нервной системы: он должен слышать звуки, видеть цвета, ощущать прикосновения, чувствовать изменения окружающей среды. Всё это побуждает его нервную систему и мозг к развитию.

На начальном этапе полезны любые стимулы: и позитивные, и негативные. Самое опасное – отсутствие стимулов, так как в этом случае нервная система «высыхает», перестаёт работать вообще.

Очевидно, что если тишина окружает ребёнка с первых месяцев жизни (родители с ним не разговаривают, не поют ему колыбельные и так далее), то его слух не разовьётся, и в дальнейшем, будучи взрослым, он с трудом сможет различать и понимать то многообразие звуков, с которыми мы

сталкиваемся каждый день. А вот чередование негромких приятных звуков с неприятными, раздражающими – наоборот, полноценно разовьёт зоны мозга.

Так работают все органы чувств: благодаря поступающей к ним информации стимулируется развитие всей нервной системы, и вместе с тем улучшается восприятие.

В процессе сенсорного развития ребёнок приучается воспринимать те стимулы, которые были доминирующими в первые годы его жизни. Например, если с ребёнком постоянно разговаривали в детстве, он будет всю жизнь прекрасно воспринимать устную информацию и чётко выражать свои мысли словами. Если же его постоянно ругали за оплошности, то именно ссоры и выяснение отношений станут для него единственным стимулом к исправлению ошибок. А ребёнок, которого каждый раз хвалили за то, что он что-то делал правильно, в своём развитии будет ориентироваться на правильность своих действий.

Итак, человек бессознательно конструирует вокруг себя мир, позволяющий получать привычные стимулы. Те самые стимулы, которыми была сформирована его нервная система в первый период его жизни.

Приведу ещё пример, чтобы стало понятней. Допустим, в детстве ребёнка постоянно заставляли чувствовать себя виноватым (*«Ты опять уронил ложку, как не стыдно! Ты сходил мимо горшка, ай-яй-яй, какой позор, хорошие дети так не делают!»*). Вырастая, он сохраняет это ощущение вины

как самое привычное, а значит, комфортное для себя чувство. И бессознательно будет вступать в такие отношения, чтобы испытывать удобное ему чувство вины – перед друзьями, перед учителями, перед женой и так далее. Более того, даже имея выбор, он будет выбирать именно то, что даст ему возможность чувствовать себя виноватым.

И наоборот: если малыша поощряли, хвалили за каждое новое умение («*Молодец, ты уже так хорошо держишь ложку! Ты сам ходишь на горшок, вот это здорово!*»), то он привыкнет к ощущению, что он всё сумеет, у него всё получится. И во взрослой жизни этот человек будет бессознательно моделировать вокруг себя ситуации, когда у него всё получается.

Вот эта потребность испытывать те эмоции, которыми было наполнено детство, и называется **сенсорным голодом**. Человек стремится к этим эмоциям, и сенсорный голод влияет на его выбор в течение жизни: с кем дружить, где учиться, куда идти работать, на ком жениться.

Итак, человек бессознательно конструирует вокруг себя мир, позволяющий получать привычные стимулы. Те самые стимулы, которыми была сформирована его нервная система в первый период его жизни.

Происходит это абсолютно бессознательно. Например, Петины родители постоянно скандалили. Повзрослев, Петя встречался с Катей и Тоней. Друзья советовали ему жениться на Кате, потому что видели – она будет хорошей женой, по-

нимающей и терпеливой. Но Петя женился на эмоциональной и капризной Тоне и провёл много лет в постоянных семейных скандалах. Неужели Петя так жестоко ошибся с выбором невесты? Нет, он подсознательно выбрал Тонию, потому что такой сценарий семейной жизни был ему сенсорно ближе.

Мне встречались школьные учителя, которые терпеть не могли детей, не умели находить с ними общий язык, плохо преподавали свой предмет и не любили его, получали мизерную зарплату, от всего этого безмерно страдали – и всё же не уходили из школы и подвергали себя этой пытке долгие годы.

Вы полагаете, им некуда было идти? Поверьте, всегда есть куда уйти.

Просто эти люди так удовлетворяли свой сенсорный голод.

Думаю, вы сможете найти подобные примеры и в вашем окружении.

Запомните: человек упорядочивает свою жизнь и структурирует время в зависимости от своего сенсорного голода.

Вы полагаете, им некуда было идти? Поверьте, всегда есть куда уйти.

Структурирование времени

Есть три основных способа структурировать время: Деятельность, Ритуалы, Игры.

Деятельность (процедуры) – это преобразование материальной действительности, материального мира, в котором вы живёте. Вы сколотили табурет, создали проект дома или начертили план будущего парка, написали книгу – это всё деятельность. И даже постановка целей и выполнение конкретных действий для их достижения – это тоже деятельность.

Ритуалы – это автоматизированные, привычные действия: ритуал празднования Нового года (оливье, шампанское, свечи и загадывание желаний под бой курантов); ритуал ежедневного утреннего приветствия («Привет, сосед, как жизнь?» – «Да всё нутём!»); ритуал просмотра футбольного матча (телевизор, пиво, «Гоооол!»). Ритуалы не приводят к конкретным результатам, но при этом способны утолить сенсорный голод. Они позволяют человеку выполнять привычные действия легко и свободно, без умственных усилий.

Игры – это взаимодействие между людьми, когда их намерения скрыты. Конечная цель всё та же: утоление сенсорного голода. Но строятся игры на неявных мотивах, и механизм игр довольно сложен (приманка – крючок – клёв – взаимодействие – расплата).

Тема игр очень важна, и я остановлюсь на ней подробнее.

Вот пример: Пётр пришёл на работу с кислым лицом, разговаривает с коллегами коротко и угрюмо. У него явно что-то случилось, но он не говорит об этом прямо, а нарочитым поведением вынуждает окружающих расспрашивать его. И тогда Пётр расскажет о своих проблемах так, чтобы все дружно бросились его жалеть и сочувствовать.

Его целью было получить сочувствие. Он мог бы просто сказать: *«Ребята, у меня такие проблемы. Посочувствуйте, пожалуйста, мне это очень нужно»*. Но он выбрал сложный способ – игру.

Ещё одна ситуация, которая то и дело встречается на дорогах. Возможно, и вы с таким сталкивались: на проезжей части слегка притёрлись два автомобиля, и царапины-то пустяковые, а водители со злостью кричат и наускаивают друг на друга, красные, потные и готовые уже начать нешуточную драку.

Большинство из зрителей думают: *«Вот так разошлись мужики из-за царапин!»* Считая, что царапины – это причина, а ссора – следствие.

Кто-то из зевак удивляется: *«С чего они так раскинулись? Тут вообще переживать не из-за чего!»* И верно – очень уж не соответствует взрыв эмоций ерундовому повреждению.

А сейчас внимание! На самом деле всё наоборот: ссора – это причина, а ДТП – следствие. Водители кричат друг на друга не потому, что поцарапали машины, а притёрлись для

того, чтобы иметь возможность поорать, а может, и подраться. Как так? Дело в привычных эмоциях.

Игра меняет местами причину и следствие, то есть человек испытывает эмоции не потому, что они явились результатом события, а создаёт событие, чтобы испытать привычную эмоцию. Одним словом, утоляет свой сенсорный голод.

Из всего вышесказанного получается, что человек, постоянно испытывающий поражения в жизни, сам конструирует такие ситуации и преследует только одну цель – снова почувствовать себя неудачником.

И наоборот: победы, которые одерживает человек, – это результат ситуаций, сконструированных человеком, для которого привычной эмоцией является радость победы.

Излюбленное чувство

Очень похожая метафора есть у великого психотерапевта Эрика Берна, создателя транзактного анализа. Он писал о так называемом **излюбленном чувстве**.

Чтобы понять, что это такое и как оно влияет на нашу жизнь, давайте представим три семьи. Каждая семья состоит из мамы, папы и двухлетнего сынишки. И каждая столкнулась с одной и той же бытовой ситуацией: последний коммунальный счёт превысил обычную сумму в три раза.

В семье А родители, стуча кулаками по столу, кричат: *«Вот негодяи! Как они смеют! Мы им покажем!»* Ребёнок, находящийся рядом, впитывает те чувства, которые одобряются и применяются в этой семье для решения ситуаций: гнев и раздражение.

В семье Б подавленные родители бледнеют, вскидывают брови и шепчут: *«Какой ужас... Как же так... Что же нам теперь делать...»* Ребёнок, видя такую реакцию, впитывает главенствующую эмоцию: страх.

В семье В малыш слышит следующее: *«О, надо же! Вот забавно! Завтра же разберёмся, и всё будет нормально»*. Как думаете, какие излюбленные чувства воспримет этот ребёнок? Да, конечно, – спокойствие и уверенность в своих силах.

Помните ситуацию чуть выше, про автомобилистов? Ско-

рее всего, оба водителя росли в семьях типа А, где излюбленными чувствами были гнев и раздражение. Естественно, что дети в такой семье впитывают эти эмоции и в течение дальнейшей жизни ощущают себя психологически комфортно, когда гневаются и раздражаются. Более того, если кругом всё спокойно, им не хватает этих эмоций! Результат – такие люди подсознательно провоцируют ситуации, в которых они могли бы злиться. Их нервная система требует этого для поддержания равновесия.

Вот и получается, что обоим товарищам нужна была ситуация, в которой они могли бы испытать привычные эмоции. И ДТП явилось следствием. Как говорится, что происходит – то и цель. Понимаете ли вы, почему причина и следствие поменялись здесь местами?

Заметьте: какая эмоция станет у человека наиболее привычной, ту он и будет испытывать в течение жизни в любых ситуациях, и всегда будет находить ей подтверждение.

Так что всё это об одном: что ищешь, то и находишь.

Молодой человек, который убеждён, что все девушки думают только о тряпках, будет в своём окружении выбирать именно таких девушек, а других просто не заметит и затем радостно заявит друзьям: *«Ну вот, а я что говорил!»*

Девушка, уверенная, что всем парням нужен только секс, подсознательно знакомится именно с такими ребятами, чтобы иметь возможность сказать: *«Я так и знала, все они одинаковые!»*

Ещё в первой половине XX века учёный А. А. Ухтомский писал, что нервная система человека не воспринимает информацию, не соответствующую доминирующей эмоции.

Мы замечаем только то, для чего у нас выработан шаблон реагирования.

Думающий и доказывающий

Кроме того, мозг человека условно можно поделить на две части, сродни двум сторонам одной монеты: думающая половинка и доказывающая половинка. Что бы ни думал Думающий, Доказывающий докажет это. Другими словами: в чём бы ни был уверен человек, он всегда найдёт этому подтверждение.

Давайте представим двух людей из различных пузырей реальности. Пусть это будут кассирша из магазина «Дикси» и топ-менеджер «Газпрома». Каждый из них является хранилищем убеждений, которые находят отражение в их пузырях реальности. Каждый из них абсолютно уверен в том, что знает всё о жизни, что видит жизнь такой, какая она есть, — а при этом и у кассирши, и у менеджера абсолютно разное видение. Они живут как будто в разных мирах, и каждый из них совершенно прав в своих убеждениях. Потому что их Доказывающий старательно подбирает для них доказательства их видения.

Как же узнать, что представляет собой ваш Думающий? А просто посмотрите вокруг себя. Каков ваш пузырь реальности? Из каких социальных связей и отношений состоит ваша вселенная? Чем вы занимаетесь, на что уходит ваше время? За всё это отвечает ваш Думающий. По сути, он является моделью, которая создаёт модели; картой, которая созда-

ёт карты.

Доказывающий – это функция, которая подгоняет всю окружающую реальность под карту, нарисованную Думающим.

А теперь главный вопрос. Что каждый из нас выбирает замечать? Обида, тревога, любопытство, страх, любовь, радость, гнев, уныние, гордость и так далее – какое ваше излюбленное чувство? А что бы вы хотели испытывать? Чему находить подтверждение? Какую эмоцию испытывать? Какую модель мира использовать? Подумайте об этом. От ответов на эти вопросы зависит ваша жизнь – да-да, в прямом смысле.

Вы строите вокруг себя пузырь реальности на основе своих чувств и убеждений.

В ваших силах их регулировать и на их основе строить желаемый мир.

Когда-то я руководил отделом по созданию и продвижению сайтов и почти каждый день устраивал разносы моим подчинённым, отчитывал и гневался на них. И всегда находил для этого основания, а затем я подумал: что для меня важнее – выходить из себя, нервничать и считать всех виноватыми в этом? Или построить с ребятами хорошие деловые взаимоотношения и вместе добиваться результатов? Второй вариант мне понравился больше. Я стал анализировать свой гнев и научился его выключать – просто щелчком мысленного тумблера, а вместо него стал тренировать в себе другие

эмоции: уважение, радость совместной работы.

Мир, окружающий человека, разворачивается в первую очередь в его представлении и строится на его убеждениях и излюбленных эмоциях. Мы живём не в абстрактно реальном мире, одинаковом для всех, а в мире наших представлений о реальности, и у всех они разные.

Вы сейчас читаете этот текст и, наверное, примеряете на себя то, о чём я говорю. Так какие чувства вы испытываете, читая эту главу и думая при этом о себе? Недоверие, негодование? Или интерес и любопытство? А может быть, желание поспорить со мной? Или желание исследовать эту тему всерьёз?

И почему вы испытываете именно это чувство? Конечно же, вы найдёте для него основание. А хотите ли вы испытывать вместо него какое-нибудь другое чувство?

Скажем, вы прочли здесь о том, что у всех людей разные пузыри реальности, и вам стало не по себе: *«Ой, как же это, значит, моя жена живёт совсем в другом мире, чем я! И как же нам теперь жить? Ведь мы никогда не сможем понять друг друга...»*

Очевидно, что ваша излюбленная эмоция – растерянность, и вам в ней комфортно. А хотели бы вместо неё испытывать воодушевление? *«А, так вот в чём дело, теперь я понимаю! Здорово, что я это знаю и могу построить отношения с женой так, чтобы мы перестали ссориться!»*

Имейте в виду: вы можете развивать в себе те эмоции, ко-

которые хотите сделать доминирующими. Это ваш выбор, это в ваших силах. В этом нет ничего невозможного.

В повседневной жизни вы попадаетесь на крючок привычных чувств, действий и реакций. Но вы не обязаны делать каждый раз одно и то же, чувствовать одно и то же! Нужно просто сделать шаг в сторону и посмотреть на привычную ситуацию под другим углом. Расширьте угол своего зрения – и вы увидите намного больше, чем видели раньше.

Вы строите вокруг себя пузырь реальности на основе своих чувств и убеждений.

В ваших силах их регулировать и на их основе строить желаемый мир.

Это приблизит вас к стратегическому мышлению. На своём очном курсе я посвящаю развитию стратегического мышления четыре месяца занятий, поэтому, читая книгу, не торопитесь бежать от главы к главе, работайте вдумчиво, отвечайте на вопросы и выполняйте практики. Если вы захотите развить в себе стратегическое мышление – вы это сделаете. Нет – значит, вам это сейчас пока не нужно.

Давайте вернёмся к незадачливым автомобилистам. Если бы один из них знал то, что уже знаете вы, и понимал бы причины ситуации, он сказал бы второму примерно следующее: *«Слушай, друг, нам с тобой не повезло. Как думаешь, что будем делать? Может, позвоним страховщикам? Пусть они договариваются между собой, а мы поедем по своим делам и не будем трепать себе нервы».*

С точки зрения причин и следствий можно сформулировать такое правило: если хочешь испытывать радость, создавай такие ситуации, в которых можно было радоваться. Хочешь быть спокоен – моделируй ситуации, в которых будешь сохранять спокойствие. Эмоция первична, обстановка вторична. Просто поменяйте свои негативные эмоции на позитивные. Конечно, это не так просто, как щелчок пальцами, но этому можно научиться.

Пожалуйста, помните: двери в новую жизнь открываются только изнутри. Кроме вас, никто не сможет сделать вас счастливым, здоровым, успешным.

Даже я не могу отдать вам мои знания, но вы можете их у меня взять и интегрировать в свою жизнь. Это я и предлагаю вам сделать.

Вот теперь мы и подошли к нашей главной теме – целям. Дело в том, что работа с целями – это прежде всего работа с сенсорным голодом, доминирующими эмоциями, излюбленным чувством и неосознаваемой потребностью упорядочивать время привычным образом.

Пожалуйста, помните: двери в новую жизнь открываются только изнутри. Кроме вас, никто не сможет сделать вас счастливым, здоровым, успешным.

И мы с вами будем над этим работать.

Звезда Милтона Эриксона

Начнём с такого важного понятия, как совокупность убеждений «звезда Милтона Эриксона». Каждому человеку, начинающему работу со своим сознанием, необходимо принять эти пять убеждений:

1. Со всеми людьми всё в порядке, они хороши такими, какие есть.
2. Каждое действие, которое совершает другой человек, имеет позитивное намерение.
3. Каждое действие, совершаемое человеком, является его наилучшим выбором в данный момент.
4. У каждого человека есть все необходимые ресурсы для работы над собой.
5. Позитивные изменения неизбежны.

Эти убеждения составят поддерживающий фон в процессе нашей работы. Подумайте над каждой составляющей звезды и поймите, что вы не связаны по рукам и ногам своим сенсорным голодом и своими прежними стимулами. Они не являются вашей клеткой. Вы вполне способны изменить и построить свою жизнь так, как вы хотите. Потому что с вами всё в порядке, вы имеете все необходимые ресурсы, совершаете наилучшие действия с позитивными намерениями, а значит, изменения обязательно произойдут!

Практика

В этой теоретической главе я дал вам целый ряд довольно сложных понятий, которые требуют осмысления. Предлагаю вам понаблюдать за собой и за людьми вокруг вас. Поразмышляйте о причинно-следственных связях и попробуйте увидеть их в своём поведении и в поведении других людей. Пробуйте менять причину и следствие местами.

Скоро вы начнёте видеть то, что скрыто от других; разбираться в том, куда вас ведут ваши поступки и решения; вы сможете прогнозировать действия окружающих и не поддаваться манипуляциям. И тогда вы будете вольны сами выбирать, каким вы хотите быть, что чувствовать и какие отношения строить.

В качестве домашнего задания я призываю вас перечитать эту главу несколько раз, свыкнуться с новыми понятиями, примерить их на себя и подумать над такими вопросами:

◆ Какие у вас доминирующие эмоции и излюбленные чувства?

◆ Что я сейчас чувствую? Что я выбираю чувствовать? Почему мне это важно?

◆ Сколько в вашей жизни деятельности, сколько ритуалов и какое место в ней занимают игры?

◆ Согласны ли вы с принципами звезды Милтона Эриксона?

Ответы запишите в своём дневнике. Дайте себе на это несколько дней, и затем, когда почувствуете готовность, переходите к следующей главе.

Глава 3. Внутренний и внешний миры

Задумывались ли вы о том, что каждый человек существует одновременно в двух мирах? Внешнем – мире проявленном, видимом; и внутреннем – мире наших представлений, ценностей, убеждений, чувств.

Ещё более удивительно то, что именно внутренний мир определяет внешний, а не наоборот.

Стратегическое мышление даёт нам возможность устанавливать структуру и порядок нашего внутреннего мира и адаптировать под него тот внешний мир, в котором мы находимся. Например, тот, кто тренирует себя быть востребованным, не просто производит некие механические действия по привычке. Прежде всего он производит преобразования в своём внутреннем мире, создаёт в нём востребованность, вводит ментальные привычки, а внутренний мир, как вы уже знаете, порождает внешнее проявление. То есть со временем эта ценность перемещается в окружающий мир и начинает существовать самостоятельно.

Происходит это потому, что человек не взаимодействует с окружающим миром напрямую. Я писал об этом в первой главе, посвящённой принципам. Давайте немного напомним: вся информация, поступающая к человеку извне, проходит

через три фильтра.

Первый фильтр – сенсорный: мы воспринимаем ограниченный диапазон цвета, света, запахов, звуков, температур. Следовательно, получаем ограниченную информацию о мире.

Второй фильтр – культурно-исторический, обусловленный местом, временем, языком и культурной традицией. Мой мир – мир российского горожанина XXI века – так же сильно отличается от мира современного американского фермера, как и от мира китайского придворного XVIII века.

Третий фильтр – индивидуальный: наше окружение, воспитание, взаимоотношения с родителями, друзьями и учителями. Всё перечисленное накладывает отпечаток на взаимодействие с миром.

Как я уже говорил, мы живём в мире своих представлений о реальности, и представления эти у каждого свои. А главное – мы всегда находим во внешнем мире подтверждение своим убеждениям. Один человек уверен, что погода сегодня отличная, – и это действительно так, и солнышко проглядывает, и ветерок освежает. Его сосед считает, что погода на редкость неприятная, – и он прав, ведь то и дело моросит дождь и температура стремится к нулю.

Словом, любое убеждение – это самоисполняющееся пророчество. Но как на это влияют наши ценности и привычки? Давайте разбираться.

Ценности как фундамент личности

Представьте себе такую картину: вы поднимаетесь по очень длинной лестнице-стремянке, ступенька за ступенькой, шаг за шагом, всё выше и выше. Лестница приставлена к стене, и вы должны подняться на самый верх, потому что от этого зависит ваше будущее. Вот, наконец, из последних сил вы заползаете на последнюю перекладину. И тут оказывается, что вы ещё в самом низу ошиблись, поднимались не по той лестнице и взобрались не на ту стену...

Это, конечно, образ, но образ очень точный.

Неважно, как высоко вы подниметесь по лестнице, важно – к той ли стене она приставлена.

Правильный выбор лестницы и стены – это и есть стратегия. А правильный выбор можно сделать только в тот момент, когда вы отчётливо представляете себе, чего хотите, что для вас ценно и какой вы видите свою будущую жизнь.

Подумайте о ваших приоритетах и ценностях. Что это? Семья? Образование? Деньги? Свобода? Востребованность? Здоровье? Дополните этот список, обозначив каждую ценность одним словом. Эти ценности будут сваями в фундаменте стратегии вашей жизни. Не имеет значения, есть ли они в вашей жизни сейчас или нет.

Как думаете, что чаще всего люди желают друг другу на свадьбе, на дне рождения? Правильно: самое частое пожела-

ние – счастья. Но мы с вами знаем, что счастье у каждого своё, каждый видит его по-разному. И даже жених и невеста представляют себе счастливую семейную жизнь по-разному. Всё тот же пресловутый пузырь реальности! Тем не менее счастливыми хотят быть все без исключения.

Как ни удивительно прозвучит, но счастье – это дело тренировки. Это не манна небесная, упавшая на нас сверху ни с того ни с сего. Счастьем можно научиться, как учатся музыканты исполнению сложнейших произведений и достигают в этом совершенства.

Ошибаются те, кто думает: *«Вот выйду замуж – и стану счастливой»*, *«Вот заработаю миллион – и стану счастливым»*, *«Только в новой квартире мы будем по-настоящему счастливы»*.

На самом деле это самообман, уловка, хитрая мыслительная конструкция для того, чтобы оправдать своё бездействие. Счастье – это привычка, которую можно выработать. Так же, как и все остальные ценности. Посмотрите на свой список ценностей: вы можете иметь их все, нужно лишь тренироваться и работать над собой.

Подумайте и ответьте: что значит каждая из ваших ценностей именно для вас. Сформулируйте собственное понятие счастья, здоровья, денег и так далее.

Неважно, как высоко вы подниметесь по лестнице, важно – к той ли стене она приставлена.

Скажу о себе. Одна из главных ценностей для меня – быть

востребованным. Я ощущаю свою востребованность, когда меня ждут; когда во мне нуждаются; когда я вижу блеск в глазах моих слушателей. Когда вижу заполненный зал на моих занятиях или плотный график выступлений в моём ежедневнике или читаю отзывы, полные благодарности.

А как вы ощущаете каждую из своих ценностей? Например, счастье, как оно проявляется? Что вы чувствуете? Сколько на свете людей, столько может быть и ответов на этот вопрос.

Теперь придумайте метафору, образ для каждой ценности. Запустите воображение, закройте глаза и представьте себе картинку. Скажем, семья – это надёжная крепость / тёплое гнёздышко / яркий цветник / шляпа волшебника или что-то другое.

И, наконец, у каждой ценности должно быть своё правило. Создайте правило, которое поможет вам тренировать ценность в своей жизни. Начните его словами: «Каждый раз, когда я...»:

«Каждый раз, когда я посещаю спортзал, я чувствую себя здоровым»; *«Каждый раз, когда я обнимаю своего сынишку, я чувствую себя счастливым».* Если вам захочется написать несколько правил для каждой ценности – отлично, чем больше, тем лучше. Ведь все эти упражнения помогают сформировать ценности, внедрить их в вашу жизнь и повысить её качество.

Привычки

Привычки автоматизируют нашу жизнь, они являются одним из способов структурировать время. Я немного затронул эту тему в предыдущей главе, давайте же остановимся на них подробнее.

Привычка – это повторяющееся действие, которое мы производим регулярно, автоматически, не затрачивая на него умственных усилий. Любая привычка рано или поздно становится неосознаваемой. Мы чистим зубы, завязываем галстук, варим кофе одними и теми же движениями, совершая их в одном и том же порядке. Но когда-то нам приходилось эти движения контролировать и отрабатывать, направлять на них внимание, чтобы сделать всё правильно и наилучшим образом.

Пианист садится за фортепиано и легко и вдохновенно исполняет «Лунную сонату». Кажется, что он не задумывается о клавишах, пальцы сами их находят. Так и есть. Но мы с вами догадываемся, что за этой лёгкостью стоят годы тренировок.

Именно привычки позволяют организовать жизненное пространство так, чтобы телу и мыслям комфортно. И, исходя уже из этой плодородной среды, можно ставить цели и достигать результатов. Комфортное и здоровое состояние является мощнейшим катализатором вашей деятельности.

Помните поговорку: «В здоровом теле – здоровый дух»? Действительно, физическое состояние сильно влияет на психическое, и от этого никуда не деться.

Что и как мы едим, что пьём, чем дышим, сколько двигаемся, как отдыхаем и сколько спим – всё это отражается на нашем мозге, на его работе. Образно говоря, если вы сохраните своё тело и свой мозг в хорошем состоянии, они вам платят благодарностью и отличным выполнением своих функций. А от этого зависит, как мы проявляемся в жизни, каких результатов достигаем.

Я это всё проверил на себе. Несколько лет назад мои дни складывались из накачивания себя крепким кофе, постоянного сидения за компьютером, поглощения бургеров и отсутствия полноценного отдыха. Когда я понял, что со временем мне всё тяжелее переносить большие нагрузки – а я ведь ещё вполне молодой человек! – то решил изменить подход к физическому здоровью.

Теперь я начинаю утро с правильного плотного завтрака, потому что знаю, насколько сильно он улучшает моё состояние на весь предстоящий день. Перестал питаться фастфудом, сократил количество сахара. Я хожу в спортзал не ради рельефных мышц, а для того чтобы дать телу физическую усталость – между прочим, она утилизирует агрессию.

Верьте или не верьте, а я стал гораздо спокойнее, энергичнее и эффективнее.

Если вы скептик, то попробуйте прислушаться к своему

организму. Перед тем как заливать в него пятнадцатую чашку кофе, остановитесь и спросите – этого ли он хочет? А может, ему больше по вкусу свежесжатый сок или лёгкий ромашковый чай? Или он вообще уже давно хочет есть, просто вы морите его голодом, считая, что работа важнее питания?

Понаблюдайте за собой: быстро ли вы засыпаете, хорошо ли спите, сколько времени проводите сидя (за компьютером, в машине, на рабочем месте), а сколько – в движении. Что для вас отдых: просмотр матчей по телевизору или пробежка в парке? Перед сном вы играете в стрелялки или слушаете спокойную музыку? Умеете ли вы расслабляться?

Да, привычки бывают упрямыми.

Но кто у вас главный – вы или ваши неправильные привычки?

Научитесь соблюдать режим, следить за питанием, занимайтесь посильными физическими нагрузками, и вы увидите, как ваше психоэмоциональное состояние изменится к лучшему.

А теперь внимание: вы уже знаете, что чувства и эмоции тоже могут быть привычкой. Излюбленное чувство, помните? Может быть, вы удивитесь, но в этом случае работает то же самое правило, что и с действиями, – тренировки, тренировки, и рано или поздно эмоция станет неосознаваемой, но постоянной.

Я имею в виду следующее: любое чувство или состояние можно в себе натренировать и сделать его своей привычкой.

И чем раньше начать это делать, тем быстрее вы увидите результаты. Не откладывайте на потом!

Например, студент университета может успокаивать себя тем, что после окончания учёбы и получения диплома он точно станет энергичным, деловым, умным и успешным. К сожалению, этого не произойдёт, если он не будет тренировать в себе эти качества прямо сейчас. Или бывает, что девушка думает: *«Вот выйду замуж, тогда и стану счастливой»*. Пусть простят меня девушки, но нет, это самообман. Если у вас нет привычки ощущать себя счастливой, то замужество не поможет. И даже наоборот, принесёт разочарование, ибо дело не в замужестве, а в вас.

У меня есть друзья, при встрече с которыми мы всегда приветствуем друг друга словами: *«Привет, ну, какие у тебя успехи?»* Мы привыкли задавать именно такой вопрос, потому что он помогает нам концентрироваться на успехах. И встречаясь, мы говорим о своих достижениях, открытиях и позитивных событиях, а не о проблемах, неудачах и провалах. Неудивительно, что у меня и моих друзей всё в порядке. Это и есть привычка к успешности!

Привычка к благодарности – это тоже очень сильный инструмент. Когда человек привык быть благодарным (родителям, Вселенной, другим людям, Богу и так далее), он настраивает своё подсознание на взаимообмен с окружающим миром. Благодарному даётся намного больше, чем неблагодарному потребителю, считающему, что все ему должны.

Итак, подумайте, из каких привычек состоит ваш день. Какие повторяющиеся действия вы совершаете и какие повторяющиеся чувства испытываете. Какие мысли вы привыкли держать в голове. Разберите себя по полочкам, проанализируйте и решите, какие привычки нужно заменить на более полезные, позитивные, выгодные.

Повторю: каждый человек есть совокупность его привычек – физических, умственных, эмоциональных. Помните пословицу: *«Посеешь привычку – пожнёшь характер, посеешь характер – пожнёшь судьбу»*? Давайте сеять в себе правильные зёрна, чтобы иметь счастливую судьбу.

Советую вам попробовать одно простое упражнение. Я делаю его каждый вечер перед сном, оно занимает примерно две минуты. Уверен, что оно поможет и вам.

Лёжа в кровати, я расслабляю тело и ум, обращаюсь вглубь себя с одной мыслью: *«Я полностью спокоен, расслаблен и благодарен»*. Позвольте этой мысли циркулировать в вашем теле. И после нескольких тренировок вы почувствуете, что всё тело наполняется покоем и благодарностью. В этом состоянии вы очень быстро засыпаете и спите глубоким и спокойным сном.

Можете назвать это аффирмацией или медитацией – на ваше усмотрение. Главное то, что это работает. Мысль действительно влияет на физическое состояние, то есть я её ощущаю телом.

Но даже если вы ещё не научились это чувствовать,

помните, что негативные мысли (сердитые, беспокойные, раздражённые) ухудшают ваше здоровье, а хорошие – укрепляют его. Понимание постепенно придёт к вам, главное – выполняйте упражнение, вспоминая эту взаимосвязь и заботясь о своём состоянии. Вы можете добавить в эту фразу что-то ещё, важное для вас, чем вы хотели бы наполнить своё тело. Или придумайте собственную формулу, которая будет запускать некую программу, работающую в вашем теле, пока вы спите.

Помните: привычка первична, масштаб вторичен. Если пианист разработал пальцы гаммами и продолжает их играть для поддержания формы, то ему легко будут даваться самые сложные произведения. Марафонец пробегает олимпийскую дистанцию не потому, что он родился чемпионом, а благодаря ежедневным тренировкам с небольшим, но постоянным увеличением нагрузки. Так что главное – выработать у себя привычку хотя бы в малом, привыкните каждый день одерживать малые победы, и постепенно вы придёте к большим победам.

Да, привычки бывают упрямыми.

Но кто у вас главный – вы или ваши неправильные привычки?

Единственный материал, из которого вы можете построить себя, это вы сами. Ваших целей за вас никто не достигнет – только вы сами и только благодаря работе над собой, своим сознанием и своим внутренним миром.

Важно помнить, что успех – не единовременное достижение, нет, это процесс. Потому что сама жизнь является процессом, и невозможно остановить её в какой-то точке, считая эту точку вершиной.

В течение нашей жизни мы постоянно обучаемся. С младенчества и до самой старости мы постоянно приобретаем новые знания и навыки. Ходить, разговаривать, держать ложку, кататься на велосипеде, решать задачи, водить автомобиль, воспитывать своих детей – всего этого мы когда-то не умели, но научились. Не говоря уж о сотнях других умений.

Ваши ценности могут меняться, а цели – расти. Всё правильно, так и должно быть. И это тоже часть стратегии жизни. Действуя в соответствии с ней, вы не сможете не добиться успеха. Вы вступаете в заранее выигранный бой: ведь какой бы стороной ни упала монетка, на ней всегда будет орёл.

Единственный материал, из которого вы можете построить себя, это вы сами. Ваших целей за вас никто не достигнет – только вы сами и только благодаря работе над собой, своим сознанием и своим внутренним миром.

Ревизия достижений

Прежде чем вы перейдёте к следующим главам, давайте зафиксируем ваше состояние и достижения на текущий момент. Представьте, каким колоссальным опытом вы уже обладаете. Уверен, вам пригодится и такое умение: всегда направлять ваше внимание на решения, а не проблемы.

Для этого я приглашаю вас подумать над следующими вопросами:

- ◆ Какие победы в своей жизни вы одержали?
- ◆ Куда они вас приводили?
- ◆ Каким путём вы пришли туда, где находитесь сейчас?

Сделайте ревизию своих достижений, будь то крупные или небольшие успехи. Спросите своих друзей и родных, какие ваши достижения, на их взгляд, следует включить в этот список. Их ответы могут удивить и придать уверенности в себе!

Кроме того, давайте разберёмся с незавершёнными делами. Ведь они подобны пиявкам: высасывают ваше внимание и оставляют вас опустошённым и неспособным к действиям.

Фокусируешься на решениях – находишь их даже в безвыходных, казалось бы, ситуациях. Концентрируешься на проблемах – получаешь их в полном объёме и даже больше.

Я уже говорил ранее, что наше внимание – один из главных наших ресурсов. Контролируете ли вы, на что направлено внимание? Бывает ли так, что вы никак не можете сосредоточиться на важном для вас деле, потому что в голову лезут беспокойные мысли о невыполненном обещании, непочиненной полке, недочитанной статье, непроверенном документе?

Вспомните также и те дела, к которым вы собирались приступить, но так и не начали, отложив на потом. Может быть, вы откладывали так долго, что уже и забыли про них. Но эти дела тем не менее тоже тянут вас назад, тревожат ваше подсознание, отнимают ваши силы.

Подумайте, что именно вам нужно закончить, от какого груза освободиться. Если дело уже неактуально, разрешите себе больше о нём не думать. Если вы не можете выполнить данное обещание – скажите человеку об этом и откажитесь от обещания: это лучше, чем тянуть время и мучиться от угрызений совести.

А всё то, что в ваших силах доделать, должно быть завершено. Составьте список дел и напишите план по их завершению; действуйте в комфортном для вас темпе. Но хорошо бы выполнять хотя бы один пункт в день. По мере освобождения от этого груза вы будете чувствовать, как к вам прибывает энергия, расправляются плечи, возвращаются силы. В конце концов у вас просто появляется больше времени на то, чтобы начать новые дела.

Приучайтесь переключать фокус внимания с проблем и поражений на решения и победы. Если у вас что-то не получается – это повод для того, чтобы обдумать ситуацию и найти её решение, а не записывать себя в неудачники. Когда вы в детстве учились ходить и падали – считали ли вы себя неудачником? Оставили ли попытки научиться? Нет! Вы пробовали снова и снова, и через некоторое время этот навык стал автоматическим. Сейчас вы даже не задумываетесь над тем, как именно нужно делать шаги.

Есть два способа прожить жизнь: в уверенности, что чудеса не бывает, или считая, что чудеса есть во всём. Одна из моих самых любимых фраз: *«Во что смотришься, в то и обращаешься»*.

Фокусируешься на решениях – находишь их даже в безвыходных, казалось бы, ситуациях. Концентрируешься на проблемах – получаешь их в полном объёме и даже больше.

Практика

Итак, фокусируйтесь на повторяющихся мелких действиях: как вы приветствуете, прощаетесь, разговариваете, едите, как выходите из дома и возвращаетесь в него. Анализируйте свои привычки, сортируйте их. Выпишите те, над которыми надо поработать.

Обращайте внимание на мысли, которые сопровождают повторяющиеся процессы. Старайтесь менять своё мышление. Запишите те мысли, которые вы хотели бы внедрить в свою жизнь. Медитируйте каждый вечер, повторяя про себя важные для вас мысли.

Запишите ответы на вопросы:

- ◆ Какими ресурсами, навыками, опытом я обладаю?
- ◆ Какие победы я одержал?
- ◆ Каким человеком я мог бы стать, если бы всегда фокусировался на победах и на решениях, приводящих к ним?
- ◆ Поработайте с ценностями и запишите всё в дневник.
- ◆ Составьте список двенадцати ценностей (можно чуть меньше или больше).
- ◆ Решите, что значит для вас каждая ценность.
- ◆ Опишите, как вы поймёте, что эта ценность есть в вашей жизни (вижу, слышу, чувствую).
- ◆ Придумайте метафоры для каждой ценности, её образ.
- ◆ Напишите правила, действия для каждой ценности.

Не спешите, отвечайте на вопросы в комфортном для вас темпе, потому что необходимо хорошо продумать ответы. Они нужны будут для дальнейшей работы над своим мышлением, и мы не раз к ним вернёмся.

Кроме того, составьте список незавершённых дел и план по их завершению. Ежедневно закрывайте хотя бы одно и проводите ежедневные ревизии своих результатов. Ведите дневник своих достижений. До встречи в новой главе!

Глава 4. Семь практик ПОДГОТОВКИ К ДОСТИЖЕНИЯМ

Начну эту главу с утверждения: настоящее определяется будущим.

«Как это может быть?» – удивитесь вы. Объясню. В любом деле, даже самом простом, сначала в нашем мозгу возникает картинка, видение, и затем мы начинаем действовать. И действия в настоящем зависят от того, какая картинка будущего возникла в голове.

Допустим, на работе в сентябре вывесили график отпусков на следующий год, и вы видите, что ваш отпуск будет в марте. Вы начинаете думать: «*Куда поехать?*» Ищете и анализируете варианты, рассматриваете фотографии отелей и курортов и наконец решаете: «*Хочу в Австрию, кататься на лыжах*». Сколько стоит неделя в Австрии на этом курорте? Ага, понятно. Придётся подкопить денег. И вы начинаете прямо с сегодняшнего дня каждый месяц откладывать определённую сумму из зарплаты, и поэтому отказываетесь от покупки нового дивана: «*Диван подождёт, хочу в Австрию!*»

Вот так будущее повлияло на настоящее. Повторю: будущее является причиной, а настоящее – следствием.

Будущее является потенциалом, источником

ресурсов, которые позволяют нам принимать решения в сегодняшнем дне так, чтобы они принесли выгоду в дальнейшем.

Наше видение будущего – это цели и намерения. Эти два понятия кажутся близкими, но между ними есть существенная разница.

Цель – конструкция, вынесенная за пределы внутреннего мира человека во внешний. Выиграть такие-то соревнования, снизить вес до такой-то цифры, съездить туда-то и так далее.

А намерение – это ваше внутреннее устремление, то, что находится в вашем сознании.

Сравните: если целью является зарабатывать миллион рублей в месяц, то намерением будет использование любой возможности для преумножения своего дохода. И внутри этого намерения можно выделить ещё одно или несколько: например, быть внимательным к своим расходам.

Будущее является потенциалом, источником ресурсов, которые позволяют нам принимать решения в сегодняшнем дне так, чтобы они принесли выгоду в дальнейшем.

С целями можно промахнуться, поставить себе неправильную или заведомо недостижимую цель. Но с намерением промахнуться нельзя, в своих намерениях вы всегда правы. Помните, в предыдущих главах мы говорили: какими намерениями вы наполнены, тому вы и будете находить подтверждения в окружающем пространстве. Надеюсь, вы по-

следовали моему совету и выполнили все упражнения из предыдущих глав, чтобы привыкнуть к новым понятиям и сжиться с ними.

Теперь перейдём к практикам, которые ещё на шаг приблизят вас к целям.

1. Практика благодарности

Практика благодарности – очень сильный инструмент, тренирующий вашу сенсорную систему и способность быть благодарным этому миру.

Я делаю это так: проснувшись утром, лежу в постели ещё минуты три-четыре и мысленно приношу благодарность всему, что меня окружает. Я благодарю своих родителей, жену и сына за то, что они рядом и поддерживают меня. Благодарю Вселенную за то, что она даёт мне здоровье и силы заниматься тем, что я люблю. Эта благодарность разливается по моему телу и заряжает позитивными эмоциями на весь день.

И в конце дня, ложась спать, я снова благодарю мир за прожитый день и произошедшие события, за данную мне сегодня возможность сделать что-то хорошее и полезное.

Вам я советую для начала завести себе Дневник благодарности и каждый день записывать в него пять причин быть благодарным. Можно благодарить мир, Бога, Вселенную, жизнь или конкретных людей – выберите, что вам важнее. Главное – каждый день находить вещи, за которые вы благодарны.

Эта практика должна войти у вас в привычку, стать частью вашей жизни, внедриться в ваше подсознание.

2. Дневник достижений

Каждый день подводите итоги, фиксируйте результаты, анализируйте своё продвижение. Ежедневно записывая, вы получаете детальную картину происходящих изменений. Это нужно ещё и для того, чтобы тренировать внимание: чем больше вы записываете, тем шире ваше видение, а влиять можно только на то, что видите.

Изменения в любом случае неизбежны. Но если вы их не замечаете и не отмечаете, то они остаются неосознанными и поэтому не помогают вам двигаться по выбранному пути.

И наоборот, когда вы направляете внимание на детали, на малые шаги, анализируете и делаете выводы, ваш прогресс становится очевиден. Более того, вы получаете возможность корректировать последующие шаги, исходя из полученных результатов.

Изменения в любом случае неизбежны. Но если вы их не замечаете и не отмечаете, то они остаются неосознанными, и поэтому не помогают вам двигаться по выбранному пути.

Ежедневные небольшие успехи дают вам энергию, мотивацию, желание достигать всё больших успехов. Помните: вы служите либо своим целям, либо чужим. А чтобы служить своим целям, вы должны постоянно держать их в фокусе внимания. И ничто не должно вас отвлекать!

3. Наилучший результат дня

Намерения тоже можно и нужно тренировать. Вот самое простое и очень действенное упражнение. Проснувшись утром и ещё лёжа в постели, задайте себе вопрос: *«Что будет для меня наилучшим результатом сегодняшнего дня?»* Обдумайте, что принесёт вам глубокое удовлетворение? В результате чего вы скажете: *«День прошёл не зря!»*

Так вы формируете своё намерение. У вас уже есть проработанные в предыдущей главе ценности, поэтому старайтесь, чтобы ваше намерение лежало в русле одной из них или даже относилось к нескольким сразу. Тем самым ваши ценности будут тренироваться и подкрепляться действиями. Мысленно проживите этот день, вспомните намеченные дела, расортируйте их и сформулируйте, за что вы похвалите себя вечером.

В завершение дня спросите себя: *«Что было сегодня наилучшим результатом?»*

Похвалите себя за достигнутые результаты, даже если вы намеревались сделать больше, но вам не удалось. Любой позитивный результат – это повод сказать себе: *«Я молодец!»*

Итак, давайте попробуем сформулировать намерение на день, исходя из прописанных и продуманных вами ценностей.

Похвалите себя за достигнутые результаты, даже

если вы намеревались сделать больше, но вам не удалось. Любой позитивный результат – это повод сказать себе:

«Я молодец!»

Как вы помните, для меня одной из ценностей является востребованность. Утром каждого дня я знаю, сколько отведено времени на самостоятельную работу, сколько часов – на публичные выступления. Моё намерение на сегодня (а также на завтра и на все последующие дни) – тренировать свою востребованность. Как я буду это делать? Возможно, я перечитаю тексты своих выступлений и добавлю в них что-то новое, чтобы они стали ещё более выразительными и полезными для слушателей. А может быть, я напишу план статьи или договорюсь о съёмках новой серии видеоуроков.

А какое намерение будет у вас на завтрашний день и какую ценность оно будет отражать? Запишите своё намерение. И так же письменно ответьте на вопрос: *«Что будет для меня наилучшим результатом завтрашнего дня?»*

Завтра с утра повторите или скорректируйте его, а вечером спросите себя о наилучшем результате за день и запишите его. Подумайте, что вы сделали полезного для себя самого, как укрепляли и тренировали свои ценности.

В этой практике вам также поможет ведение дневника, куда вы ежедневно будете записывать свои намерения и результаты. Довольно скоро вы увидите, как формулировки станут всё более точными, а намерения всё чаще приводят к

высоким результатам. Это будет происходить потому, что вы научитесь удерживать фокус внимания на первостепенных вещах. А где внимание – там сила.

* * *

Приступайте к выполнению этих трёх практик сегодня же. Они очень важны, и не только тем, что прекрасно тренируют вашу сенсорную систему. Когда вы приучаетесь быть благодарными и испытывать позитивные эмоции ежедневно, вы переходите в другое измерение жизни – измерение победителей. Вы каждый день вступаете в заранее выигранный бой: благодарность миру и радость от своих достижений – это уже победа, которая всегда с вами и не зависит ни от каких обстоятельств.

Помните великое правило, которое мы вывели в предыдущей главе:

Привычка первична – масштаб вторичен!

4. Ключевые события жизни

Возьмите лист А4, расположите его горизонтально и нарисуйте линию времени от одного края до другого. Правый край – это ваше сегодняшнее настоящее, а вся линия – это ваше прошлое. Отметьте точками на линии ключевые события вашей жизни, которым вы благодарны за полученный опыт. Опыт не обязан быть только положительным, ведь из событий, которые повлияли на нас негативно, мы тоже извлекаем уроки, иногда даже более значимые. Рядом с событиями напишите, чему они вас научили.

На моей линии жизни я бы отметил четыре точки.

1. Уход из школы после 9 класса, переезд в Петербург и поступление в колледж. Мне было 14 лет – в школу я пошел в 6, а из третьего класса сразу перешёл в пятый, – и я впервые стал жить самостоятельно и нести тотальную ответственность за себя, выстраивать свою систему.

2. Увлечение барабанами. Я начал играть, когда мне было уже 19, и в течение пяти следующих лет ежедневно тренировался. Тогда я понял, что практика – великая вещь, главная в любом деле. Каждодневная практика формирует привычку, и ты с каждым разом становишься чуть-чуть лучше.

3. Знакомство с Марией, моей женой. Познакомились мы на репетиционной точке – спасибо вам, барабаны, и за это тоже! Мария подтолкнула меня взяться за себя, определить-

ся с серьёзным делом. Я стал изучать сайтостроение, вёрстку сайтов, SEO-продвижение и совершенствоваться в этих направлениях.

4. Знакомство со Станиславом Горшковым и работа в его компании «Интернет-трафик». Мне доверили полный цикл работы с клиентами. Знания, которые я получил на этой должности, затем позволили мне перейти на новый уровень.

Вот и вас я прошу провести ретроспективу своей жизни, чтобы систематизировать ваш жизненный опыт и проанализировать его. Это очень важно для нашего конечного пункта – целей.

Кроме событий и опыта, извлечённого из них, отметьте на вашем листе ключевых людей, которые связаны с этими значимыми для вас событиями.

Например, мой двоюродный брат Рамиль очень сильно повлиял на моё решение уехать в Петербург и поступить в колледж. Без него, скорее всего, я бы этого не сделал, и вся моя жизнь могла бы сложиться по-другому.

5. Будущее

Если в прошлом задании вы создавали линию прошлого, то в этом задании мы обратимся к будущему. Это подготовит вас к следующим главам. Продолжите вашу линию жизни на другом листе так, чтобы на левой кромке была точка настоящего, а вправо шло будущее.

Попробуем перенестись мысленно на 15–20 лет вперёд. Определите для себя такой отрезок времени, который вам непривычен, такое дальнее будущее, о каком вы ещё не задумывались. Представьте, как летят листки календаря, год проносится за годом, и вот вам, например, сорок пять или пятьдесят лет.

Позвольте себе помечтать: в каком мире, какой жизнью вы живёте. Вообразите себе, кто вас окружает, чем вы занимаетесь, какой у вас дом. Каким вы себя видите? Посмотритесь в мысленное зеркало, приглядитесь к себе – одежда, причёска, лицо, взгляд. Как вы проводите своё время, о чём думаете, чем увлекаетесь? Разрешите себе увидеть картины вашей жизни так, как будто всё происходит в реальности.

Напишите об этом. Пусть это будет сочинение о вашей жизни через 20 лет. Пишите в настоящем времени: *«Я живу... я работаю... у меня есть...»* Расскажите, как проходит ваш день: *«Я просыпаюсь в...»* и так далее.

Не сдерживайте свою фантазию!

Может быть, внутри вас шевельнётся возражение: «Нет, это нереально, у меня такого не будет!» Что ж, ваши сомнения понятны. Но помечтать-то приятно, правда? Вот и насладитесь мечтаниями.

На самом деле это важно – рисуя в воображении картины будущего, даже самого невероятного, вы фокусируете на нём внимание. Чем реальнее картина, тем сильнее ваше намерение и тем точнее вы сможете поставить цель и проложить к ней путь.

Может быть, внутри вас шевельнётся возражение: «Нет, это нереально, у меня такого не будет!» Что ж, ваши сомнения понятны. Но помечтать-то приятно, правда?

Вот и насладитесь мечтаниями.

На данном этапе мы не конкретизируем и не расписываем план по пунктам, мы пока создаём общий образ, ориентиры, а уж затем можно будет двигаться от этого общего к более близким целям, и ещё ближе – к чётким шагам и сегодняшним решениям.

6. Выход из игры

Помните, что такое игра? Вернитесь к первой главе, прочитайте про игры снова, если забыли.

Необходимо упомянуть ещё одну особенность игр: они всегда включают негативную эмоцию (обиду, страх, гнев и другие). А негативные эмоции, испытываемые вами, – это дыры, через которые утекает ваша энергия!

Когда я руководил отделом по SEO-продвижению, то каждую пятницу проводил собрание коллектива, на котором устраивал разбор полётов, ругал провинившихся, гневался на неуспевающих, грозил пальцем всем остальным... В общем, играл в игру под названием «Вот я вам!» и удивлялся, почему в конце недели чувствую себя как выжатый лимон, хотя не очень-то напрягался.

Потом я понял, что своим гневом пробивал своё же энергетическое поле и терял силы именно из-за собственного поведения.

Может быть, и с вами что-то подобное происходит или происходило?

Значит, дыры нужно заделывать, а энергию сохранять. И этому способствует выход из игр.

Вспомните человека, с которым вы время от времени играете или играли. Возможно, это один из друзей, с которым вы при каждой встрече почему-то ссоритесь, хоть и продол-

жаете считаться друзьями.

Позвоните ему или встретьтесь и обсудите откровенно, что за игра происходит между вами. Для чего вам эти ссоры? Что скрывается за ними? Какие негативные эмоции вы оба испытываете и что вы оба теряете из-за неправильных отношений? Договоритесь прекратить эту игру и перейти на честные, открытые отношения. Ведь, согласно звезде Милтона Эриксона, с вами обоими всё в порядке и у каждого из вас есть все ресурсы, чтобы сделать взаимодействие взаимовыгодным и плодотворным.

Вы сами удивитесь, насколько легче станет на душе, как сильно вас вдохновит сделанный шаг и сколько сил появится. Не останавливайтесь на этом, продолжайте латать дыры и выходить из всех игр. И вы обретёте энергию, которая очень пригодится для достижения целей.

7. Укрепляем физическое здоровье

В прошлой главе мы уже обсуждали привычки, в том числе касающиеся физического здоровья. Это настолько важно, что я хочу ещё раз вернуться к ним. Как думаете, сможете ли вы уверенно и радостно войти в светлое будущее, если у вас:

- ◆ постоянный недосып и по утрам вы встаёте как на казнь;
- ◆ хроническая усталость, которую вы глушите литрами кофе, провоцируя бессонницу;
- ◆ ноющий от фастфуда желудок;
- ◆ вялые мышцы от постоянного сидения за компьютером;
- ◆ и так далее и тому подобное?

Повторю: для достижения целей вам необходима энергия! Поэтому нужно научиться вести правильный образ жизни.

Мне жаль вас огорчать, но нет!

Повторю: для достижения целей вам необходима энергия! Поэтому нужно научиться вести правильный образ жизни.

- ◆ Уделяйте внимание сбалансированному питанию и потреблению чистой воды.
- ◆ Наладьте здоровый, полноценный сон.
- ◆ Регулярно давайте себе физические нагрузки или в спортзале, или самостоятельно. Во втором варианте я советую всё равно взять несколько часов с профессиональным тренером, так как грамотная постановка нагрузок убережёт

от возможных травм.

◆ Ведите регулярную сексуальную активность – для мужчин это важный фактор.

◆ Занимайтесь делом, которое даёт видимый результат. Да, я отношу это к правильному образу жизни, так как видимый результат является сильным стимулом жизнедеятельности вообще.

Создайте себе такие условия, при которых ваш организм будет аккумулировать энергию для больших свершений. Скажу о себе: когда я перестроил своё питание, то очень скоро почувствовал прилив сил, и теперь не имею никакого желания возвращаться к прежнему, неправильному.

Практика

В этой главе мы рассмотрели семь практик. К первым трём (благодарность, достижения, наилучший результат) приступайте сразу после прочтения. Остальные необходимо выполнить до того, как вы продолжите чтение. Их результаты нужны нам для того, чтобы двигаться дальше. Напомню их:

- ◆ нарисуйте свою линию жизни в прошлом и будущем;
- ◆ выйдите из игр, если они у вас есть;
- ◆ поработайте над укреплением физического здоровья.

Все вышеперечисленные задания и практики – это подготовка к вашей индивидуальной программе жизни, о которой я говорил во введении.

Выполнение заданий требует времени, поэтому не торопитесь переходить к следующей главе. Дайте себе возможность увидеть хотя бы первые результаты выполнения данных заданий. Увидите результаты – убедитесь в правильности ваших действий. Тогда и переходите к следующей главе. Договорились? Жду вас там!

Глава 5. Желаемый образ будущего

Стратегия так или иначе есть у каждого человека, даже если он об этом не подозревает. В старших классах школы мы выбираем, что делать дальше. Учась в институте, мы планируем, куда пойти работать. На рабочем месте мы думаем, как продвинуться по карьерной лестнице. В общем это и есть стратегия.

Но самый главный вопрос заключается в следующем: тот ли это путь, который ведёт человека к решению его жизненных задач? Или это чужая стратегия, которая служит чужим целям?

Мне часто приходится слышать: *«Не знаю, зачем я учусь в институте. Вообще-то, это родители настояли»*. Или: *«Я хожу на работу, чтобы получать зарплату. Нет, мне это неинтересно, но надо же где-то работать»*.

К сожалению, такие люди живут не своей жизнью. Для того чтобы выйти на свой путь, необходимо научиться мыслить стратегически.

Стратегическое мышление – это способ с уверенностью смотреть в свой завтрашний день, зная, что каждое ваше действие, каждое слово, каждое проявление в целом ведут к достижению ваших целей.

Этому могут научиться и те, кто работает в найме, и те, кто является предпринимателем. Домохозяйки, студенты,

школьники, врачи, грузчики – все, кто хочет быть автором своей жизни. Если бы можно было вернуться на 10 лет назад, я сам с большим удовольствием ознакомился бы с этими материалами, потому что тогда они бы мне оченьгодились.

Я сегодня – это результат тех решений, которые я принял вчера.

Я завтра – результат тех решений, которые я принимаю сегодня.

Мы не приучены к тому, чтобы думать наперёд. Мы привыкли жить сегодняшним днём, и в этом наша беда. Стратегическое мышление позволит вам предугадывать будущее и извлекать максимум пользы из каждого момента этой прекрасной жизни. И у вас не будет колебаний и сомнений, что делать или чего не делать.

Вы знаете, что наша жизнь состоит из тех решений, которые мы принимаем изо дня в день.

Я сегодня – это результат тех решений, которые я принял вчера. Я завтра – результат тех решений, которые я принимаю сегодня.

Все решения делятся на две большие группы: тактические и стратегические.

Тактические решения мы принимаем, исходя из обстоятельств, в которых находимся. Их задача – воспроизводить и поддерживать эти самые обстоятельства. Они не позволяют выйти за пределы системы.

Стратегические решения – это те решения, которые мы

принимаем, несмотря на обстоятельства. Мы выходим за их рамки, руководствуемся своими собственными целями и делаем шаги к той жизни, которой мы хотим жить. Можно сказать, что стратегические решения дают нам возможность самим создавать нужные нам обстоятельства.

Одна из моих любимых притч как раз говорит о победе, несмотря на происходящее вокруг.

Давным-давно небольшой отряд воинов во главе с полководцем был окружён войском противника, которое было многократно сильнее. Воины устали от сражений и чувствовали, что их, скорее всего, ждёт последний бой. Окружены они были в деревне, где стояла маленькая церковь.

Полководец сказал: «Я сейчас отправлюсь в церковь и несколько часов буду там молиться. И когда я выйду, то подброшу монетку. Если выпадет орёл – мы одолеем врага и вернёмся к нашим семьям. Если выпадет решка – что ж, мы падём смертью храбрых».

Представьте, какое напряжение царило в том отряде, пока полководец молился. Наконец, три часа проходят, полководец выходит из церкви и подбрасывает монетку. И что же? Орёл! Ликованию не было предела. Воодушевлённые солдаты бросились в бой и действительно одолели врага, который был в несколько раз сильнее.

После победы адъютант подходит к полководцу и говорит: «Воистину, сударь, мы ведомы судьбой!» Полководец с улыбкой отвечает: «Да, это действительно так». И показыва-

ет ему монету, у которой орёл на обеих сторонах.

Кроме того, эта притча о силе намерений.

Намерение победить приводит к победе, независимо от неблагоприятных обстоятельств. Именно намерения помогают нам выстроить стратегию.

А вы можете сказать, почему вам важно начать работать над стратегией вашей жизни? Посмотрите на свою жизнь со стороны. Куда она идёт? На что тратится ваше время? Куда вас ведут принимаемые решения?

Проработав стратегию своей жизни, вы построите пространство для реализации своих целей. Подумайте о том, какие возможности это откроет, какие преимущества вы получите. Поработав над картиной будущей жизни, вы станете замечать в настоящем то, чего раньше не замечали, – новые возможности, новых людей; у вас появятся новые идеи и свежие силы. Ваше подсознание начнёт подсказывать вам новые решения, которые раньше вы боялись принимать.

Намерение победить приводит к победе, независимо от неблагоприятных обстоятельств. Именно намерения помогают нам выстроить стратегию.

Повторю ещё раз архиважную мысль: всё в этом мире создаётся дважды – **сначала в воображении, потом в реальности**. Поэтому сейчас мы с вами будем создавать живую и подробную картину вашей будущей жизни. Ведь чтобы достичь чего-то, нужно знать, к чему идти.

Помните диалог Алисы и Чеширского кота:

– Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?

– А куда ты хочешь попасть? – ответил Кот.

– Мне всё равно... – сказала Алиса.

– Тогда всё равно, куда и идти, – заметил Кот.

Если же вы знаете, куда идти, то вы придёте туда из любого «где» и «когда».

Напомню ещё одно из моих любимых высказываний: неважно, как высоко вы забрались по лестнице; важно, к правильной ли стене приставлена лестница. Давайте определяться со стеной – то есть с желаемым образом жизни.

Приготовьте блокнот или тетрадь, ручку, лист, на котором вы отмечали будущее на 15–20 лет вперёд, и начинаем.

Желаемый образ жизни

У нас есть листок, на котором отмечен ваш путь на 15–20 лет вперёд. Теперь это расстояние нужно разделить на более короткие этапы, скажем, на ближайшие пять лет. Взгляните на календарь – какой сегодня день? Предположим, 10 сентября 2019 года. Перенеситесь мысленно на пять лет вперёд, в 10 сентября 2024 года. Пусть это будет самый обычный день вашей жизни. Вот вы просыпаетесь утром...

1. Где вы?

В доме, квартире, замке, бунгало, на корабле? Какие вещи вас окружают? Что вы видите, открыв глаза? В каком городе и стране вы находитесь?

Опишите в деталях то место, в котором вы проснулись. Разрешите себе включить в описание самые приятные свои мечты по поводу этого места.

2. Кто вас окружает? Какие люди присутствуют в вашей будущей жизни?

Начинайте с самых близких и расширяйте круг этих людей: семья – друзья – соседи – коллеги. Какие у вас с ними отношения? Как часто и в какой обстановке вы встречаетесь? Что вы делаете вместе? О чём разговариваете?

3. С каких мыслей вы начинаете день?

О чём вы думаете больше всего? Какой характер носят ваши мысли?

4. Деятельность.

Чем вы занимаетесь в этой будущей жизни? Какую пользу вы приносите? Как реализуетесь в качестве специалиста / профессионала? Каких результатов достигаете? Каким способом получаете деньги?

5. Как проходит ваш день?

Есть ли у вас определённый распорядок дня? Каков он? Из каких дел он состоит? Какие в этом дне присутствуют мысли, эмоции, поступки?

6. Вечер.

Что вы делаете вечером? С кем и как вы его проводите? О чём разговариваете, что чувствуете? Планируете ли вы свой следующий день?

Посвятите некоторое время описанию этого дня. Не стесняйтесь деталей: если вы мечтаете о том, чтобы иметь камин итальянского мрамора – включите его в описание. И главное – пишите всё в настоящем времени. *«Я просыпаюсь... я вижу... я еду»*, а не *«Я проснусь... я увижу»*.

Когда вы опишете всё, что подсказывает вам воображение, у вас получится текст. Как я уже писал во введении, в пе-

реводе с греческого «текст» – это «ткань». Попробуйте продолжить ваши фантазии и завернитесь, оденьтесь в эту ткань, примерьте на себя своё будущее. Как вам? Комфортно? Не холодно, нигде не жмёт? Значит, всё правильно, это именно ваше!

То, что вы сформировали в своём сознании, – это ещё не цель, это пока только видение будущего. Когда оно подсознательно закрепится, то станет руководить вашими действиями, направлять их в нужную сторону.

Например, если в вашем будущем вы занимаетесь совсем другим делом, чем в настоящем, ваше подсознание станет уже сейчас искать и подсказывать вам способы сменить работу, чтобы приблизиться к желаемой деятельности.

Видение формируется в трёх измерениях: **быть, уметь, иметь.**

Открытые вопросы, на которые вы только что отвечали, как раз и помогают вам сфокусироваться на этих трёх уровнях.

Первый уровень: Я есть.

Кто я? Какой я? Чем занимаюсь?

Для себя я формулирую так:

Я – востребованный и успешный автор и ведущий курса «Стратегическое мышление», тренер, предприниматель.

Опишите и вы себя в будущем, используя прилагательные, метафоры или выражение «*Я тот, кто...*».

Второй уровень: Я умею.

Что я умею делать, что могу дать людям, какую пользу я приношу своими умениями?

Про себя я скажу:

Я умею находить, анализировать, структурировать и адаптировать материал, обобщать его в уроках и делать понятным и полезным для участников моих курсов.

Третий уровень: Я имею.

Что я имею в результате своей деятельности? В каких показателях это можно измерить?

Например:

Я имею такой-то уровень дохода, такую-то собственность, такие-то результаты моих учеников, а также их благодарность, выраженную в отзывах.

Запишите ваше видение в трёх измерениях, при этом помните, что ключевое измерение – первое. Второй и третий уровни являются следствием первого.

Качество и уровень жизни

Я хочу пояснить такие понятия, как уровень и качество жизни. На первый взгляд может показаться, что их смысл близок. В действительности же между ними огромная разница.

Уровень жизни – это то, к чему нас постоянно призывает реклама: последняя марка машины, самый продвинутый айфон, популярные бренды, модные мероприятия и так далее. Стараясь поддерживать заданный рекламой уровень жизни, многие люди тратят большие деньги на неоправданную роскошь, перекладывая заработанные рубли в чужие карманы.

Галстук за 30 000 точно так же располагается на вашей груди, как и галстук за 3 000. Возможно, он более приятный на ощупь. Оправдывает ли это 10-кратную разницу в стоимости? А главное, приближает ли вас к цели?

Неправильно думать, что, работая по восемнадцать часов в сутки, вы сможете заработать все деньги мира и стать счастливым и богатым.

Качество жизни – это объективные биологические условия, физическое здоровье, о котором мы говорили в предыдущей главе: здоровое питание, полноценный сон, хороший отдых и так далее.

Высокое качество жизни, как правило, не требует боль-

ших затрат. На годовой абонемент в спортзал вы потратите меньше, чем на несколько посещений модного гольф-клуба. Полноценный обед в ресторане будет стоить немного дороже, чем перекус фастфудом, но убережёт желудок от язвы – а это, согласитесь, важнее, ведь желудок вам ещё пригодится, другого не будет.

Помните также, что организму необходим отдых.

Неправильно думать, что, работая по восемнадцать часов в сутки, вы сможете заработать все деньги мира и стать счастливым и богатым.

Скорее, вы заработаете невроз, депрессию и прочие сопутствующие расстройства. Это вам нужно?

В общем, призываю вас уделять постоянное внимание качеству вашей жизни.

Социальное окружение

Каждый из нас живёт в окружении других людей и подвергается их влиянию. Вы не можете избежать этого и, в свою очередь, сами влияете на тех, с кем взаимодействуете.

Социальные связи обладают большой силой. Человек по умолчанию синхронизируется с теми, кто находится рядом. Социологи говорят, что наши мысли есть среднее арифметическое мыслей, а наш заработок – среднее арифметическое заработка тех, кто нас окружает.

Вы наверняка замечали, что общение с одними людьми придаёт вам энергии, воодушевляет и бодрит, а общение с другими, наоборот, утомляет и вызывает негативные эмоции.

Тем не менее в вашей власти выбирать своё окружение и структурировать общение.

Это не означает, что вы должны немедленно заменить старых приятелей и нелюбимых родственников на новых!

Сделайте следующее: сократите встречи с теми, с кем вам не хочется встречаться. Не стесняйтесь быстро заканчивать утомительные и пустые разговоры. И наоборот, чаще общайтесь с теми, кто на вас благотворно влияет. Найдите среди своих друзей или коллег единомышленников по продвижению в будущее. Поделитесь своими планами с семьёй, убедите их оказывать вам всестороннюю поддержку. Вводите в

своё окружение успешных, позитивных людей; вступайте в сообщества такого плана.

И вы увидите, как ваша жизнь понемногу станет разворачиваться в желаемом направлении.

Практика

Первое задание практики – написать эссе на тему «Моя жизнь через двадцать лет». Обязательно выполните задание письменно! В ходе выполнения ответьте на вопросы:

- ◆ Где я?
- ◆ Какой я?
- ◆ Кто меня окружает?
- ◆ Чем я занимаюсь?
- ◆ Почему мне важно жить именно такой жизнью?

Затем пройдите по всем трём уровням видения (быть, уметь, иметь), запишите то, что у вас получилось, а после проанализируйте ваше социальное окружение. Наметьте шаги, которых будете придерживаться уже с сегодняшнего дня.

Представленные в этой главе практические задания – картина вашего будущего, три уровня и анализ окружения – можно делать регулярно. Картина может корректироваться и обрастать новыми деталями, это будет влиять и на содержание уровней, а шаги будут меняться по мере продвижения вперёд.

Всё это – подготовительная работа к постановке и достижению целей.

Работайте над собой, и пусть это приносит вам удовлетворение и радость!

Глава 6. Инструменты ближнего действия

Если вы вдумчиво читали и серьёзно выполняли задания предыдущих глав, то у вас на данный момент уже есть понимание, что вы можете построить вокруг себя тот мир, в котором всегда хотели жить. У вас для этого имеются все необходимые ресурсы, а главный ресурс – это вы сами. В этой главе мы поработаем с целями, видением, намерениями. Научимся их правильно формулировать и гармонично встраивать в жизнь.

О целеполагании можно говорить много, ибо это очень серьёзная и объёмная тема. Я исхожу из того, что цели ставить нужно. Это как ввод координат в навигаторе: когда есть конечный адрес, то рано или поздно, одной дорогой или другой вы туда попадёте. Если не знаешь, чего хочешь, проведёшь жизнь в куче того, чего никогда не хотел. Бесцельное существование, по моему убеждению, равно бессмысленному.

Однако начнём мы с ещё одной важной мысли: **каким языком мы говорим, таким языком и мыслим**. А так как мы с вами развиваем мышление, значит, должны работать и со своим языком.

Проактивный язык

Человек – существо социальное. Все мы живём среди людей, и речь – наш главный инструмент взаимодействия. Инструмент очень значимый и многофункциональный.

В этой главе я хочу дать вам новый термин: **вговаривать**. Это не совсем обычное слово – в словарях его нет, но оно максимально точно отражает некоторые психологические аспекты стратегического мышления.

Произнося что-то вслух, человек закрепляет смысл и образ сказанного в своём сознании. Объясняя что-то другому, он объясняет это себе. Убеждая другого, он убеждает себя.

В любой беседе, что бы мы ни произносили вслух, мы прежде всего разговариваем сами с собой, вговариваем этот текст в себя. Это значит, что любое произнесённое нами слово воздействует на нас самих. И зачастую воздействует даже сильнее, чем на слушателей.

Произнося что-то вслух, человек закрепляет смысл и образ сказанного в своём сознании. Объясняя что-то другому, он объясняет это себе. Убеждая другого, он убеждает себя.

Все мы помним, как школьные учителя, давая задание выучить стихотворение или правило, настаивали: «Учите вслух!» И верно – учить стих про себя бессмысленно, он практически не запоминается, а если и с трудом запомнится,

то воспроизвести его потом вслух решительно невозможно.

Устное слово – большая сила! Поэтому будьте внимательны к тому, что говорите вы, и к тому, что говорят другие. Внимательность к словам рождает внимательность к мыслям и поступкам.

Кстати, немаловажно, какие глаголы человек использует в речи. Глагол – это действие. Есть сильные, конкретные глаголы, обозначающие определённое действие: решил, написал, купил, сделал; а есть слабые, неопределённые: подумал, собирался, пытался, хотел... Слово – отражение мыслей. Глаголы, употребляемые человеком в речи, очень хорошо его характеризуют.

И они же на него влияют, формируют его действия. Понаблюдайте за своей речью – как вы говорите? Что вы вговариваете в себя? Сравните, например: *«Я пойду туда завтра»* и *«Я постараюсь сходить туда завтра»*. *«Я решил сделать это»* и *«Я собираюсь подумать, не сделать ли мне это»*. Чувствуете разницу?

Если вы хотите получать результаты, которые будут менять вашу жизнь к лучшему, нужно говорить точные слова и совершать точные действия.

Приведу в пример себя. Возьмем дневник достижений, в котором я подвожу итоги каждого дня. Результат каждого дела я отмечаю в измеримых параметрах: не просто *«почитал книгу»*, а *«прочитал двадцать страниц и сделал конспект»*. Не просто *«старался слушать себя»*, а *«слушал себя, отме-*

тил самые частые слова (такие-то). Решил заменить слово «потом» на конкретное время, тренировался в этом». Старайтесь конкретизировать свои образы, использовать активные глаголы и вписывать измеримые результаты.

Если в дневнике записано, что позавчера я законспектировал три страницы, вчера пять, а сегодня десять, то это – реальный, видимый прогресс. Из сделанных дел складывается наилучший результат прошедшего дня. День за днём, месяц за месяцем конкретные результаты ведут меня дальше, к моей большой цели – созданию Университета стратегического мышления.

Помните, что стратегическое мышление заключается также и в том, чтобы формировать свою речь. Избавляйтесь от неопределённых, ничего не значащих слов в своей голове и в своём языке, вводите точные глаголы и действуйте соответственно. Записывайте свои действия и их результаты. И тогда вы увидите, как понемногу меняется ваша жизнь, а вы движетесь в нужном направлении к поставленным целям.

Каждое слово и каждое действие – это посев. Вы сеете семена и собираете урожай. Хотите хороший, богатый, здоровый урожай – думайте заранее, что именно стоит сеять, и готовьте правильные семена.

Прислушивайтесь и к тому, что и как говорят люди вокруг вас. Теперь вы знаете, на что нужно обратить внимание в речи. Какие люди рядом с вами? В чём они себя убеждают и какую вербальную систему создают?

Каждое слово и каждое действие – это посев. Вы сеете семена и собираете урожай.

Хотите хороший, богатый, здоровый урожай – думайте заранее, что именно стоит сеять, и готовьте правильные семена.

Скажем, вы начальник и беседуете с кандидатом на вакансию. Проанализируйте, какие глаголы чаще всего звучат в его речи: попробую, постараюсь, подумаю, не уверен или сделаю, знаю, могу, уверен. В первом случае вряд ли этот товарищ будет хорошим дополнением к вашей команде. Так же и наоборот, если вы соискатель и беседуете с возможным работодателем, что вы слышите: конкретику или туманную неопределённость? Вот и подумайте, подходит ли вам это место.

Инструмент +CSMARTE

Цели нужно ставить правильно. Неправильно поставленные цели либо недостижимы, либо опять же бессмысленны. И то и другое плохо. Но что значит ставить цели правильно? Давайте разберёмся.

У вас есть картина желаемого образа жизни, ценности и календарь достижений на пять лет. В соответствии с выбранными ценностями поделите вашу картину будущей жизни на сектора:

- ◆ профессиональная деятельность;
- ◆ деньги;
- ◆ отношения;
- ◆ здоровье;
- ◆ отдых;
- ◆ семья.

Чтобы соотнести цели и ценности, я прошу вас подумать и записать по одной цели для каждой из ваших ценностей. Например, если в списке ценностей у вас фигурирует семья, то какую цель вы себе поставите на пятилетний период? Жениться? Завести детей? Укрепить отношения внутри своей семьи? А может быть, стать опорой родителям? Всё это – достойные цели, но для начала выберите какую-то одну. И так по каждой ценности. Это и есть **среднесрочное планиро-**

вание.

Не огорчайтесь, если у вас не получится прописать все цели с первого раза – это непростая задача. Но обдумывая её, вы тоже проделываете внутреннюю работу над собой. Более того, цели могут меняться в процессе жизни. А могут расширяться или объединяться. И это нормально, ведь сам человек – это процесс, а не манекен.

Облегчит постановку целей такой инструмент, как **+CSMARTE**. Возможно, вы знаете методику целеполагания SMART (specific – соответствующий специфике, конкретный, measurable – измеримый, achievable – достижимый, relevant – релевантный, согласованный, time bound – определённый по времени). Я добавляю к этим параметрам в начале плюс и букву С (controllable – контролируемый) и в конце Е (ecological – экологичный).

Итак, исходя из желаемого образа жизни, формулируем цели, отвечающие названным параметрам.

1. Плюс («+») означает позитивную формулировку. Любая цель должна звучать позитивно, без частицы «не». «Зарабатывать 100 000 рублей в месяц» – правильная цель. «Не горбатиться за 30 000 рублей» – неправильная. Наш мозг отбрасывает частицу «не» и воспринимает утверждение ровно наоборот. Если вам сказать: «Не думай о синем слоне!», то ваш мозг будет действовать вопреки призыву. Поэтому загружаем в мозг только позитивную информацию!

2. Контролируемая. Ставьте себе цели, достижение ко-

которых зависит только от вас, которые находятся в зоне вашего контроля. Вы взяли на себя тотальную ответственность за свою жизнь, поэтому рассчитывайте именно на себя. Такая цель, как «Мир во всём мире», ни в какой степени не находится в зоне вашего контроля.

3. Конкретная, имеющая спецификацию. Цели не должны быть размытыми, неопределёнными, слишком общими – в этом случае не очень понятно, чего нужно достичь. «Зарабатывать больше» – размытая цель. «Зарабатывать 100 000 рублей в месяц» – конкретная.

4. Измеримая. Поставленную цель нужно измерять в каких-нибудь единицах: доходы – в рублях, имеющихся на вашем банковском счёте; квартиру или дом – в квадратных метрах; увеличение мускульной массы – в килограммах и сантиметрах и так далее.

В чём сможете измерить свой успех вы – в килограммах, рублях, штуках, метрах? Сможете ли прикоснуться к цели, понюхать или подержать в руках? Это важный критерий, так как расплывчатые, неконкретные, неосязаемые цели, как правило, никогда не достигаются именно потому, что их достижение невозможно зафиксировать.

5. Достижимая. Ставьте себе реальные цели, которых вы действительно можете достичь в течение года. В противном случае, не достигнув цели, вы разочаруетесь и решите всё бросить. Например, если вы занимаетесь музыкой, подумайте, что для вас более реально в этом году: получить премию

«Грэмми» или занять одно из призовых мест в городском конкурсе молодых исполнителей? Используем искусство малых шагов!

Нет смысла ставить себе заведомо недостижимые цели, даже если очень хочется. Можете ли вы через пять лет возглавить «Газпром», если сейчас вы ещё не окончили университет? Вряд ли. Но начать свой стартап и добиться в нём успехов – вполне реально.

6. Релевантная. Для меня это главный параметр в формуле. Цели не будут иметь никакой силы, если они не являются сонаправленными. Задачи, которые вы ставите себе в каждом секторе, должны поддерживать и дополнять друг друга. Разнонаправленные, противоречивые цели создадут хаос и в вашем мозгу, и в вашей жизни. К примеру, если в секторе «семья» вы ставите цель обзавестись первенцем, а в секторе «отдых» – провести 6 месяцев занимаясь альпинизмом, то это – разнонаправленные цели. В этом примере сонаправленной целью в секторе «отдых» будет покупка семейного абонеента в бассейн для родителей с грудными детьми.

7. Привязанная к конкретному сроку. Если мы ставим пятилетнюю цель, то мы говорим о периоде в пять лет: например, сейчас сентябрь 2019 года, значит, цель должна быть достигнута к сентябрю 2024 года.

8. Экологичная. Это довольно широкое понятие и включает разные смыслы. Цель можно считать экологичной, ес-

ли она соответствует принципу «не навреди» (окружающим людям, природе, своему городу). Другой смысл: экологичная цель – та, которая принесёт пользу вашим близким, семье, сделает их жизнь комфортнее, лучше, здоровее.

Дам вам ещё один полезный совет. Если вы запланировали что-то сугубо вещественное – покупку автомобиля, квартиры, коттеджа, яхты и так далее – сделайте тест-драйв. Я имею в виду вот что: скажем, вы записали в свой список покупку 3-комнатной квартиры в определённом районе вашего города. Найдите и арендуйте квартиру такого типа, например на 3 дня или неделю. «Примерьте» её на себя, почувствуйте, как вам будет там житься. Вы быстро поймёте, ваше это или нет. Если это ваше, то тест укрепит вашу цель, делает её более осязаемой. А бывает, после таких тест-драйвов люди корректируют свои цели.

Так, записывая свои цели, оценивайте каждую из них по этим показателям, корректируйте и оттачивайте, опираясь на стратегическое видение желаемого образа жизни.

Сонаправленность целей

Как я уже писал выше, для меня релевантность, согласование целей – это самый главный параметр в формуле, поэтому я хочу остановиться на нём подробнее. Возможно, из школьного курса геометрии вы помните, что сумма разнонаправленных векторов равна нулю. То есть если ваши цели отвечают практически всем параметрам +CSMARTE, но являются разнонаправленными, то, возможно, вы не достигнете ни одной из них. Поэтому так важна сонаправленность целей при их постановке.

Вот, скажем, наш знакомый менеджер Кирилл собирается в течение ближайшего года поменять работу, купить новую машину, отдохнуть на море, жениться и начать заниматься самбо. Осуществление каждой из этих целей требует определённых действий, и все они направлены в разные стороны. Уехав отдыхать на море, он теряет возможность занять очень хорошую вакансию. Кроме того, ему приходится выбирать – дорогая машина и скромненькая свадьба или широкая свадьба и подержанная машина. И, наконец, занятия самбо мешают ему проводить больше времени со своей невестой, а она уже и так недовольна, что приходится выбирать между свадьбой и машиной.

И что в итоге? Вполне может быть, что, разрываясь между своими целями, Кирилл осуществит одну из них ценой по-

тери сил и нервов, а на все остальные махнёт рукой. Год для него закончится неудовлетворительно.

Я сам всегда проверяю свои цели на релевантность.

Например, если для меня важно быть профессионально востребованным, то я не буду в ценности «Отдых» писать: *«Провести полгода в Таиланде, отдыхать, ничего не делать»*. Совершенно очевидно, что за полгода безделья я потеряю большинство рабочих навыков и всю достигнутую до этого востребованность. Но если я напишу: *«Найти такой способ отдыха, который позволит мне за короткий период полностью восстанавливать силы для дальнейшей работы»*, – то цель будет сонаправленной. Так же как и с долгосрочными целями, мы пишем пятилетние цели в настоящем времени: *«Я имею... я зарабатываю... со мной живут...»*

Моя главная долгосрочная цель, вдохновляющая меня идея – создание Университета стратегического мышления, в котором я вижу четыре кафедры: практическая психология, естествознание, стратегия и лингвистика. Все прочие мои цели, среднесрочные и краткосрочные, подчиняются этой идее. Они все сонаправлены с ней.

Я веду занятия в группах, пишу статьи, снимаю видеоролики, сам постоянно учусь, занимаюсь укреплением своего здоровья – и вся эта разнообразная деятельность имеет один и тот же вектор: в направлении главной цели. Я даже на отдыхе, в отпуске, обязательно делаю что-нибудь, что приблизило бы меня к ней хотя бы на полшага. Например, читаю

нужную книгу или отрабатываю новую нужную привычку.

У меня нет машины – я продал её, когда понял, что она требует слишком много внимания и дополнительных действий, которые отнимают время. Вместо этого я езжу на такси и нахожу это гораздо более удобным. Например, в это время я могу либо ещё раз просмотреть материал к занятию, либо послушать музыку, которая настраивает меня наилучшим образом. То есть обладание автомобилем не является для меня сонаправленной целью.

А вот моё собственное обучение – да, это релевантно. Я прошёл десятки тренингов, курсов, мастер-классов и продолжаю посещать всё новые. И в каждом из них я ищу что-то, что можно использовать для расширения и углубления моего курса. Более того, где бы я ни учился, я рассказываю соученикам о своём курсе – и бывает, что они записываются ко мне на обучение.

Итак, призываю вас обязательно обращать внимание на согласованность ваших целей, чтобы они не были «лебедем, раком и щукой».

В-третьих, при постановке целей нужно исходить из образа вашего «я» через 15–20 лет и идти к желаемому будущему. Одна из важнейших составляющих образа будущего – дело своей жизни. Это в большей степени относится к мужчинам, чем к женщинам, так как мужчина реализуется именно в каком-то деле, в то время как женщина – более гибка и может реализоваться в воспитании детей или создании се-

мейных ценностей.

Дело жизни, в моём понимании, – это то, как мы проявляем себя, преобразуя жизнь общества вокруг нас. Мои слушатели, начиная задумываться об этом, иногда очень круто меняли свою жизнь, так как к ним приходило понимание, что они занимаются не своим делом. И им не очень-то хотелось достигать высот в занятии, которое не давало им возможности проявить себя.

Да, менять жизнь непросто. Но ведь далеко не всем требуются крутые повороты, иногда достаточно просто внести коррективы.

Скажем, вы менеджер по продажам в мебельной компании. Но продажи наводят на вас тоску, а вот дизайном мебели вы бы занялись с удовольствием, прямо руки чешутся. Отлично, давайте! Важно не место, которое вы занимаете, а направление, в котором вы двигаетесь.

Есть отличное, сильное выражение: *«Выше скорость – выше точность»*.

Да, менять жизнь непросто. Но ведь далеко не всем требуются крутые повороты, иногда достаточно просто внести коррективы.

Посмотрите на телегу: она движется неторопливо, кряхтит на ходу, кузов её кривоват, в днище щель, оглобли разной толщины, колёса слегка неровные по окружности, и вся она такая... приблизительная. А вот автомобиль: в нём уже гораздо бóльшая пригнанность и точность деталей, с кри-

выми колёсами на нём не поедешь, хотя и случаются погрешности. И совсем другое дело – самолёт: только благодаря филигранной и слаженной работе всех деталей он развивает огромные скорости и преодолевает гигантские расстояния. Аналогично и с целями: чем точнее и детальнее вы их пропишете, тем быстрее к ним придёте.

Что бы вы ни делали, спрашивайте себя: *«Для чего я это делаю? Что я сею? Куда это меня ведёт?»* В этом и заключается стратегическое мышление, не правда ли?

Декартовы координаты (квадрат Декарта)

А теперь ещё один очень интересный инструмент – **квадрат Декарта, или Декартовы координаты**.

В чём смысл этого инструмента? Дело в том, что, ставя себе цели, человек думает только о выгодах, которые он приобретёт. И редко кому приходит в голову задуматься о проблемах, которые могут при этом возникнуть. А ведь за всё приходится платить. Декартовы координаты позволяют учесть это и оценить поставленную цель с четырёх точек зрения (поэтому квадрат).

Первая: *«плюс – плюс»*. Какие есть позитивные моменты в достижении вами данной цели? Что хорошего появится в вашей жизни, когда вы её достигнете?

Вторая: *«плюс – минус»*. Какие позитивные моменты есть в НЕдостижении цели? Что хорошего будет, если вы её не достигнете?

Третья: *«минус – плюс»*. Какие минусы есть в достижении цели? Что плохого может случиться, если вы её достигнете?

Четвёртая: *«минус – минус»*. Какие минусы в НЕдостижении этой цели?

При заполнении двух последних полей некоторые люди переосмысливают и корректируют свои цели. Бывает, что негативные стороны достижения цели перевешивают пози-

тивные при ближайшем рассмотрении. Вот поэтому работа с Декартовыми координатами очень важна – она даёт глубокое понимание, действительно ли вам необходимо то, к чему вы так стремитесь. Лучше отказаться от изначально неверной цели, чем напрягаться, достичь её и убедиться, какую большую ошибку вы совершили.

Рассматривая каждую цель сквозь призму +CSMARTE и Декартовых координат, вы формируете у себя объёмное, всестороннее видение среднесрочных задач. Прodelайте такой анализ с каждой из ваших целей и не бойтесь расстаться с теми, которые на поверку оказались не такими уж выигрышными.

Целевые результаты и процессы

Допустим, вы запланировали пробежать марафон.

Целевым результатом будет именно преодоление 42-километровой дистанции. Целевыми процессами – постоянные тренировки, долгосрочная и регулярная подготовка к марафону с постепенным наращиванием нагрузок.

В процессе подготовки к результату каждый из нас зарабатывает навыки, привычки, делает малые шаги – и на этом пути цель оказывается не конечной точкой, а побочным эффектом!

Моя долгосрочная цель (целевой результат): изучение транзактного анализа и экологии человека в старших классах общеобразовательных школ, так как я считаю эти знания очень полезными не только для взрослых, но и для подростков. Процесс, который приведёт меня к этому результату: регулярное проведение занятий, совершенствование и адаптация материалов для подросткового возраста, периодические публичные выступления, записи онлайн-уроков, широкое распространение идей моего курса.

В процессе подготовки к результату каждый из нас зарабатывает навыки, привычки, делает малые шаги – и на этом пути цель оказывается не конечной точкой, а побочным эффектом!

Другими словами, целевые процессы помогают вам вы-

строить свою жизнь так, что ежедневные действия в повседневной жизни сами ведут вас к главному результату.

Привычка первична, масштаб вторичен – помните? Малые, но продуманные и полезные привычки выведут вас к воплощению таких масштабных целей, о каких вы раньше и мечтать боялись.

Цели, средства и атрибуты

Любую цель можно разделить на три измерения: **цели, средства и атрибуты.**

Помните, в прошлой главе мы с вами тоже говорили о трёх измерениях? Только назывались они: **быть, уметь, иметь.** Так вот, фишка в том, что эти три измерения совпадают, совмещаются!

Цель = Быть. Кем вы хотите быть, каким вы хотите быть, где вы хотите быть? Это и есть настоящая, глобальная, всеобъемлющая цель.

Средства = Уметь. Какие свои умения, навыки, ресурсы и знания вы использовали для достижения цели? С помощью каких материальных средств вы её воплотили?

Атрибуты = Иметь. Что вы приобретаете в результате достижения цели? Это, есть побочные эффекты (деньги, квартира, признание, благодарность и прочее).

Многие люди ставят для себя целью деньги. Неправильно! Деньги являются побочным эффектом достижения цели. Они не могут и не должны сами по себе быть целью.

Факт достижения целей во многом является следствием того, кем вы являетесь, что вы умеете делать и чем вы занимаетесь. Вы уже отвечали на эти вопросы. Их смысл в том, что достижение цели будет являться побочным эффектом ваших новых знаний и навыков. То есть вы работаете над со-

бой, над своим развитием и профессионализмом и в результате этого осуществление цели происходит как бы само собой.

Поясню на примере. Допустим, один мой знакомый поставил цель: купить себе «Феррари». Денег на машину у него нет. Но очень хочется. Есть лёгкий (на первый взгляд) вариант – взять кредит, приобрести автомобиль, поставить его под окном и любоваться им каждый день. Параллельно отдавать банку деньги в течение многих месяцев. И нет никакой гарантии, что этот кредит он сможет выплатить, ведь зарплата его не увеличилась.

Но есть другой вариант. Повысить свои профессиональные компетенции, скажем, пройдя курс повышения квалификации. Затем занять более высокооплачиваемую должность. Параллельно обучиться грамотному инвестированию денег для получения пассивной прибыли, а также пройти курсы вождения и получить права. И через некоторое время, саккумулировав собственные деньги, купить «Феррари». Вместе с новым автомобилем у моего знакомого также появится целый набор новых знаний и умений. А это – поверьте мне – никогда не бывает лишним.

Запомните, необходимо фокусироваться на высшем уровне – **быть**, использовать все имеющиеся средства для его достижения, и тогда атрибуты появятся естественным образом, они просто не могут не появиться. Такое видение выработается у вас постепенно. А на данном этапе, составляя

список своих целей, помечайте, к какому из уровней относится каждая из них: быть, уметь или иметь.

Другими словами, достижение вами материального благополучия должно быть следствием того, кто вы есть, что вы умеете и что вы реально делаете.

Опыт достижения цели

Представьте, что конкретная цель уже достигнута, и опишите свои действия и ощущения. Это упражнение похоже на описание желаемого образа жизни, но применительно к конкретной цели из вашего списка. Описание должно быть в настоящем времени, и начинайте предложения с местоимения «я».

К примеру с марафоном:

«Я следую своему графику тренировок и тренируюсь уже месяц. Я чувствую, как моё тело укрепилось, я пробегаю каждый день на один километр больше, и это даётся мне легко. Дыхание перестало сбиваться, я научился экономить силы. Я знаю, что скоро буду готов к дистанции!»

И так по каждой цели. Ещё раз повторю: все создаётся дважды – сначала в воображении, потом в мире реальном.

Краткосрочные цели

В нашем движении от общего к частному мы подошли к краткосрочным целям. Обратимся снова к линии времени. У левого края листа – точка 10 сентября 2019, у правого края – 10 сентября 2024. Поделите эту линию на 5–10 отрезков, каждый отрезок условно будет равен одному году или шести месяцам – на ваше усмотрение.

Исходя из вашего видения будущего, определите в каждом полугодии какие-то ключевые шаги, которые вы сделаете на этом пути, чтобы достичь желаемого результата.

На этом этапе мы уже не просто формулируем цели – мы пишем чёткий план их достижения. Начинаем прямо сейчас, ведь хороший план сегодня лучше идеального плана завтра. С этого дня возьмите привычку ежедневно делать что-то для реализации ваших целей. Как говорится, путь в тысячу миль начинается с первого шага, а первый шаг вы сделаете сегодня.

Например, сейчас вы живёте в съёмной квартирке-студии, а через пять лет видите себя в собственном трёхэтажном коттедже на участке в пять гектаров. Коттедж с участком не свалится на вас в одночасье из ниоткуда. Как вы к нему придёте? Вероятно, сначала смените работу, достигнете определённого уровня дохода, затем будете выбирать место, покупать землю, подбирать архитектора, заказывать проект, стро-

ить.

Или другой пример, допустим, сейчас вы снимаете крошку-студию на окраине своего города, через 20 лет вы видите себя владельцем трёхуровневого видового пентхауза в центре Москвы, а на ближайшие пять лет вы ставите себе цель переехать в собственную квартиру в центре своего города.

Что вы можете сделать за один год? Вот варианты: сделать тест-драйв желаемой квартиры (я писал об этом чуть выше); решить для себя, будете ли вы покупать вторичку или новостройку; познакомиться с наиболее надёжными риелторскими компаниями и выбрать, с кем вы будете работать; найти и ознакомиться со всеми отзывами о разных застройщиках; определить свои приоритеты при покупке недвижимости; подсчитать примерную стоимость квартир в нужном вам сегменте; разузнать об ипотечных программах; поговорить со всеми своими знакомыми, недавно купившими недвижимость, и расспросить их о недостатках или подводных камнях. Список можно и продолжить.

Это только по одной цели, а у вас их несколько. Запишите все свои возможные действия, распределите очерёдность, скоординируйте их между собой, уберите те, что не вписываются в план. По каждой цели назначьте первый шаг – что именно и когда именно вы сделаете. И один из шагов должен быть сделан сегодня.

Продвигаясь вперёд, необходимо себя поддерживать, верно? Придумайте для себя поощрения за особые успехи или

за более быстрое достижение целей. Или даже просто с определённой периодичностью балуйте себя – но только если вы действительно это заслужили. Вот хотя бы за свой первый шаг! От чего в жизни вы получаете удовольствие? Может быть, от походов в кино на фестивальные фильмы, или от неторопливых ужинов в элитных ресторанах, или от поездок к другу на дачу. Разрешайте себе эти вещи в награду за движение к целям. Пусть ваше бессознательное делает свою работу с удовольствием, зная, что будет подарок!

Обязательно ведите дневник, записывайте в него ваши ежедневные шаги, какими бы они ни были. Помните про измеримость? Так вот, ежедневное измерение вашего прогресса очень важно. Так вы приучите себя видеть даже малые изменения, незаметные для окружающих, но имеющие значение для вас.

Японцы считают, что быстро – это медленно, но без остановок. Именно так и следует действовать.

Когда такая ежедневная фиксация войдёт у вас в привычку, вы скоро почувствуете, что ваш фокус внимания постоянно удерживается на работе по достижению целей уже без ваших усилий. Вы будете гораздо меньше (а может быть, и вообще перестанете) отвлекаться на вещи, которые вам навязывают извне – телевидение, рекламные акции, все эти «покупайте только сегодня и только у нас», бессмысленные ток-шоу и прочее. А это, в свою очередь, значит, что вы сможете гораздо больше времени и энергии направлять на реали-

зацию своих истинных целей.

Пожалуй, мы могли бы поучиться у природы, например – у кого бы вы думали? У дятла. Вам наверняка приходилось слышать в лесу или на даче этот дробный стук клюва по стволу дерева. Пробить дыру в дереве не очень легко, и дятел не пытается сделать это с одного удара – ведь он только сломал бы себе шею при этом. Нет, он слышит червяка под корой и долбит в этом месте аккуратно и постепенно. Постучал – прислушался: здесь червяк или переместился? Если тот уполз, дятел корректирует направление своих ударов и продолжает с той же методичностью. Вот поэтому он никогда не останется голодным.

Такой алгоритм действий приносит успех. Любое развитие происходит постепенно, мгновенным бывает только разрушение. И я – за постепенность и плавность; я против кавалерийских атак и революционных скачков.

Японцы считают, что быстро – это медленно, но без остановок. Именно так и следует действовать.

Тем более с мотивацией проблем нет: ваши цели вытекают из ваших ценностей и подкрепляются вашими мечтами.

Практика

Это была очень большая глава, и, возможно, выполнение заданий потребует у вас много времени. Не торопитесь, идите последовательно, а пока поведём итоги.

Наблюдайте за тем, что и как вы говорите, какие слова используете. Тренируйте проактивный язык: я решил, я выбрал, я сказал. Продолжайте вести дневник и выполнять практики из четвёртой главы.

Исходя из желаемого образа жизни, состоящего из нескольких секторов, и опираясь на +CSMARTE, сформулируйте среднесрочные цели. Следите за тем, чтобы цели были сонаправленными! Это обязательное условие их достижения. Затем оцените цели по квадрату Декарта. Опираясь на три измерения – быть, уметь, иметь – зафиксируйте целевой результат и распишите целевые процессы.

Опираясь на среднесрочные цели, определите краткосрочные (на год или полгода). Составьте календарь шагов к цели. Продумайте позитивное подкрепление и смело сделайте первый шаг.

Вам кажется, это слишком сложно? Просто вы раньше никогда не занимались постановкой целей так серьёзно! Вас ждёт осуществление всех ваших мечтаний и надежд – разве это не стоит того, чтобы подойти к вопросу глубоко и приложить некоторые усилия? Скоро вы начнёте получать первые

результаты, втянетесь, и подобная работа над собой станет доставлять удовольствие.

Глава 7. Стратегия достижения цели

Будучи автором курса по стратегическому мышлению, я берусь утверждать: без точно выстроенной, продуманной стратегии любое серьёзное начинание обречено на неудачу.

Именно поэтому мы с вами так тщательно готовимся к достижению целей, начиная издалека и двигаясь небольшими, но уверенными шагами: такое движение – это наша стратегия. В этой главе поговорим о том, как подойти к созданию успешной стратегии для любого дела.

Уровни стратегии

Пять уровней стратегии можно представить себе в виде пятислойной пирамиды.

Нижним слоем будет **технический уровень** – то, что человек имеет. Ваше оснащение на данный момент: недвижимость, автомобиль, знания и умения, физические данные и прочее. Например, у фехтовальщика это его шпага и подготовка.

Следующий, **тактический уровень** – способность использовать это оснащение. Как говорится, у мастера в руках и палка станет арбалетом. Высоким тактическим уровнем можно компенсировать недостатки технического уровня. В фехтовальном поединке победит не тот, у кого длиннее шпага, а тот, кто лучше ею владеет.

Оперативный уровень находится посередине. Здесь вы показываете своё умение выстраивать операции, используя тактические и технические ресурсы, которые находятся в вашем распоряжении. Имея не очень длинную шпагу и не слишком большой опыт поединков, фехтовальщик всё же может одолеть противника, если он владеет гибкостью, скоростью, способностью предугадывать выпады противника и отвлекать его внимание.

Более высокий уровень – **театр военных действий**. Способен ли наш фехтовальщик учитывать конфигурацию

местности и ситуацию: расположение солнца, направление ветра, ямку за спиной противника и так далее? Может ли он заставить солнце и ветер работать на себя?

Высший уровень – **большая стратегия**. Если фехтовальщик заранее подготовился и отработал все предыдущие уровни, то победа ему обеспечена априори.

Теперь представьте на месте фехтовальщика себя и свой желаемый образ жизни. Нам с вами важно обеспечить себе несомненное достижение целей, и для этого вы должны различать пять уровней стратегии.

Когда человек ставит себе целью техническую задачу (нижний уровень) – купить машину – важно интегрировать это действие в генеральную линию, проходящую через все остальные уровни. Покупка машины не является самоцелью. Для чего она вам? Как вы будете её использовать? Какие операции выполнять с её помощью? Каким образом машина приведёт вас к желаемому образу жизни?

Всё, что происходит на первом, втором, третьем и четвёртом уровнях, зависит от пятого: в соответствии со своей целью человек организует театр военных действий, обогащает арсенал тактик, знаний, умений, средств и ресурсов, развивает свой продукт и профессионализм.

Давайте рассмотрим весьма распространённую ситуацию: два парня борются за сердце девушки.

На техническом уровне побеждает тот, кто красивее, у кого шире плечи.

На тактическом – тот, кто владеет чувством юмора, умеет развеселить и развлечь девушку.

На оперативном – тот, кто умеет внимательно её выслушать, раздобыть нужную книгу, угостить её именно тем мороженым, которое она любит больше всего.

На уровне театра военных действий победит тот, кто подружится с её папой или братом, и таким образом будет воздействовать на подругу с двух фронтов.

На уровне большой стратегии выиграет тот, кто задаст себе вопрос: «А зачем вообще вести бой?»

Ведь самый лучший бой – этот тот, который не состоялся. Я не о том, что нужно махнуть рукой на девушку и уступить сопернику. Я о том, что выигрывать сражение нужно до его начала. В данном случае самый мудрый из ухажёров изначально построит стратегию таким образом, чтобы любимой даже и в голову не пришло думать о ком-то другом.

Элементы стратегии

Сейчас давайте создадим вашу эффективную стратегию. Для этого нужно учитывать её **четыре ключевых элемента**:

- ◆ контекст;
- ◆ разработка;
- ◆ анализ;
- ◆ воплощение.

Я объясню эти элементы на примере моего опыта по созданию активов на базе сайтов-лидогенераторов.

Я уже писал раньше, что занимался продвижением сайтов. Ко мне обращались предприниматели, которым нужно было продвинуть их сайты в поиске, сделать более посещаемыми. Например, компания по кузовному ремонту: они платили мне за то, чтобы я продвигал их сайт по ключевым словам, туда приходили бы целевые посетители и становились клиентами этой компании.

В процессе работы с чужими сайтами я понял, что вокруг меня происходят сотни и тысячи разнообразных бизнес-процессов, они создают денежные потоки, и на этих потоках можно ставить турбины, которые будут вырабатывать энергию (то есть деньги).

Это прекрасно работающая схема, выгодная всем трём

сторонам – заказчикам, мне и исполнителям.

В процессе работы с чужими сайтами я понял, что вокруг меня происходят сотни и тысячи разнообразных бизнес-процессов, они создают денежные потоки, и на этих потоках можно ставить турбины, которые будут вырабатывать энергию (то есть деньги).

Ремонт квартир, доставка мебели, ремонт коробок передач, аренда спецтехники – всё это, а также многое другое, может работать и на меня.

И в голове моей родились вопросы: *«Что я делаю, продвигая чужие сайты, – таскаю воду вёдрами или строю водопровод? Совершаю повторяющиеся действия или выстраиваю систему?»*

Так я постепенно пришёл к идее: нужно использовать потенциал, заложенный в территории. Если на какие-то работы и услуги есть спрос, то я мог бы создать предложение: собирать заявки и передавать их соответствующим исполнителям за вознаграждение. Для этого я делаю сайты-лидогенераторы, и они работают без моего участия, в то время как я занимаюсь другими делами или вообще уезжаю с семьёй на отдых.

Это и есть стратегия не прямых действий. Другими словами, она заключается в следующем: исследовать окружающее пространство, найти какой-то ручеёк, течение которого совпадает с направлением к нашим целям, и воспользоваться этим. Научитесь извлекать выгоду из того, что уже происхо-

дит. Поставьте сеть в ручейке и вытаскивайте рыбу, может попасться и золотая!

Главное – выстроить систему. Нет проку от того, чтобы раз в месяц приходиться с удочкой и надеяться на везение; а вот если вы поставите постоянную сеть, то можете рассчитывать на регулярный улов.

Конечно, поиск рек и ручейков потребует от вас фантазии и нестандартного мышления. Но поверьте: возможностей вокруг столько, что вы и не представляете. И как только начнёте размышлять о чём-то новом, выходящем за рамки рутинной жизни, в вашем мозгу появятся сотни новых нейронных связей. Это делает ваше мышление более гибким и вариативным. Вскоре вы начнёте видеть эти новые возможности и рычаги повсюду.

Помните барона Мюнхгаузена? Он оседлал пушечное ядро, летевшее в ту сторону, куда ему нужно было попасть. Это довольно рискованный способ передвижения, но принцип правильный: использование в своих интересах того, что и так уже происходит.

Этому, кстати, обучает и китайская традиция. Около 3000 лет назад в Китае был написан трактат о тридцати шести стратагемах. Стратагема – это алгоритм действий, направленный на решение какой-либо конкретной задачи, учитывающий положение и психологию объекта, а также особенности ситуации. Например, в трактате даётся вот такой совет: *«Когда не можешь ничего поделаться, старайся чем-ни-*

будь воспользоваться».

Главное – выстроить систему.

Нет проку от того, чтобы раз в месяц приходиться с удочкой и надеяться на везение; а вот если вы поставите постоянную сеть, то можете рассчитывать на регулярный улов.

В общем, стратегия не прямых действий – значимая часть стратегического мышления и очень важный навык. Вам необходимо его тренировать: производить разведку, копаться в интернете, изучать рынок, осматривать окружающую территорию, находить выгодное вам течение и придумывать, как его использовать.

Давайте рассмотрим все элементы стратегии подробнее.

1. Контекст стратегии

Контекст включает в себя три составляющих – местность, ситуация, течение.

В случае с сайтами-лидогенераторами **местностью (территорией)** является интернет: все действия совершаются в интернете – это и есть то пространство, где мы разворачиваем свою стратегию.

Ситуация – что происходит в этой местности. В моём примере это конкурентоспособность. Мне нужно было разобраться: высока ли конкуренция, каков спрос? кто потенциальные заказчики? какие виды котлов используются? Ремонт котельного оборудования, как правило, требуется владельцам загородных домов, в которых установлены свои котлы. Это состоятельные заказчики, а значит, получается довольно дорогой трафик по ключевым словам. Эти нюансы нужно учитывать.

Течение – это повторяющиеся элементы, события, которые можно использовать в своих интересах. Котлы время от времени ломаются, и им с определённой периодичностью требуется ремонт. Владельцы котлов начинают искать в интернете «ремонт котлов» и создают этим течение, а я в этом течении ставлю сеть и достаю улов.

Когда вы разворачиваете свою стратегию, обязательно нужно исследовать контекст. В выбранном вами контексте

вы должны быть профессионалом! *Не зная броду, не суйся в воду!* Если вы не разбираетесь в маркетинге и пиаре, не начинайте своё рекламное агентство, даже если вы сто пятьдесят раз услышите и прочитаете, как это невероятно выгодно.

Изучив контекст и убедившись, что вам в этом всё понятно и что вы видите определённые перспективы, переходите к следующему элементу.

2. Разработка стратегии

Также три составляющих: цели, планы, ресурсы.

Цели – для нас сейчас это желаемый образ жизни, к которому вы идёте; то, чего вы хотите достичь.

Планы – то, каким образом вы идёте к своей цели, то есть шаги. План составляется ориентировочный, а тщательно продумывается и прописывается первый шаг. Затем следующий шаг и так далее.

Ресурсы – это то, чем вы готовы заплатить за достижение цели. Или скажем по-другому – что вы готовы вложить. Обычно это деньги, время, усилия.

В моём примере я в первую очередь вкладывал время – целыми днями изучал контекст, набирал информацию, делал расчёты, договаривался с исполнителями, создавал сайты. Но и деньги вкладывал тоже – например оплата дорогостоящих кликов.

3. Стратегический анализ

Анализ можно сравнить с очками, фильтром или призмой, сквозь которую вы оцениваете каждое своё действие. Их также три:

Призма выгоды/вреда. Помните, мы задавали себе вопрос: «*В чём моя выгода?*» Каждое действие нужно оценить, насколько оно выгодно или вредно.

По времени наступления бывает текущая и будущая выгода, по длительности – короткая и длинная. В идеале все действия должны быть выгодными по всем параметрам (приносить и текущую, и будущую, и короткую, и длинную выгоды).

Например, вы инвестируете своё время, читая эту книгу. Это является для вас всесторонней выгодой: прямо сейчас вы обогащаете свой запас знаний, ваш мозг усиленно трудится, перерабатывая и усваивая информацию, и ваша компетенция повышается. Полученная информация позволит вам в дальнейшем правильно строить стратегии и будет работать на вас всю жизнь. Если, конечно, вы решите её применять на практике.

Не забывайте и о вреде. Действия, кажущиеся выгодными на первый взгляд, могут таить в себе скрытый вред.

Призма полного/пустого. Представьте полное в виде тяжёлого железного молота, а пустое – в виде пустой яичной скорлупы. Ударьте мысленно молотом по скорлупе. Удар

приходится будто по воздуху – не чувствуется никакого сопротивления. Вот так мы и учимся действовать: с помощью нашей стратегии мы создаём такие ситуации, когда каждое действие максимально наполнено силой. У хорошего молота нет слабых мест – он бьёт наверняка и с одного удара загоняет гвоздь по самую шляпку.

Сквозь эту призму нужно оценить, насколько сильное действие вы собираетесь предпринять. Нет ли в нём слабых моментов, непродуманных деталей, пустых звеньев. Важно их убрать заранее, иначе ваше действие окажется не молотом, а яйцом.

Призма стратегии/тактики. Повторю одну из моих любимых фраз: *«Неважно, как высоко ты взобрался по лестнице. Важно, приставлена ли она к нужной стене»*.

Приставить лестницу к нужной стене – стратегия. Подниматься по ней ступенька за ступенькой – тактика. Научитесь смотреть на каждое своё действие дальновидно, задавая себе вопрос: *«А что после этого?»* Чего вы достигли, поднявшись на очередную ступеньку? Какая следующая ступенька? Видите ли вы чётко, к какой стене прислонена лестница? На эту ли стену вы хотите забраться?

Я изучал всю доступную информацию, тщательно её анализировал, просчитывал выгоду и затраты, и даже не семь, а семьдесят раз отмерял. И только потом приступал к делу.

Проанализируйте свои планы с помощью трёх призм, это поможет убрать ваши сомнения и даст уверенность, что вы

всё делаете правильно. Если действия вы оценили положительно, начинайте!

4. Воплощение

Тремя составляющими воплощения являются: организация усилий, приложение усилий и контроль процесса.

Организация усилий – это, по сути, вопрос ежедневного планирования. Какое количество звонков вы запланировали сделать сегодня. Сколько времени посвятить составлению уникальных предложений для клиентов, а сколько – чтению специальной литературы.

Приложение усилий – делать то, что запланировано.

Контроль процесса – в конце дня подвести итоги. Выполнили ли вы свой план? Если нет, то почему? Докопавшись до причин, устраните помехи или скорректируйте планирование на следующий день. Контроль обязателен! Без него ваша чётко структурированная стратегия быстро превратится в аморфный набор бестолковых действий.

Лимитирующий фактор

Представьте себе хорошую, крепкую дубовую бочку, у которой есть только один небольшой изъян: одна из её боковых изогнутых досок-клёпок сломана на половине высоты.

До какого уровня вы сможете наполнить бочку водой? В том-то и дело: только до половины. Чуть выше – и вода станет выливаться через сломанную клёпку. Лимитирующим

фактором в данном случае является эта клёпка.

Люди часто совершают ошибку, усиливая и без того крепкие звенья или удлиняя самые длинные доски. На это уходит много сил и энергии, но это неверные действия, так как не дают нужного результата.

Другая иллюстрация: цепь, состоящая из многих звеньев. Отличная, толстая цепь, очень прочная, если бы не одно слабое звено в самой её середине. Даже при небольшом натяжении звено лопнет, и цепь разорвётся. Самое слабое звено – и есть тот самый лимитирующий фактор.

А вот караван верблюдов тащится по пустыне – он мог бы двигаться быстрее, но один ленивый упрямец тормозит ход всего каравана. Здесь лимитирующий фактор – самый медленный верблюд.

В каждом из приведённых выше случаев одно точное действие может исправить ситуацию. Удлинить доску, нарастив клёпку сверху, – и в бочку поместится вдвое больше воды. Укрепить звено – и цепь выдержит гораздо бóльшую нагрузку. Подстегнуть верблюда – и скорость каравана сразу увеличится.

Так и при реализации вашей стратегии нужно постоянно задавать себе вопрос: какой фактор у меня является лимитирующим? Из-за чего я не могу сегодня двигаться быстрее? Найдите этот лимитирующий фактор, продумайте и совершите точное действие (манёвр) – и вы увеличите силу и скорость вашего движения.

Люди часто совершают ошибку, усиливая и без того крепкие звенья или удлиняя самые длинные доски. На это уходит много сил и энергии, но это неверные действия, так как не дают нужного результата.

Ведь причина в слабом звене или в короткой доске.

Поэтому уделяйте внимание лимитирующим факторам, научитесь видеть их и не просто чинить, а превращать в трамплины. Это будет высший пилотаж!

Практика

Итак, повторим основные этапы стратегии. Сначала вы осматриваетесь вокруг, определяете своё положение, окружение и течения. То есть определяете контекст. Затем вы берётесь за блокнот и калькулятор и тщательно прописываете и подсчитываете всё, что вам потребуется. Это разработка стратегии. Следующим шагом вы включаете мозг на максимальную мощность для всестороннего анализа. И, наконец, добиваетесь чёткого и безошибочного воплощения всего того, что вы решили воплощать.

Благодаря этой книге и пошаговой инструкции в ней вы определитесь с целями на ближайшие 15–20 лет и построите свой путь к их достижению. Когда вы достигнете одной поставленной цели, вы продолжите движение к следующей и уже будете видеть её заранее. Ибо, как я говорил, поставленные будущие цели влияют на вашу жизнь и действия в

настоящем.

Проанализируйте вашу жизнь и найдите лимитирующий фактор, который ограничивает вас сейчас. И затем подумайте, какое одно простое и точное действие вы можете сделать, чтобы устранить это ограничение.

Это и есть глубокая, правильная, ответственная стратегия.

Помня о пяти уровнях стратегии и о том, что побеждать нужно до начала боя, каждое своё действие проверяйте вопросом «*Зачем?*»

Зачем я начинаю этот бизнес? Зачем я подписываю этот договор? Зачем я покупаю новую квартиру? И смотрите, на каком уровне стратегии лежат ваши ответы. Если у вас есть чёткий ответ на вопрос, это значит, что с мотивацией и вдохновением всё в порядке. Просто поднимайтесь выше! Кроме того, поиск ответов заставляет вас мыслить стратегически, а стратегическое мышление и есть ваш главный инструмент для достижения целей.

Глава 8. Психологические рамки восприятия

Всё, что происходит с нами, мы воспринимаем с одной из двух точек зрения: либо с точки зрения проблемы, либо с точки зрения решения. И вот что важно: мы сами выбираем, сквозь какую рамку мы смотрим на происходящее.

Вот Сергей – представитель первой точки зрения. Для него любое событие, выбивающееся из привычного хода жизни, – это проблема. Его реакция: *«Боже, ну почему же это произошло? Как вообще так получилось? Мало того что это само по себе ужасно, так это ещё и нарушает все мои планы! Что же делать, как минимизировать потери?»* В поисках ответов на эти вопросы Сергей усугубляет своё отношение к событию как к проблеме, которая разрастается в его представлении уже до масштабов катастрофы. И получается, что его жизнь течёт в пространстве негатива.

А Фёдор смотрит на это же событие по-другому: *«Так, интересно! Чему я могу научиться в этой ситуации? А, вижу: мне нужно учесть вот это и это, чтобы такая история не повторялась. Отличный опыт, я могу использовать его вот здесь и вон там»*. Для него нет и не было никакой катастрофы, проблемы вообще обходят Фёдора стороной. Его пространство – пространство позитива.

Как же стать таким счастливым, как Фёдор?

Очень просто! Оказавшись в нестандартной ситуации, не спрашивайте себя: «Почему же это со мной случилось?» Спросите: «Чему я могу научиться? Какой здесь для меня урок?»

Куда вы направите своё внимание, туда и устремится ваша энергия. Сфокусируетесь на проблеме – ваша энергия уйдёт в эту бездонную бочку. Сосредоточитесь на решении – и оно быстро найдётся.

Внимание является очень мощным ресурсом. Именно оно позволяет нам находить решения, ставить цели и достигать их. Вниманием можно и нужно управлять, можно и нужно научиться оборачивать всё происходящее с нами и вокруг нас в свою пользу. Пусть любая ситуация делает нас сильнее.

Очень просто! Оказавшись в нестандартной ситуации, не спрашивайте себя: «Почему же это со мной случилось?»

Спросите: «Чему я могу научиться? Какой здесь для меня урок?»

Именно психологические рамки восприятия подпитывают так называемые драматические треугольники: треугольник страданий (негатив) и треугольник героя (позитив). Давайте рассмотрим, чем они отличаются и как можно выйти из состояния жертвы в состояние героя.

Треугольник страданий

Возможно, вы знаете, что отношения многих людей между собой строятся на базе **треугольника страданий**: жертва – преследователь – спаситель.

В чём заключается роль каждого участника?

Жертва – страдает, жалуется; её излюбленные эмоции – печаль, страх, обида. В этом треугольнике жертва находит возможность обратить на себя внимание через свои проблемы, притянуть к себе энергию других участников.

Преследователь – соответственно, преследует и пугает жертву; его излюбленные эмоции – гнев, раздражение. Он постоянно создаёт ситуации, в которых у него была бы возможность испытать эти эмоции.

Спаситель – спасает, защищает, прячет жертву; главные эмоции – жалость, жалостливость. В действительности он ищет возможность создать себе имидж благородного рыцаря. При этом толку от него нет, чаще всего он только усугубляет проблемы жертвы.

Несмотря на весь негатив, отношения в этом треугольнике держатся весьма прочно. Догадались почему?

Да, конечно, – потому что каждый участник так утоляет

свой сенсорный голод. При этом они ещё периодически меняются ролями.

Вот пример: жена приходит с работы и начинает жаловаться мужу:

– *Начальник совсем озверел, сам не знает, что ему нужно, наваливает горы бессмысленной работы, как я от этого устала...* (здесь она в роли жертвы).

Муж:

– *Да не переживай, всё будет хорошо* (спаситель).

Жена:

– *Ничего не будет хорошо! Тебе вообще плевать, что у меня на работе происходит! Я рассказываю, а ты никогда выслушать не можешь!* (преследователь).

Муж:

– *Ну что ты кричишь? Я, между прочим, тоже устал, и у меня тоже неприятности, а ты только о себе думаешь...* (жертва).

Понятно, что отношения в треугольнике страданий деструктивные. Фокус внимания – на проблемах, при этом проблемы не решаются, они являются как бы топливом для поддержания отношений. Участники ходят по кругу, повторяя однотипные сценарии, утоляя свой сенсорный голод.

Между прочим, знаете ли вы, что сожаление об ошибках порождает повторение тех же ошибок?

Кстати, большинство мыльных опер и душещипательных

сериалов построено именно на базе этого треугольника.

Как мы уже знаем, треугольник является следствием. А причина всех этих страданий – в голове. Обратите внимание: не обязательно должно быть три человека в этой схеме. Иногда это двое, как в примере. А бывает, что все три роли выполняет один человек, выстраивая такой треугольник в своём подсознании и запирая себя в замкнутом пространстве:

«Ужас, как я плохо выступил с докладом! Запинался, важные вещи забыл сказать, кошмар, всё пропало! – Ну, я придурок, не мог как следует выучить текст или взять шпатель? – Ох, ну ладно, если что, скажу, что плохо себя чувствовал».

И ходит бедняга постоянно по кругу, играя роли по очереди, теряя энергию и растрачивая время на сожаления о том, что он не так и не то сделал, не тому сказал, не с тем связался.

Между прочим, знаете ли вы, что сожаление об ошибках порождает повторение тех же ошибок?

Тем не менее, осознав бесперспективность подобных переживаний и взяв на себя ответственность за свою жизнь, можно выйти из этого треугольника. Но сначала давайте посмотрим, куда можно выйти.

Треугольник героя

Здесь также три участника, три состояния сознания: герой – философ – мотиватор.

Герой – приносит пользу, преобразует мир; главные эмоции – интерес, уверенность, радость.

Философ – поддерживает героя, если у него случаются промахи и неудачи (никто не застрахован от них!), не даёт ему опустить руки; главные эмоции – вдохновение, принятие. По сути, он выполняет функции звезды Милтона Эриксона.

Мотиватор – задаёт направление, побуждает к действиям. Главная эмоция – жажда (движения, познания, роста, достижения и прочее).

Фокус внимания в этом треугольнике всегда на решениях. И внутренний диалог героя с позиций участников треугольника будет совершенно другим:

«Я неплохо выступил с докладом, хотя и забыл парочку аргументов. – Это нормально, в любом случае, я молодец, доклад подготовил основательно и свою мысль донёс до слушателей. – Теперь могу отправить тезисы доклада в оргко-

митет следующей конференции и сделать его ещё лучше!»

Чувствуете разницу?

Очень надеюсь на то, что большинство моих читателей уже построили или начали строить свой треугольник героя (его можно также назвать треугольником неизбежного роста). Возможно, у многих есть дополнительные мотиваторы – а может быть, дополнительные философы – в лице близких друзей и членов семьи. Становитесь на позицию героя и не покидайте её, пока не достигнете своих целей!

Выход из треугольника страданий

Выход из треугольника страданий начинается с вопроса: *«Какая в этом выгода для меня?»* Вы ведь понимаете, что речь идёт не о деньгах, да? Выгода может быть в новых знаниях и навыках, знакомствах и отношениях, идеях и перспективах. Это ещё один угол зрения на постановку целей: задав себе этот вопрос, вы более чётко формулируете, для чего вы совершаете то или иное действие, – а это уже прямая связь с целями. К тому же, ответив на этот вопрос честно, вы с большей вероятностью примете правильное решение.

Если взять приведённый выше пример с докладом, то в чём выгода героя? Возможно, в том, что он просто попал в списки выступающих. Или в том, что доклад будет опубликован и станет доступен многим читателям. Или выступление оплачивается спонсором. Или что-нибудь другое.

Приведу ещё один пример, уже из собственной практики. Я записал серию видеоуроков, которые абсолютно бесплатны для всех, кто захочет их посмотреть. В чём моя выгода? Во-первых, в том, что я так систематизирую и выношу на суд зрителей материал, который накапливал годами. Во-вторых, кто-то из зрителей непременно придёт ко мне на очный курс обучения. Кроме того, мои видеоуроки полезны для других людей, а мне это важно.

Когда вы держите фокус внимания на собственной выго-

де, вы оказываете большую услугу и себе, и окружающим вас людям. Каким образом? Давайте подумаем.

Во-первых, вы честны с самим собой и с другими – сразу показываете свой интерес, не водите никого за нос.

Во-вторых, не тратите своё и чужое время и силы на ненужные вещи.

В-третьих, учитесь видеть последствия и соотносить их с вашими целями.

В-четвёртых, из всего извлекаете уроки, которые позволяют вам расти.

Вы сами решаете, в каком состоянии пребывать. Думайте не о причинах попадания в яму, а о том, какие шаги вы сделаете, чтобы выбраться из неё.

Выгода бывает двух категорий: по времени наступления – текущая и / или будущая, по длительности действия – короткая или длинная. Важно фокусироваться на длинной: чтобы всё, что вы делаете, давало не сиюминутную, а пролонгированную выгоду.

Но вернёмся к треугольникам.

Если вы до сих пор замечали только проблемы и вам сложно сразу перестроиться, потренируйтесь на окружающих – со стороны многое видится проще и правильнее.

Вот друг вам жалуется, что у него на работе всё плохо: зарплату задерживают, повышения не дают, новые резвые сотрудники его обгоняют и так далее. Не нужно говорить: «Да... Не везёт тебе... Сочувствую». Лучше спросите: «Ну,

и какой выход ты видишь?» Поговорите, обсудите со страдальцем его ситуацию, подумайте, какие решения он может принять и какие шаги сделать. А если он не готов ни к решениям, ни к шагам, значит, эта ситуация в действительности его устраивает. Этот разговор пригодится и вам, в следующий раз вы так же спросите самого себя и разберёте свой случай.

У человека всегда есть выбор – быть героем или жертвой. Между ними огромная дистанция, я уверен, вы её видите и понимаете.

Вы сами решаете, в каком состоянии пребывать. Думайте не о причинах попадания в яму, а о том, какие шаги вы делаете, чтобы выбраться из неё.

И о том, почему вам важно быть не в яме, а там, где вы выбираете быть. Ведь, скорее всего, хотите быть героем – иначе вы не стали бы читать весь предыдущий материал и никогда не дошли бы до этой главы. Что ж, это вам вполне по силам! Всё в ваших руках и в вашей голове.

Сделайте своим девизом: **«Без надежды, без жалости, без гнева»**. Это три эмоции из треугольника страданий. Отбросьте их. Не нужно жить пустыми надеждами – нужно действовать; не нужно сожалеть – лучше делать выводы и отвечать за свою жизнь; не стоит гневаться – как правило, гневаться бывает уже поздно; правильнее – продумывать и действовать на опережение.

Помните о звезде Милтона Эриксона: пять позитивных

убеждений.

◆ Я молодец, и все люди тоже.

◆ Я делаю наилучший выбор из доступных мне, и все люди тоже.

◆ Все мы исходим из позитивных намерений.

◆ Изменения к лучшему не только возможны, но и неизбежны.

◆ У меня, как и у других, есть все необходимые ресурсы для этих изменений.

Примите эти убеждения как свои собственные, добавьте свой желаемый образ жизни и работу над целями. Так вы создадите другой треугольник – треугольник героя.

Практика

Итак, в этой главе я напомнил вам некоторые поддерживающие техники и дал несколько новых понятий из этой же области.

Вы на правильном пути. Поощряйте себя за первые шаги в нужном направлении! Помните, что у вас для этого есть дневник достижений (третья глава) – вы продолжаете его вести? Если да – отлично! Выполняйте и остальные практики: ведите дневник благодарности, записывайте наилучший результат дня, медитируйте вечерами. Периодически награждайте себя за достижения: разрешите себе купить что-нибудь не слишком необходимое, но желанное или побалуйте себя быстрыми углеводами – иначе говоря, вкусненьким – тортиком или мороженым. Если, конечно, вы едите сладкое.

В каждой ситуации задавайте себе вопросы: *«Чему я могу научиться?»* и *«Какая для меня выгода?»*

И обязательно прислушивайтесь к своему внутреннему мотиватору. Он подскажет вам, в каком направлении двигаться. Он-то знает, что человек больше всего нужен только самому себе.

Тотальная ответственность за свою жизнь. Вы сами и материал, и архитектор, и строитель собственной жизни. А единственный ваш враг – это тоже вы сами. Ну, и ещё время. Оно уходит безвозвратно.

Друзья мои, прошу вас – не теряйте времени!

Глава 9. Модификация убеждений

Как вы заметили, мы уделяем много внимания работе с вашим внутренним состоянием, установками и убеждениями. Это естественно – ведь внешнее всегда есть отражение внутреннего. Порядок внутри вас ведёт к порядку вокруг вас.

В этой главе я дам ряд инструментов, которые позволят вам работать со своими убеждениями и создавать комфортное пространство для воплощения желаемого образа жизни.

Как вы заметили, мы уделяем много внимания работе с вашим внутренним состоянием, установками и убеждениями. Это естественно – ведь внешнее всегда есть отражение внутреннего. Порядок внутри вас ведёт к порядку вокруг вас.

Карта разрешений для воплощения желаемого будущего

Давайте вспомним три уровня, о которых мы говорили в четвёртой главе, – вернее, высший из них, уровень «быть», который и является в итоге главной целью.

У вас уже есть видение и письменное описание того, кем вы являетесь в вашем желаемом будущем. А теперь давайте сделаем следующее: дадим себе разрешение быть именно таким человеком.

Вас это удивляет? Вы не понимаете, зачем нужно давать себе разрешение? Ведь, казалось бы, никто и не запрещает?

Но дело в том, что у многих людей в глубине подсознания сидят разнообразные ограничения, страхи и барьеры. Они могут быть совершенно неосознаваемыми, но проявляться весьма странными способами. Случается, что человек внимательно изучает мой курс, выполняет все задания, но продвижение вперёд идёт так тяжело, как будто его что-то тормозит.

Мир вокруг нас, как вы помните, это следствие наших внутренних процессов. Поэтому нам важно сначала закрепить необходимые свойства в мозгу, и тогда они начнут работать на нас во внешнем мире.

Да, вот эти страхи и тормозят! Они не разрешают челове-

ку стать тем, кем он хочет. Они ему нашёптывают: «А вдруг у тебя не получится?.. Это всё слишком хорошо, так не бывает... И вообще, это не для тебя...»

Помню телесериал, в котором один герой говорил другому: «Даже в своих снах я всё время только помощник!» Это как раз иллюстрация нашего разговора: барьеры этого персонажа не давали ему даже во сне стать главным.

В противовес своим внутренним барьерам дайте себе полное разрешение быть таким, каким вы хотите.

Как это сделать?

Объясню на своём примере.

В своём желаемом будущем я успешный, востребованный создатель и ведущий курса стратегического мышления, тренер, автор книг.

Какие ключевые характеристики определяют меня в этом качестве? Или какими качествами обладает вышеописанный человек на уровне «быть»?

Например, это могут быть: востребованность, успешность, здоровье, внимательность и так далее. Именно эти качества я разрешаю себе тренировать, развивать и усиливать, превращая их в состояние моего сознания.

Мир вокруг нас, как вы помните, это следствие наших внутренних процессов. Поэтому нам важно сначала закрепить необходимые свойства в мозгу, и тогда они начнут работать на нас во внешнем мире.

Для этого вам нужно проделать самостоятельную пись-

менную работу. Определите и напишите список тех качеств, которыми обладает ваше будущее «я». Далее, для каждого качества составьте описание по следующему плану.

◆ Из своего примера я беру одно из качеств, например востребованность, и записываю: *«Я разрешаю себе быть востребованным»*. Вдумайтесь в эту фразу, проникнитесь разрешением, примите его полностью.

◆ Отвечаю на вопрос: *«Что значит для меня быть востребованным?»*, раскрывая для себя смысл и содержание данного качества. Мой ответ такой: *«Это быть нужным. Участники моего курса ждут занятий, им нужен мой курс, потому что он учит их быть более эффективными в жизни»*.

◆ Задаю ещё один вопрос: *«Как я узнаю, что я востребован? Как я это увижу, услышу, почувствую?»* и отвечаю: *«Я знаю, что востребован, когда вижу полный зал слушателей, их вдохновлённые лица, наблюдаю за их активным участием, чувствую радость этих людей или вижу свою книгу в руках незнакомого человека»*.

◆ Придумываю метафору для данного качества – это очень важное упражнение, которое активизирует ресурсы вашего бессознательного. Например, моя метафора: *«Быть востребованным – это быть долгожданным дождём, падающим на высохшую почву»*. Я представляю себя этим дождём, и мне нравится питать и возрождать землю, сухие травинки и листья.

◆ Задаю ещё вопрос: *«Почему мне важно быть востребован-»*

ванным?» и отвечаю на него: *«Мне это важно, потому что таким образом я чувствую свою ценность для этого мира, занимаюсь любимым делом, вижу обратную связь от моих слушателей».*

◆ Сформулирую и записываю правило (или несколько правил), начиная словами: *«Каждый раз, когда я...»* Например: *«Каждый раз, когда я записываю видеурок, я приумножаю состояние востребованности в моей жизни»* или *«Каждый раз, когда я веду занятие моего курса, я приумножаю состояние востребованности в моей жизни».*

Проделайте такое упражнение с каждым из обозначенных вами качеств. Записывайте всё в дневнике достижений. Периодически читайте перед сном и засыпайте с этими мыслями.

Эта глубинная работа добавит вам ресурсов в формировании вашего желаемого будущего, в достижении ваших целей. Прорабатывая свои качества, вы создаёте состояние «быть».

Почему важно создать состояние? Объясню с помощью метафоры.

Представим себе завод. На заводе есть рабочие. Успех рабочего зависит от событий: если станок работает – рабочий трудится и выполняет свою норму. Если станок стоит – рабочий сидит без дела.

Над рабочим – бригадир. Успех бригадира зависит от действий: если станок не работает, его нужно запустить. Если

рабочий заболел, его нужно заменить и так далее.

Над бригадиром – начальник цеха. Его успех зависит от решений, которые он принимает. Его задача – обеспечить бесперебойную работу цеха, то есть сделать так, чтобы бригадиры и рабочие были заняты и чтобы цех производил то, что он должен производить.

Состояние первично, решения и действия вторичны, они являются следствием вашего состояния.

Над начальником цеха – хозяин. Его успех зависит от его состояния. Состояние является ключевым компонентом для деятельности всего завода.

В своей жизни каждый из нас является и хозяином, и начальником цеха, и бригадиром, и рабочим. Распределите ваше внимание и ваши усилия следующим образом: 80 % – работа с состоянием, 10 % – работа с решениями, 8 % – работа с действиями и 2 % – работа с событиями.

Состояние первично, решения и действия вторичны, они являются следствием вашего состояния.

Убедил ли я вас? Согласны ли вы, что состояние – всему голова?

Для иллюстрации приведу вам ещё один пример.

Любое событие можно изобразить точкой на линии времени, за которой возможны два варианта сценария: либо позитивный, либо негативный. То есть после события можно изобразить развилку на линии жизни, которая далее продолжается либо по одному, либо по другому пути.

Скажем, велосипедист, проезжая мимо машины, поцарапал её дверцу. Это событие. Один вариант сценария: хозяин машины выскакивает, пытается схватить велосипедиста, не успевает, матерится, весь день ходит туча тучей, всем вокруг жалуется на неприятность и вечером не может заснуть из-за подскочившего давления. Второй вариант: хозяин выходит, смотрит на царапину, звонит страховщику, договаривается о ремонте, решает быть внимательнее на дороге и вечером спокойно засыпает.

Как вы думаете, какой момент является здесь развилкой? Момент, когда велосипедист приложился к дверце?

Нет! Любое событие само по себе нейтрально! Позитивным или негативным его делает состояние человека, именно оно конструирует реакцию человека на событие. От момента царапания до развилки проходят несколько секунд или минут, в течение которых хозяин подсознательно настраивается на тот или иной вариант действий. А настройка зависит от его состояния.

Вот поэтому важно тренировать уровень «быть», чтобы всегда, в любых ситуациях идти по позитивному пути. Начинать сегодня развивать, культивировать, приумножать, воплощать в себе качества своего будущего «быть».

Вспомним, что влияет на ваше состояние:

- ◆ объективные биологические условия;
- ◆ убеждения;
- ◆ разрешения;

- ◆ вопрос «В чём моя выгода?»;
- ◆ дневник достижений;
- ◆ дневник благодарности.

В общем, всё, о чём говорится в этой и предыдущих главах.

Также помните, что вы являетесь автором своей жизни. А значит, принимаете на себя тотальную ответственность за неё и всегда стремитесь к сонаправленности между вашими мыслями, эмоциями, словами и поступками. Фокусируйте своё внимание на этом, ведь сонаправленность многократно усиливает эффект каждой составляющей: вы подумали, почувствовали, сказали и сделали – и получили очень сильный результат.

Конечно, это относится к реально достижимым целям. Если вы поставите себе заведомо нереальную цель, вы надорвётесь, но не достигнете её. Или достигнете ценой потери здоровья, друзей и так далее. Я не сторонник сверхусилий и революционных скачков. Плавный рост гораздо вернее приведёт вас к желаемому.

Кроме того, как я уже говорил, такая многоуровневая стратегия означает, что вы вступаете в заранее выигранный бой: проделав все шаги, вы не можете не получить того результата, к которому стремитесь.

Ну что ж, начинайте делать упражнение, разрешайте себе становиться таким человеком, который построит свой мир и

получит своё счастливое будущее!

Пять измерений и трансформация негатива в позитив

Мы воспринимаем окружающий нас мир в пяти измерениях одновременно: *опыт/чувства/мысли/эмоции/действия*.

Пять измерений образуют колесо, так как каждое из них связано с соседними. Мы получаем жизненный опыт, воспринимаем его чувственно (чувства = физические ощущения), на базе чувств у нас появляются мысли, мысли порождают эмоции, эмоции превращаются в действия, которые воплощаются в опыте. Круг замкнулся.

Выглядит это примерно так: допустим, вы достигли какой-то цели (ваш доклад признан лучшим на конференции); в связи с этим вы испытываете приятные ощущения (тепло на сердце); в голове появляются позитивные мысли (я молодец); вас переполняют эмоции (радость, гордость); они побуждают вас совершать правильные действия, которые дают вам новый положительный опыт.

Однако не всегда этот круг бывает позитивным. Случается и негативный опыт, а он ведёт к неприятным ощущениям, мрачным мыслям, отрицательным эмоциям, неправильным действиям.

Из этого круга нужно выходить, и я хочу научить вас обнулять негатив.

Давайте возьмём конкретную тему «Деньги» и потренируемся на этом примере. У вас наверняка есть сценарии взаимодействия с деньгами, ведь деньги составляют неотъемлемую часть нашей жизни и многие цели связаны именно с ними. Будем записывать эти сценарии в табличку. Запишем названия пяти измерений в левый столбец. В следующий столбец под знаком «минус» внесём негативные стороны денежных взаимоотношений.

	-	+
опыт		
чувства		
мысли		
эмоции		
действия		

1. Какой регулярный негативный опыт, связанный с деньгами, вы имеете? Например, мало денег; испытываю их недостаток; в ресторане всегда выбираю то, что подешевле, и так далее.

2. Какие ощущения вы при этом испытываете? Может быть, у вас от этого болит голова или озноб пробегает по спине.

3. Какие мысли у вас возникают в ситуации негативного опыта? Запишите всё, что вы думаете.

4. Определите и запишите ваши эмоции – страх, уныние, раздражение и другие.

5. Какие действия вы регулярно совершаете, чтобы оказаться в привычном для вас опыте, то есть вернуться на первую строчку таблицы? Поясню: например, вы тратите больше денег, чем можете себе позволить, поэтому постоянно оказываетесь в ситуации их нехватки. Или намеренно ходите в самый дорогой ресторан, чтобы сетовать на дороговизну меню и сокрушаться, что приходится заказывать только дешёвые блюда.

Заполнили минусовый столбец? Тогда переходим к столбцу под знаком «плюс» и заполним эту часть таблицы с точки зрения вашего желаемого образа жизни. Запишите сюда следующее:

1. Какой положительный опыт, связанный с деньгами, вы хотите иметь?
2. Какие чувства вы хотите испытывать?
3. Какими мыслями заполнить свою голову?
4. Какие эмоции переживать?
5. Какие действия совершать, чтобы раз за разом оказываться в позитивном опыте?

У меня бы получился такой столбец:

◆ Хочу находиться в денежном изобилии, уверенно зарабатывать и с удовольствием тратить деньги.

- ◆ Хочу чувствовать лёгкость во всём теле – и зарабатывать, и тратя деньги.
- ◆ Выбираю мыслить о том, как ещё я могу увеличить ценность оказываемых мной услуг.
- ◆ Эмоции – радость и уверенность.
- ◆ Действия – развивать и обогащать свой курс, убирать лимитирующие факторы.

А что получается у вас?

Если вы заполнили всю таблицу, перечитайте свои записи ещё раз. Что происходит при выполнении этого упражнения? Вы заглядываете вглубь себя, находите внутренние связи и взаимные влияния в обоих вариантах, а это готовит вас к изменению вашего состояния, созданию нового позитивного круговорота вашей жизни.

Теперь начертите вторую таблицу и заполните её на более широкую тему: «*Желаемый образ жизни*». И снова в минусовый столбец впишите тот негатив, который сейчас присутствует в вашей реальной жизни, а в плюсовой – то, что вы выбираете в вашей желаемой жизни.

Не торопитесь, пишите вдумчиво. И, заполнив все строки, обратите внимание на строчку «Действия» в плюсовом столбце. Какие из этих действий вы можете начать выполнять уже сегодня?

Но главное, в чём помогает таблица, – модификация минусов в плюсы.

Покажу на своём примере, как это сделать.

Несмотря на мою нынешнюю успешность, у меня осталась негативная эмоция, закрепившаяся по каким-то причинам: перед проведением презентаций моего курса (дважды в год) я всегда волнуюсь и боюсь, что проведу презентацию плохо. Мне не нравится этот страх, и я поступаю с ним следующим образом:

Не загоняю его вглубь, не сражаюсь с ним, а говорю себе: *«У меня есть иллюзия, что я проведу презентацию плохо»*.

Формулирую намерение: *«Я выбираю провести презентацию блестяще, лучше, чем все предыдущие»*.

Нахожу **подтверждения**: *«В зале много людей, значит, они хотят услышать мою презентацию, им это нужно»*.

И, настроившись на позитив, я перестаю испытывать страх, напротив, приходит кураж и уверенность, что всё пройдёт прекрасно. Три минуты – и минус превратился в плюс.

А теперь рассмотрим эту технику на примере «денежной» таблицы.

Допустим, первая негативная строчка записана так:

«Я мало зарабатываю».

Скажите себе: *«У меня есть иллюзия, что я мало зарабатываю»*.

Загляните в позитивную строчку, что вы там написали? И сформулируйте: *«Я выбираю зарабатывать 150 000 в месяц»*.

Найдите подтверждение: *«Я классный специалист с большим опытом, поэтому у меня это получится»*. Или: *«Я готов овладеть новыми знаниями и умениями, которые будут приносить мне такой заработок»*.

Проделайте подобную процедуру с каждой строчкой. Ну как, уже чувствуете себя лучше? Правильно, так и должно быть! Ведь таким образом вы тренируете свою сенсорную систему на позитив. Вы мотивируете весь свой организм производить положительную энергию.

Кстати, о мотивации. Знаете ли вы, что есть два вида: мотивация от и мотивация к? Мотивация от побуждает людей действовать по принципу «как бы не стало хуже». Она работает только в краткосрочной перспективе, а в долгосрочной нужна мотивация к – «чтобы стало лучше». То есть это стремление к желаемому образу жизни, положительным мыслям, действиям и прочее. Нужно вырабатывать у себя мотивацию второго типа.

Но вернёмся к нашим упражнениям.

Берите на вооружение эти две техники – пять измерений и трансформация негатива в позитив – и пробуйте их в разных ситуациях. Их можно использовать вместе и по отдельности, менять темы и ситуации; главное – регулярность. Работа с ними означает работу с вашим состоянием, а это ключ к достижению целей.

Расстановка раздражителей

Раздражители – это фактически напоминания о каких-либо важных вопросах. Например: *«Как я могу сделать мою жизнь ещё лучше?»*, или *«Какой лимитирующий фактор мне нужно устранить?»*, или *«Как я могу повысить ценность своего продукта (своей услуги)?»* и так далее.

Так и раздражители привязывают ваше подсознание к важным вопросам, не давая вам отвлекаться и сворачивать в сторону. В итоге они повышают вашу эффективность – а это нам и надо.

Раздражители призваны постоянно фокусировать ваше внимание на данных вопросах. Они могут быть распечатаны и повешены над вашей кроватью; могут быть вписаны в картинку на рабочем столе компьютера или на заставке телефона; могут быть вложены в бумажник или напечатаны на вашей любимой кружке. Словом, в тех местах, где они будут часто попадаться вам на глаза и побуждать вас к размышлениям или действиям.

Раздражители действуют сродни эффекту Одиссея. По легенде, он привязал себя к мачте, чтобы не подпасть под воздействие пения сирен, которые хотели заманить путников на свой остров и не дать им доплыть до дома.

Так и раздражители привязывают ваше подсознание к важным вопросам, не давая вам отвлекаться и сворачивать

в сторону. В итоге они повышают вашу эффективность – а это нам и надо.

Практика

Подвожу итоги этой главы.

Всё, о чём мы здесь говорили, – карта разрешений, модификация убеждений, расстановка раздражителей, создание ритуалов – формирует вокруг вас поддерживающую среду. Это очень хорошо работающие тактические приёмы, которые способствуют воплощению желаемого образа жизни.

Для чего нужны такие ритуалы? Чтобы мотивировать ваше бессознательное стремиться к этому образу жизни! А происходит это именно через действия, которые приносят вам удовольствие и при этом являются безболезненными для вашей теперешней жизни. Создаваемый вами новый ритуал ещё на одну ступень приближает вас к светлому будущему.

Расставлять раздражители вы можете начать уже сегодня. Продумайте вопросы, которые ускользают из вашего поля зрения, запишите их, поставьте напоминания, чтобы чаще на них фокусироваться.

Добавляйте эти моменты в вашу реальность – пусть они станут кирпичиками, из которых уже сейчас складывается ваше будущее!

Глава 10. Социально значимое окружение

В предыдущих главах много было сказано о внутреннем «я», о состоянии, убеждениях, целях, мыслях и прочем. Вместе с тем каждый человек окружён огромным количеством других людей, и все они создают вокруг него целое поле явных и неявных отношений и воздействий. В этой главе мы остановимся на взаимодействии и взаимоотношениях с другими людьми.

Сила окружения

Начну с факта, который поразил меня однажды: ваш средний доход равен среднему арифметическому значению доходов тех людей, которые вас окружают. Звучит невероятно, но это так. Проверьте сами!

Конечно, взаимное влияние людей друг на друга заключается не только в денежном выражении. Мы в целом уподобляемся нашему окружению. Помните: во что смотришься, в то и обращаешься. Не зря родители всегда стараются оградить своих чад от плохой компании, и не зря говорится: *«Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты»*. Ведь окружение человека – это очень важная составляющая его жизни.

Вы сейчас покидаете зону комфорта и входите в сложный процесс – развитие стратегического мышления для управления своей жизнью. И в этом процессе вместе с вами явно или неявно, вольно или невольно участвуют все, кто находится рядом. Кто-то из этих людей поддерживает и разделяет ваши стремления, делится своей энергией, вдохновляет вас. А кто-то тормозит ваше движение, тянет назад, отбирает вашу энергию.

Вам не обязательно иметь армию за спиной: вполне достаточно двух-трёх надёжных, созвучных с вами людей, чтобы ваши силы удесятились, а движение

ускорялось.

Мне очень повезло, что родные и лучшие друзья поддерживают меня во всём. Я всегда делюсь с ними своими успехами, открытиями, идеями, опытом; я могу рассказать им обо всём, что происходит со мной. И при этом я вижу эффект синергии, когда $1 + 1$ равно одиннадцати, а не двум – то есть поддержка близких людей умножает мои силы во много раз.

И коль уж вы встали на выбранный путь, обратите внимание на своё окружение. Постарайтесь подобрать надёжных попутчиков – в этом, по крайней мере, вы вольны. Окружите себя единомышленниками, людьми, которые будут способствовать вашему развитию. Вместе всегда легче, правда?

Вспомните всех тех, кого вы уважаете, о ком вы думаете с теплотой и с кем общаетесь с удовольствием. Это могут быть ваши бывшие одноклассники или однокурсники, коллеги, сосед по даче или брат мужа вашей двоюродной сестры. Даже если вы редко видите с этим человеком, но чувствуете к нему симпатию и доверие – поговорите с ним о ваших планах.

«Кирилл, знаешь, я решил поработать над собой и изменить свою жизнь. У меня есть стратегия, и я бы хотел иногда обсуждать с тобой мои шаги и результаты. Если тебе интересно, давай будем раз в неделю встречаться и разговаривать об этом».

Вам не обязательно иметь армию за спиной: вполне достаточно двух-трёх надёжных, созвучных с вами людей, чтобы

ваши силы удесятились, а движение ускорилось.

Также подумайте, с кем вы можете сократить общение. Прежде всего в этот список попадают люди, которые «грузят» вас своими проблемами и нытьём, постоянно критикуют вас и отнимают веру в свои силы или просто распространяют вокруг себя негатив. Они препятствуют вам в достижении целей.

Постарайтесь меньше с ними общаться. Конечно, не всегда возможно полностью избежать взаимодействия с такими людьми, но не стесняйтесь сказать: *«Извини, Фёдор, я сейчас не могу с тобой разговаривать, у меня много дел»*. Или: *«Ребята, нет, пивка попить с вами не могу, у меня сегодня другие планы»*. Если собеседник обидится – помните, что это его выбор, его решение обижаться на вас. У вас своя жизнь, у него – своя, а его проблемы – не ваши.

Сложнее, если вы не находите поддержки в собственной семье. Но и эта ситуация может измениться, если вы будете постепенно и плавно приобщать близких к вашей стратегии. Ведь если вы становитесь увереннее, успешнее, мудрее – вашей семье от этого только лучше.

Кроме того, постоянно расширяйте круг людей, которые действуют на вас благотворно, позитивно. Повторю ещё раз: окружение влияет на человека чрезвычайно сильно, и часто он даже этого не осознаёт. Я призываю вас подойти к этому сегменту вашей жизни осознанно и самому выбирать своё окружение. Пусть в фокусе вашего внимания будут те люди,

которые усиливают вас, а не ослабляют.

Спросите любого успешного человека из тех, кого называют «self-made person», – и каждый из них с благодарностью назовёт людей, которые его поддерживали и вдохновляли. Без этой поддержки он не стал бы тем, кем стал.

Колесо отношений

Всю богатейшую палитру отношений между людьми (мужчины и женщины, начальника и подчинённого, друзей, деловых партнёров и прочие) можно вписать в «колесо», разделённое на восемь секторов – восемь аспектов.

Первый аспект: образ в нашей голове

Для нас люди таковы, какими мы их видим. И своим представлением о человеке мы оказываем на него сильное влияние. Если жена видит своего мужа неудачником – он никогда не станет успешным, так как энергетика её видения давит на него и диктует сценарии поведения неудачника. И наоборот: когда жена видит мужа победителем, он им непременно станет.

Как ни парадоксально это звучит, но любой человек – это совокупность представлений о нём других людей. Этот факт мы можем использовать в своих интересах.

Но как?

Расскажу историю из своей жизни.

Когда я ещё занимался SEO, один из заказчиков просто меня кошмарил: непрерывно наседал, подгонял, высказывал недовольство, звонил мне чуть ли не по ночам, – и я уже начинал его тихо ненавидеть. То есть он видел меня ленивым и непрофессиональным исполнителем, а я его – грубым

и неприятным клиентом.

Но в какой-то момент я сказал себе: стоп! Я не хочу жить в таких взаимоотношениях, нужно их изменить. Почему он всё время меня подгоняет? Потому что у него много работы, а значит, в своём деле он профи. Почему звонит так поздно? Потому что у него весь день расписан, с утра до вечера он в работе. Почему невежливо разговаривает со мной? Так он строитель, у него в подчинении несколько десятков рабочих, которых нужно держать в ежовых рукавицах, какой уж тут политес!

Как ни парадоксально это звучит, но любой человек – это совокупность представлений о нём других людей. Этот факт мы можем использовать в своих интересах.

И я выбрал относиться к нему по-другому. Стал видеть его успешным предпринимателем, который крут в своей области и за это достоин уважения. Более того, я наверняка мог бы многому у него научиться, если бы у нас улучшились отношения.

Догадываетесь, что произошло? Вот именно! После того как я пересмотрел своё видение этого человека, уже через два-три дня изменилось и наше взаимодействие! Меня самого отпустило, я стал гораздо спокойнее разговаривать с ним, а следовательно, и он со мной, наладилось взаимно уважительное общение, которое позволило нам долго и успешно сотрудничать.

Ещё Марк Аврелий сказал: *«Если не можешь изменить*

ситуацию – измени своё отношение к ней» . А я скажу: «Если не можешь изменить человека – измени своё отношение к нему, и он изменится сам».

Конечно, это потребует от вас внутренней работы. Оглянитесь вокруг, подумайте, с каким человеком вы бы хотели улучшить отношения, и напишите что-то вроде эссе: какие у этого человека есть хорошие качества, за что его можно уважать, за что вы можете быть ему благодарны, чем вы можете быть полезны друг другу.

Закончив писать, вы удивитесь, насколько обновится ваш взгляд на этого товарища за 15–20 минут, посвящённых составлению эссе. И ваши отношения скоро обновятся тоже – не сомневайтесь. Ведь согласно звезде Милтона Эриксона и с вами всё в порядке, и с этим человеком тоже. А два хороших человека всегда найдут общий язык!

Второй аспект: делать первый шаг

Часто люди ждут, что другой человек сделает первый шаг. И поэтому не предпринимают ничего для выстраивания отношений. А тот, другой, тоже находится в ожидании. Понятно, что в такой ситуации ничего и не происходит.

Вывод: не бойтесь начать. Не перекладывайте ответственность за первый шаг на других. Если вы считаете, что ваша компания и компания «АБВ» могли бы сотрудничать в каком-то направлении – свяжитесь с её главой и предложите вашу концепцию. Если ваша размолвка с давним другом

слишком затянулась – позвоните первым и помиритесь.

Подумайте, какую пользу вы можете дать окружающим вас людям, и доставьте её, не ожидая ничего взамен. Люди будут вам благодарны, а кто-то из них наверняка принесёт вам ответную пользу.

Делать первый шаг – это показатель силы и мудрости, а отнюдь не слабости, как думают некоторые.

Третий аспект: искренность в разговорах и вербализация чувств

Испытывать эмоции – и позитивные и негативные – это нормально. Неправильно скрывать их, загонять вглубь, умалчивать и терпеть. Если вы месяцами подавляете в себе обиду, то рано или поздно она вырвется на свободу, но контролировать её будет уже невозможно. И чем обернётся затаённая обида – глубоким неврозом или разрушенными отношениями – предугадать нельзя. Гораздо лучше сразу её проговорить и расстаться с этим чувством.

У всех нас случается, что обиды или гнев возникают абсолютно на пустом месте, только в нашей голове. Чем быстрее и искреннее вы разберётесь в ситуации, тем целее будут и ваши нервы, и ваши отношения с человеком, на которого вы обижаетесь или гневаетесь.

Так же и с положительными эмоциями: не бойтесь выразить радость или удовольствие от чего-то хорошего, хвалите людей, выказывайте им своё уважение и одобрение. Во-

круг вас создаётся позитивное поле, а это приносит пользу в первую очередь вам самим и, конечно, притягивает к вам таких же открытых и позитивных людей.

Делать первый шаг – это показатель силы и мудрости, а отнюдь не слабости, как думают некоторые.

Вам кажется, что говорить о своих эмоциях трудно? Нет, просто начните со слов: «Я чувствую...», а дальше уже проще.

«Я чувствую удовольствие от того, что мы работаем вместе».

«Я чувствую растерянность, потому что не понимаю, чего ты хочешь».

«Я так рад, что ты меня поддерживаешь».

«Мне грустно, что ты уезжаешь».

Учитесь выражать свои чувства словами – и ради себя, и ради тех, кто вам важен и близок.

Четвёртый аспект: позитивное подкрепление

Когда другой человек сделал что-то правильно, хорошо, обязательно отметьте это и похвалите его. Подчёркивайте в людях их лучшие качества. Так вы закрепляете позитивное поведение в их подсознании, и они будут стараться проявлять его снова и снова.

Жена приготовила вкусный ужин – поблагодарите её. Вы считаете, что она и так обязана выкладываться на кухне и хвалить её – только время тратить? А вы всё же попробуйте,

вам ведь это ничего не стоит. Вы удивитесь, но приятно будет не только ей, но и вам.

Ваш подчинённый наконец-то сдал отчёт вовремя? Похвалите его и сделайте это тепло и искренне, желательно при других сотрудниках. Почти наверняка он больше никогда не будет задерживать отчёты.

Поверьте, хвалить – гораздо эффективнее, чем ругать. А если не верите – проверьте!

Пятый аспект: быть автором своей жизни

Об этом я говорю часто: берите на себя тотальную ответственность за свою жизнь. Все результаты зависят только от вас. И ни от кого другого.

Вы пишете свою жизнь как книгу, в которой являетесь и автором, и главным героем. В вашей власти сделать историю героя драмой, окружив его несчастьями и недоброжелателями, или написать увлекательнейший роман с продолжением.

Сюжетные повороты, ситуации и мизансцены, отношения персонажей – всё это подчиняется воле автора. Не позволяйте другим людям зачёркивать ваш текст и вмешиваться в ваш сюжет. Окружайте себя дружески настроенными помощниками, но не допускайте до вашей жизни цензоров.

Шестой аспект: внешний вид

Может показаться, что это настолько второстепенно, что и говорить не о чем. Но вспомните: внешнее – отражение

внутреннего. Опрятность, аккуратность, подтянутость говорят о том, что человек уважает себя и заботится о себе. А значит, уважает других и может позаботиться и о них.

И наоборот: неряшливость, равнодушие к своему внешнему виду присущи людям неорганизованным, ленивым и равнодушным к себе и другим.

Поддерживайте себя в хорошей форме, это не так уж трудно.

Человек, который хорошо выглядит, всегда вызывает больше доверия и уважения, чем растрёпанный бедолага в нечищенных ботинках.

Скорее всего, ему не станут указывать на его неопрятность, но отношение к нему сложится определённое.

Человек, который хорошо выглядит, всегда вызывает больше доверия и уважения, чем растрёпанный бедолага в нечищенных ботинках.

Вы можете придерживаться любого стиля в одежде – классического, спортивного, неформального и прочих. Но пусть стиль будет стилем, а не попыткой замаскировать свою лень и безалаберность. Инвестируйте в свой внешний вид – инвестиции окупятся отношением к вам.

Седьмой аспект: микрорешения

В течение всего дня мы принимаем множество микрорешений. Большинство из них принимаются мимоходом, и мы даже не слишком задумываемся о них. А они тоже важны!

Сварить утренний кофе на двоих или только на себя одного. Пожелать детям хорошего дня в школе или бросить: «Давайте уже, идите наконец...» Войти в офис с улыбкой или с мрачным видом. Поблагодарить кассира на заправке или молча швырнуть чек в коробочку.

Мелочи? Да нет. Каждым таким малым действием вы выстраиваете отношения между собой и другим человеком. Пусть эти отношения длятся всего пару минут, как с кассиром, но они тоже вписаны в вашу жизнь и влияют на неё. Собственно, они и есть ваша жизнь. Будьте внимательны к своим микрорешениям!

Восьмой аспект: отношения с родителями

Да, это отдельный, очень значимый аспект. Почему именно с родителями, а не с женой или мужем, не с детьми? Потому что с вашими родителями у вас самая сильная генетическая связь и родительское влияние – самое сильное из всех. И игнорировать это невозможно.

Родителей нужно любить, уважать, дружить с ними и заботиться о них. Это все знают, но не все делают. Однако тот, кто этого не делает, разрушает собственную генетику, корни, на которых стоит его жизнь. Это не может быть неважным. Я понимаю, что бывают разные ситуации, но они не отменяют законы природы.

Когда я в 14 лет переехал из Ленинградской области в Петербург и начал учиться в колледже, я звонил родителям два-

жды в неделю. Через три года я стал звонить им каждый день. Просто почувствовал такую потребность. И с тех пор эта потребность не изменилась. Каждый день я разговариваю с мамой и папой хоть пару минут, и это придаёт мне сил.

О родителях нужно заботиться и материально: помогать им деньгами. Пусть даже они сами считают, что помощь им не нужна. Это нужно вам. Как благодарность родителям, как мотивация, как ощущение нужности и ответственности.

Взаимное уважение

Взаимное уважение – это основа любых отношений. Поэтому: **никогда** не терпите неуважительного отношения к себе. Ни от клиентов, ни от партнёров, ни от сотрудников. Ни даже от вышестоящего начальства. Никогда и ни от кого.

Но не думайте, что только грубые слова и крик являются проявлением неуважения. На самом деле это лишь его крайнее проявление. Но есть и другие формы: например, собеседник во время разговора больше внимания уделяет своему мобильному телефону, чем вам. Или перебивает вас. Или комментирует ваши слова себе под нос. Отвечает вам с некоторой долей сарказма и издёвки в голосе. И даже просто строит недовольное лицо и презрительно хмыкает.

Считаете, это можно перетерпеть и сделать вид, что вы не замечаете? Напрасно!

Потому что, позволив другому человеку проявить лёгкое неуважение к вам один раз, вы тем самым соглашаетесь в принципе на пренебрежительное отношение.

Человек бессознательно фиксирует это, и в дальнейшем просто не сможет относиться к вам по-другому. То есть своим терпением вы сами провоцируете и питаете хамство.

А значит, таким ситуациям нужно ставить барьер и исключать их повторение.

Для этого помните следующее:

Во-первых, сами всегда относитесь к собеседникам с уважением – это аксиома для успешных деловых людей. Уважает других тот, кто уважает самого себя. Это ведь про вас? Отлично, я был в этом уверен!

Во-вторых, сохраняйте полное спокойствие в подобных ситуациях. Не поддавайтесь на провокации, не нервничайте и не закипайте. Подавите желание отреагировать резкой фразой.

Как же нужно реагировать?

Лучше всего работает простой приём:

– *Давайте сделаем паузу.*

Представьте, что у вас встреча с клиентом. Он задаёт вопросы, вы отвечаете, при этом он вас то и дело перебивает. Во второй раз спокойно скажите:

– *Иван Петрович, давайте сделаем паузу. Я вижу, что вы меня перебиваете – вероятно, вас не очень интересуют мои ответы. Если для вас это неважно, то предлагаю перейти к более актуальным для вас вопросам.*

Другой пример. Во время делового обеда с партнёром вы обсуждаете поставки. Он слушает вас вполуха и постоянно заглядывает в свой смартфон. Вы говорите:

– *Кирилл, давай сделаем паузу. Тебе сейчас не до разговора, лучше перенесём его на другой день. Согласен?*

Потому что, позволив другому человеку проявить лёгкое неуважение к вам один раз, вы тем самым соглашаетесь в принципе на пренебрежительное

отношение.

Или ещё: в своём кабинете вы даёте сотруднику срочное задание. Он слушает с каменным лицом, а в конце, повернувшись к двери, бормочет себе под нос (но с расчётом на то, что вы услышите):

– Ну вот, опять я. Как мне это надоело...

Сразу остановите его:

– Фёдор, минутку. Я слышу, что ты недоволен. Давай сделаем паузу и обсудим причины.

Ну и самая сложная ситуация: человек, занимающий более высокое положение, чем вы, позволил себе, например, назвать вас некорректным словом. Вы имеете полное право сказать:

– Простите, Михаил Иванович, я бы хотел сделать паузу в нашем разговоре. Я не помню, чтобы давал вам повод так ко мне относиться. Какие этому причины?

Итак, всегда останавливайте разговор, как только увидели неуважительное отношение к себе. При этом сохраняйте чувство собственного достоинства, смотрите собеседнику в глаза (визуальный контакт) и обязательно дождитесь его ответа.

Подавляющее большинство людей всё поймут правильно, извинятся и продолжат разговор в деловом русле. Если же ваш собеседник упорствует в своей невоспитанности, не общайтесь с ним больше. Насколько это возможно.

И напоследок – одно воспоминание из моей жизни, кото-

рое, как мне кажется, очень хорошо иллюстрирует мои тезисы о взаимном уважении.

Ещё учась в школе, в какой-то момент я заметил, что все учителя делятся на две категории: одних ученики уважали и слушались, а других в грош не ставили. Была у нас учительница по математике, у неё на уроках всегда стояла тишина, работали все, даже самые нерадивые одноклассники. Заядлые двоечники выполняли домашние задания и умудрялись прилично отвечать у доски. А у другой учительницы даже отличники превращались в разгильдяев и хулиганов, и на уроках творился полный бардак.

Какой вывод? Дети-то одни и те же, учителя – разные. Какой тон общения они задавали, так мы к ним и относились.

Стройте вашу жизнь на уважении – и увидите, насколько проще вам будет жить!

Практика

Проанализируйте ваше окружение. Подумайте, кто сможет выступить в роли соратника. Достаточно двух-трёх человек, конечно, лучше, если это будет кто-то из близких. Если рядом никого нет, то наладьте взаимодействие с коллегами, товарищами, друзьями по работе. Потом решите, с кем, наоборот, следует сократить время общения. Действуйте незамедлительно, чтобы сократить негатив и ощутить силу окружения.

Продумайте ваше колесо отношений, пройдите все восемь аспектов, потому что они все взаимосвязаны между собой. Хочу уточнить: их нумерация – это просто порядковые номера, а не степень значимости. Они все одинаково важны. Ответьте себе на вопрос: «Что вы можете улучшить в каждом из аспектов?» А потом спроецируйте колесо отношений на ваш желаемый образ жизни. Начинайте работать с перечисленными аспектами сейчас, чтобы в своё будущее вы принесли правильные, вдохновляющие, позитивные отношения с окружающими вас людьми.

Помните тезис о взаимном уважении: никогда ни от кого не терпите неуважительного отношения к себе. Решайте все вопросы сразу, в уважительном тоне, и вы увидите, что и к вам вскоре начнут относиться с уважением.

Глава 11. Пять шагов твёрдого и вежливого отказа

Одним из навыков взрослого человека (подразумевается не возраст, а внутреннее состояние, самоощущение) является навык давать твёрдый и при этом вежливый отказ в тех ситуациях, когда это необходимо.

Не всем дано это умение от природы, но все могут этому научиться.

Обратите внимание на эпитеты «твёрдый» и «вежливый» – важно, чтобы отказ был именно таким.

Почему он должен быть максимально твёрдым? Потому что, если вы не хотите и категорически не собираетесь выполнять чью-то просьбу, у вашего собеседника не должно остаться ни малейшей надежды, что вы передумаете. В вашем ответе не должно быть никаких обнадеживающих слов, например «сейчас».

Испытывая неловкость при отказе, люди иногда смягчают его: *«Извини, но сейчас я не могу одолжить тебе денег»*. Проситель воспринимает это так, что «потом» – завтра или через неделю – вы, конечно же, сможете дать деньги, и будет приставать к вам снова и снова. Чтобы избежать такой ситуации, отвечайте чётко и конкретно.

Одним из навыков взрослого человека

(подразумевается не возраст, а внутреннее состояние, самоощущение) является навык давать твёрдый и при этом вежливый отказ в тех ситуациях, когда это необходимо.

С другой стороны, вежливость необходима, ведь вам нет нужды ссориться с человеком и превращать его в недоброжелателя. К примеру, если ваш начальник просит вас выйти на работу в ваш выходной, то отказ должен прозвучать корректно, чтобы не испортить отношения с боссом.

Мы с вами рассмотрим алгоритм правильного отказа и научимся делать это наилучшим образом – так, чтобы соблюсти свои интересы, проявить уважение к другому человеку и сохранить его уважение к вам.

Почему необходимо отказывать

Но сначала разберёмся, почему же необходимость сказать «нет» так часто вызывает у нас чувство неловкости, смущения. Причин много, и вот самые распространённые:

1. Нам кажется, что отказывать невежливо. Кажется, что мы должны соответствовать ожиданиям других людей и делать всё для того, чтобы нас считали хорошими. Бывает, что такое убеждение идёт из детства, когда нас учили угождать всем взрослым. Но подумайте сами: вы теперь взрослый человек, и если вам дают понять, что отказ – это плохо, то стоит ли вам продолжать общаться с этим человеком? Ведь только вы решаете, что для вас хорошо, а что плохо.

2. Мы думаем, что своим отказом мы можем подвести другого человека. В этом случае необходимо тщательно взвесить всю ситуацию: если вы заранее не давали обещания выручить человека, то имеете полное право отказать ему. А если обещали – просьбу нужно выполнить. Но может случиться, что, согласившись выполнить просьбу один раз, вы в дальнейшем вынуждены будете исполнять все капризы просителя и повесите на свою шею все его проблемы. То есть это уже попытка вами манипулировать; это вторжение в вашу целостность. Будьте бдительны и не бойтесь отстаивать свои границы!

3. Мы боимся, что в случае отказа нам придётся спорить с

просителем и объяснять ему, почему мы говорим «нет». Но в действительности нет никакой необходимости спорить и убеждать собеседника. Более того, никто не может заставить нас оправдываться. Если же человек начинает втягивать вас в спор и требовать объяснений, значит, это показывает его манипулятивные намерения.

4. Проще согласиться, чем отказывать тому, кто ноет, пристаёт и упрашивает. На самом деле согласиться не легче, так как в этом случае вы обрекаете себя в дальнейшем на подчинение этому приставале. Не позволяйте другому побеждать вас нытьём, вы точно об этом пожалеете очень скоро.

5. Мы боимся, что после отказа нас будет терзать чувство вины за то, что мы не помогли другому человеку. То есть человек прямо или косвенно заставляет вас испытывать чувство вины. А действительно ли он так нуждается в вашей помощи? Или ему нужно именно заставить вас терзаться? Запомните: порядочный человек просит о помощи так, чтобы дать возможность отказаться без переживаний. Если проситель давит на вашу совесть, он непорядочен.

6. Мы боимся, что потом нам тоже откажут в помощи, когда мы её попросим. И поэтому соглашаемся на то, чего не хотим делать. Но это самообман. Если вы не хотите делать что-то для другого человека, вряд ли вы сами будете обращаться к нему с просьбами. С другой стороны, если он не захочет вам помочь в свою очередь – вы всё равно не сможете его заставить. Лучше окружать себя людьми, которые

будут вам помогать по собственной воле и желанию, а не по принципу «услуга за услугу».

7. Мы чувствуем себя обязанными помогать всем и всегда, отдавая свою последнюю рубашку и жертвуя своим временем и благополучием. Это очень вредное стремление! Своей неумеренной помощью вы ампутируете у других людей возможность развиваться и побеждать свои проблемы. И этим вы причиняете им вред. Знаете такую поговорку: *«Хочешь накормить голодного – не давай ему денег, дай ему удочку»*? Вы не разменная монета и не обязаны спасать всех и каждого. Помогите сначала себе.

8. Мы боимся, что нас будут считать бессердечными эгоистами. Но здоровый эгоизм совершенно необходим для выживания, и это не является пороком. А если кто-то будет упрекать вас в эгоизме – смотрите пункт первый.

9. Мы не хотим обидеть просителя. Но если человек станет демонстрировать вам свою обиду, то он кто? Правильно, манипулятор. В одной из моих любимых притч говорится о том, что никто не может обидеть другого человека, ибо тот сам решает, обижаться ему или нет. Это его собственный выбор, и причина совершенно не в вас, а в том, что обида является его излюбленной эмоцией. Нужны ли вам в вашем окружении такие люди?

10. Мы опасаемся, что будем выглядеть грубыми в глазах собеседника. Не будем, если научимся отказывать вежливо.

В общем, все эти причины существуют только в наших головах – всё это наши иллюзии, комплексы, субъективные страхи, мешающие нам защищать свою точку зрения и отстаивать свои личные границы. Нет ни одной объективной причины, по которой мы – свободные и разумные люди – должны были бы выполнять неприятные нам просьбы.

Цели отказа

Если вы уже чувствуете в себе больше решимости не поддаваться на разные манипуляции, то давайте посмотрим, какие же цели нужно учитывать при отказе.

Назову три важные составляющие.

Первая: сохранить уважение к себе

Отказываясь выполнять чужие просьбы, которые вам не хочется или вы не считаете возможным выполнять, вы растёте в собственных глазах и укрепляете своё самоуважение. А уважение к себе – один из главных жизненных ресурсов и ценностей каждого человека. Заслужить его непросто, а потерять очень легко – например, пойдя на поводу у своих страхов и сказав «да» там, где стоило бы отказаться.

Вторая: сохранить тепло во взаимоотношениях

Отказ может и должен быть корректным, вежливым, не вызывающим, не оскорбительным, не хамским – и тогда вы не испортите отношения с просителем. Более того, правильным отказом можно даже улучшить отношения с человеком! Нужно только научиться преобразовывать негативную энергию в позитивную. А сохранить тепло очень важно, ведь нам нередко приходится отказывать своим детям, жёнам, друзьям, коллегам и начальникам. Нельзя же рвать все связи!

Третья: целевая (материальная) составляющая

Ваш отказ не должен привести к материальным потерям для вас. Например, отказав в помощи деловому партнёру (твёрдо, вежливо, обоснованно и сохранив тепло), вы можете в дальнейшем лишиться общей прибыли как раз потому, что он вашей помощи не получил. Поэтому важно уметь правильно расставлять приоритеты и быть дальновидным.

Прежде чем открыть рот для слова «нет», мысленно проверьте ситуацию по этим трём критериям. Можете уверенно поставить галочки во всех пунктах – отлично, говорите своё «нет». Не можете – возьмите паузу и подумайте.

Модель правильного отказа

И вот, наконец, мы подошли к модели правильного отказа. Она состоит из пяти шагов. Мы с вами разберём их подробно, а начнём с примера.

Допустим, коллега в конце рабочего дня подходит к вам с просьбой:

– *Слушай, подбрось меня до дома! Ну тебе же нетрудно?*

Вы же совсем не намерены подвозить ни его, ни кого-либо другого. И не потому, что вы гоблин-человеконенавистник, а потому, что у вас свои планы на сегодня и коллега никак в них не вписывается. Да и вообще, в своём автомобиле вы привыкли отдыхать от общения и слушать любимую музыку и не собираетесь эту привычку менять без необходимости.

Как вести себя и что говорить?

Шаг 1: подтверждение

Это значит – дать понять собеседнику, что вы его услышали.

Так и скажите:

– *Да, я услышал.*

Или:

– *Ага, понял.*

Но это ещё не ответ на его просьбу, а подготовка к ответу.

Шаг 2: эмпатия

Дайте понять собеседнику, что вы понимаете его желание и признаёте его важность для этого товарища.

– Вижу, что тебе важно добраться до дома быстрее и в комфорте и не тратиться на такси.

Шаг 3: ваша потребность

М. Розенберг прекрасно сформулировал этот шаг. Он писал: «Мы не говорим “нет”, мы озвучиваем потребность, которая не даёт нам сказать “да”».

Ваша потребность сегодня – как можно скорее поехать по своим делам. Этого вполне достаточно. Поэтому вы можете сказать:

– Мне необходимо как можно быстрее поехать по своим делам.

Или:

– У меня обязательная встреча, я должен ехать.

Или:

– Меня ждут, я намерен ехать без задержек.

При этом помните, что иметь собственную потребность – не преступление! Это нормально и естественно.

Шаг 4: отказ

Если собеседник ещё не понял, что вы не будете его подвозить, то скажите:

– Поэтому разреши, я тебе откажу.

Или чуть более жёсткая форма:

– И поэтому – нет.

На этом шаге у многих может появиться соблазн начать извиняться и предлагать другие решения, примерно так:

– Извини, друг, ну правда, никак не могу! Мне так неловко! Слушай, давай я попрошу Петю тебя подвезти, хочешь?

Стоп! Не говорите ничего подобного! Срочно перейдите к следующему шагу.

Шаг 5: сила молчания

Просто закончите разговор. Наберите воды в рот. Станьте немые как рыба. Прикусите язык.

Всё.

Примеры ситуаций

И напоследок разберём ещё несколько ситуаций в качестве примеров.

К вам подходит друг:

– *Эй, Толян, завтра у нас супервечеринка! Вся наша компания собирается. Ну, ты с нами?*

– *Да, я в курсе. Я знаю, что вам важно потусить всем вместе. Но я намерен завтра поработать. Поэтому – нет, я не приду.*

Вы с ребёнком в гостях, и он просит:

– *Пап, дай мне твой телефон поиграть, мне скучно!*

– *Я тебя услышал и понимаю, что тебе очень хочется поиграть в игры на моём телефоне. Но мне важно, чтобы телефон был при мне и чтобы я знал, что он в безопасности. Поэтому разреши, малыш, я тебе откажу.*

Стажёр в вашей компании после окончания стажировки подходит к вам (а вы человек, принимающий решение в данном случае) и говорит:

– *Пожалуйста, возьмите меня на постоянную работу, очень вас прошу!*

– *Кирилл, я услышал твою просьбу. Понимаю, что тебе важно работать в нашей команде, и мне приятно это слышать. Ты знаешь, у меня есть сильнейшая потребность быть уверенным в кадрах и иметь штат, укомплектован-*

ный на 100 %, как это есть сейчас. В качестве стажёра ты идеально подошёл, но в качестве штатного сотрудника – рановато. Разреши, я тебе откажу.

Дочка уговаривает вас:

– Ну давай заведём котёночка, они такие миленькие! Ну пожалуйста, пожалуйста!

– Да, я слышу тебя. Видимо, тебе важно иметь домашнего питомца. Понимаешь, мне необходимо, чтобы в доме был порядок и нигде не было шерсти. Поэтому разреши, я откажу тебе в этой просьбе. Но мы можем вернуться к разговору через три года, когда ты повзрослеешь, если ты не передумаешь.

Соседи по площадке звонят в дверь:

– А вы не могли бы присмотреть за нашим мальчиком? Вы же всё равно никуда не уходите, можно, он у вас посидит?

– Я слышу вашу просьбу. Понимаю, что вам нужно отдохнуть. Но мне важно не брать на себя обязательств, которые я не могу выполнить. Смотреть за вашим мальшиком – это слишком большая ответственность. Поэтому разрешите, я скажу «нет».

Практика

Для тренировки техники отказа сделайте такое упражнение: запишите десять просьб, на которые вы не смогли или вам было крайне трудно отказать. И также письменно напишите к ним варианты отказов по нашей схеме.

Вот ещё одно упражнение для тренировки отказа. В социальных сетях вы наверняка получаете предложения вступить в группу, прийти на мероприятие, добавить в друзья, поучаствовать в опросе или сделать ещё что-то, что вам не хочется и вы не собираетесь делать. Если раньше вы игнорировали такие сообщения, то сейчас они отличный повод дать письменный отказ.

Ну и, наконец, тренируйтесь в устных отказах на посторонних людях, которые встречаются на вашем пути случайно один раз в жизни: промоутер, предлагающий вам взять флаер; зазывала, приглашающий вас зайти в ресторан; продавец банковских услуг, уговаривающий вас оформить кредит.

И, когда вы научитесь уверенно, по-взрослому отказываться от того, что вам не нужно, вы освободите массу времени и пространства для того, что вам действительно нужно.

И пусть у вас всё получится!

Глава 12. Деньги как следствие полезности

В этой главе поговорим о деньгах, а для начала вспомним немножко древней истории: на чём базировалась экономика, когда денег ещё не было? Правильно, на натуральном обмене – сейчас мы называем его бартером.

Если Кузьма ловит рыбу, а Фома делает деревянную посуду, то они меняются между собой – рыбину на посудину, – и оба довольны.

Но вот более сложная схема: неподалёку от Кузьмы и Фомы живут Демьян, который делает украшения, и Авдей, разводящий кур. Кузьме нужны бусы для жены, но Демьяну не нужна его рыба, зато нужна курятина. Со своей стороны, Авдей не хочет украшения, он хочет посуду.

В этом контексте и появляется идея денег как универсального средства обмена. За деньги можно купить напрямую всё, что нужно.

Теперь давайте подумаем – действительно ли за деньги покупается (или продаётся) именно товар? Так, да не совсем. Прежде всего за деньги покупается время: Кузьма ловил рыбу – потратил на это своё время; Фома резал посуду – потратил своё время. Чем больше времени потратил – тем больше сделал, значит, тем больше денег получил за проданный

товар.

Необходимо помнить, что сами по себе деньги – это не просто монеты, купюры, ракушки или слитки. Деньги – это энергия.

То есть, по сути, все мы покупаем время других людей. Я купил пиджак – это не просто кусок ткани с пуговицами. На самом деле я купил время дизайнера, закройщика, швеи, продавца, уборщицы магазина. Мы ходим на работу, проводим там определённое время, получаем зарплату и тратим её на покупку всего, что нам нужно. Или можно сказать так: мы продаём своё время, чтобы получить деньги и купить на них время других людей (создателей, производителей, продавцов и так далее). Получается схема:

Время → Деньги → Время

Пожалуйста, запомните этот постулат: **люди тратят время, чтобы заработать деньги для покупки времени других людей.**

И вот здесь возникают главные вопросы: «А какой курс обмена у меня? Каким образом я трачу свое время?»

Необходимо помнить, что сами по себе деньги – это не просто монеты, купюры, ракушки или слитки. Деньги – это энергия.

Тогда предыдущие вопросы можно свести к одному: «Насколько энергоёмко моё время?»

Итак, деньги = время = энергия.

Следовательно, нужно научиться увеличивать энергоёмкость своего времени, то есть делать единицу времени более дорогостоящей, а значит, получать больше денег.

Для того чтобы привлечь деньги в свою жизнь, нужно знать ответы на два вопроса: «Зачем вам нужны эти деньги?» и «Как создавать большую ценность своей деятельностью?»

Знать зачем

До того как считать ценность своего времени, решите: для чего вам эти деньги. Что вы будете с ними делать? Сколько вам нужно? А может быть больше? Или меньше? Какой цели вы достигнете с их помощью? Какую свою потребность закроете?

Это важные вопросы. Мы с вами говорили, что вы не придёте к цели, не поставив её правильно. Так же и с деньгами: вы их не получите, если не знаете точно, для чего они вам.

Чтобы разобраться в этом, сделайте себе таблицу своих желаемых расходов. Я не ошибся: именно расходов, а не доходов.

Большинство людей думают о желаемом доходе, но забывают о расходе. Это нелогично: ведь мы зарабатываем для того, чтобы использовать деньги на что-то, а не для того, чтобы зашить их в матрас. Поэтому мы с вами начнём именно с желаемой суммы расхода на следующий год. И, конечно, планируем расход более высокий, чем в вашей нынешней жизни.

Выделите себе полчаса и не торопясь составьте табличку расходов будущего года по месяцам. У вас есть обычные ежемесячные расходы, которые складываются из постоянных платежей (продукты, коммунальные услуги, детские кружки, транспорт и так далее). И есть другая категория рас-

ходов – дни рождения, Новый год, отпуск, посещения стоматолога и прочее, – которые вы совершаете не каждый месяц, а один-два раза в год.

Сложите все ваши расходы за год и разделите на 12 месяцев – это будет средняя сумма планируемого ежемесячного расхода, допустим, у вас получилось 120 000 рублей. Значит, чтобы обеспечить себе и своей семье желаемый образ жизни в следующем году, ваш расход должен быть 120 000 рублей в месяц.

Чем точнее вы продумаете свои расходы, тем более вероятно, что вы выйдете на соответствующий доход.

Таким образом, в данном упражнении вы «оцифровали» свой желаемый образ жизни с точки зрения денег.

Насколько этот расход соответствует вашему теперешнему? Насколько он получился больше? Если разница в два или три раза – очень хорошо, есть над чем работать. Но если желаемый расход в 10 раз выше нынешнего – его стоит сократить, ибо мы ориентируемся на реально выполнимые цели.

Вот теперь поговорим о доходе. Казалось бы, желаемый расход и есть желаемый доход. Тем не менее ставить знак строгого равенства между ними не рекомендую. Тот, кто зарабатывает ровно столько, сколько тратит, не имеет никакой подушки безопасности. А иметь её нужно.

Вы наверняка вспомните пару-тройку случаев из своей жизни, когда вам внезапно понадобились деньги, а взять их

было неоткуда. Скажем, холодильник приказал долго жить и ремонту не подлежал. Неприятная ситуация, согласитесь. А вдруг ещё что-нибудь посерьёзнее. Вот на этот случай необходим финансовый клин: ваши доходы должны хотя бы немного превышать расходы. Откладываете деньги, пусть даже одну тысячу в месяц поначалу. Потом две, потом пять. Привычка первична, масштаб вторичен!

Чем точнее вы продумаете свои расходы, тем более вероятно, что вы выйдете на соответствующий доход.

Всё это – стратегический взгляд на время и деньги.

Ценность деятельности

Продавая своё время, старайтесь увеличивать его ценность. Внимание: это не о том, чтобы с завтрашнего дня поднять стоимость своих услуг вдвое, не добавив к ним ничего нового. Мы говорим сейчас не о цене, а о ценности.

Один мой приятель недавно вызвал к себе сборщика мебели, чтобы тот собрал шкаф. Сборщик потратил на шкаф больше времени, чем было запланировано, и стал настаивать на доплате. Получив ровно столько, сколько было оговорено заранее, он ушёл недовольный, выплеснув своё раздражение на хозяев. Разумеется, мой приятель не будет больше пользоваться его услугами.

А ведь сборщик мог бы повести себя по-другому. Например, предложить дополнительную услугу (скажем, профессиональную полировку шкафа). Или предложить схему эргономичного размещения вещей в шкафу. Или рассказать о рекомендуемой нагрузке на полки. Любой из этих вариантов повысил бы ценность его услуги. И в этом случае, возможно, хозяева и не отказались бы ему доплатить, да ещё и попросили бы его телефон для друзей.

Вы понимаете, чем отличается цена от ценности?

Но если деньги – это время, то как организовать свою жизнь так, чтобы каждый её час или минута стоили дороже?

Скажу о себе: я постоянно живу с этой мыслью и посто-

янно что-нибудь делаю для того, чтобы повысить свой курс обмена времени на деньги. Я читаю специальную литературу, конспектирую её, учусь у других, анализирую опыт моих учеников – и все новые знания использую для улучшения своего курса. Чем лучше он станет – тем бóльшую ценность будет представлять.

Спросите себя: предполагает ли моя деятельность повышение моей экспертности? Если да, то как я могу её повысить?

Повышая свой профессионализм, вы, соответственно, повышаете ценность оказываемых вами услуг. Обратите внимание: речь идёт не о цене, а о ценности! Деньги – это следствие приносимой вами пользы, помните?

Опять же, приведу свой пример.

Когда я только начинал вести курс стратегического мышления, мы с моими первыми слушателями собирались раз в неделю в кафе «Шоколадница». Это было приятное место, но не очень удобное. Поэтому через некоторое время я, заботясь об удобстве моих клиентов, стал арендовать конференц-зал для проведения занятий, где нам не мешали бы шум и посторонние люди. Затем я стал арендовать помещение уже не по часам, а на регулярной основе, чтобы мои клиенты могли прийти ко мне в удобное для них время. И, наконец, я переехал в другое место, в самом центре Петербурга, напротив Казанского собора, куда мои слушатели могут приехать из любого конца города.

Это лишь один из примеров, как я повышал и продолжаю повышать свою ценность для других людей.

А как обстоят дела у вас? Предполагает ли ваша деятельность желание становиться в ней лучше? Если да, то самое время подумать об этом. Напишите себе перечень возможных способов, как повысить свою ценность. Это могут быть:

- ◆ написание статей на профессиональную тематику;
- ◆ участие в профессиональных мероприятиях и отчёты о них;
- ◆ чтение специальной литературы;
- ◆ взаимодействие с коллегами, работающими в вашей области, и обмен опытом и так далее.

Если же нет, значит, вам нужно выбрать другой род занятий и найти в нём свои ключевые компетенции. О поиске дела мы поговорим в следующей главе.

Рекомендации для наставников

Как же тренерам, коучам, репетиторам, консультантам и психологам – всем тем, кто работает напрямую с клиентами и продаёт свои услуги, – повысить ценность уже с сегодняшнего дня?

У всех вас, особенно начинающих, есть непростая задача – конвертировать пробные уроки или консультации в оплачиваемые регулярные занятия. Представьте, если бы **каждый** ваш «пробный» клиент становился постоянным, да ещё и рекомендовал вас своим друзьям и знакомым – на какой уровень дохода вы могли бы выйти?

Держите в голове этот вопрос. И вместе мы разберёмся, что именно вы можете сделать, чтобы приблизиться к этому уровню.

Такой же вопрос я однажды задал своему тренеру в спортзале. Когда я только начинал занятия с ним, то сразу увидел слабые места в его работе с точки зрения сервиса. При этом профессионал он был отличный. Я не мог не включиться в ситуацию и стал плавно обучать его взаимодействию с клиентами: как правильно приветствовать, как объяснять упражнения, как создавать ценность каждого упражнения, как завершать тренировку, как правильно слушать клиента и какие вопросы задавать – и так далее.

Это был своего рода эксперимент. В результате спустя два

месяца мой тренер вошел в топ-3 среди всех тренеров сети по конверсии. И это сильный результат, ведь раньше он был далёк от верхних строчек рейтинга.

А у меня сложилась серия рекомендаций, которыми можете воспользоваться и вы. Я дам их на примере тренера спортивного зала, а вы адаптируйте их к своей деятельности. Изучайте, применяйте, и пусть вам сопутствует успех!

Алгоритм действий

1. Приветствие, визуальный контакт, комплимент, призыв к действию:

– *Альберт, приветствую тебя, отлично выглядишь! Ну что, начнём тренировку?*

Крайне необходимо сразу показать своё расположение, хорошее отношение к клиенту, передать ему часть своей позитивной энергии. Для многих людей индивидуальное взаимодействие с наставником – это стресс, пусть и небольшой. Поэтому очень важно создать такую атмосферу, в которой клиент чувствовал бы себя спокойно, уверенно, без напряжения.

2. Структурирование ожиданий и последствий от каждого упражнения.

Наставники зачастую не объясняют, зачем нужно то или иное упражнение или задание, что оно даёт и к чему ведёт. Это ошибка.

Человек должен понимать смысл своих действий; должна быть обозначена цель – а иначе трудно сосредоточиться на задании, и результат получится низкий.

Раньше мой тренер говорил:

– *Альберт, пойдём делать жим лёжа, двадцать раз.*

Теперь он говорит:

– *Давай делать жим лёжа – это упражнение позволит*

тебе прокачать грудные мышцы, сделать их более рельефными и повысит твою выносливость и силу.

Когда я слышу такое, у меня уже нет сомнений в том, что это упражнение необходимо выполнить. Я понимаю его важность, знаю, какого результата смогу добиться. Я уже хочу его выполнять! Кроме того, я чувствую внимание к себе со стороны тренера, вижу, что ему небезразличен мой результат. И это тоже вдохновляет.

Подобное объяснение можно дать и после выполнения упражнения.

3. Фокус внимания на клиенте, ведение записей об упражнениях.

Представьте себя в роли посетителя спортзала. Вы выполняете упражнение, а ваш персональный тренер стоит возле вас, смотрит в сторону и думает о чём-то своём. Вы пыхтите на тренажёре, а он больше внимания уделяет красотке в другом конце зала, чем вам. Захотите ли вы и дальше с ним заниматься? Я бы точно не стал.

Поэтому советую: сосредоточьтесь на клиенте и делайте записи о его задачах, проблемах и результатах. Когда клиент занят упражнениями, ему не до анализа результатов и уж точно не до запоминания, сколько раз он делал этот жим два месяца назад, а сколько – в прошлом месяце. Возьмите на себя фиксацию, помечайте, что получается лучше, а что хуже. Записывайте даты, когда вы вводите новое упражнение, и так далее. Эффект от этого простого действия двой-

ной: и клиент будет вам благодарен, и вам самим будет проще планировать его дальнейшие занятия.

Мой тренер стал вести записи на планшете, делать фотографии и присылать их мне со своими комментариями и с динамикой прогресса. Честное слово, я ждал этих комментариев с нетерпением и радостью!

4. Завершение тренировки: что мы сегодня делали.

– Итак, Альберт, мы сделали сегодня такое-то упражнение, которое позволит тебе то-то и то-то. Сделали другое упражнение для того, чтобы стало то и это. По сравнению с предыдущей тренировкой стало вот так и вот так.

То есть после окончания занятия вызвать в воображении клиента весь путь, который вы прошли за этот час. Зачем это нужно? Это наглядно демонстрирует ценность вашей работы и создаёт в подсознании клиента картину его достижений.

5. Благодарность клиенту.

Да, именно так. Независимо от того, благодарит ли вас клиент или нет, вы должны сказать примерно так:

– Альберт, благодарю тебя за сегодняшнее занятие. Ты отлично поработал, молодец! Я рад, что у тебя хорошо получается.

Вам кажется, это он должен вас благодарить? Но подумайте сами: этот человек оказал вам доверие, он выбрал вас, он платит вам деньги. Разве это не стоит благодарности?

Человек должен понимать смысл своих действий; должна быть обозначена цель – а иначе трудно

сосредоточиться на задании, и результат получится низкий.

И не забывайте предлагать клиенту свою помощь:

– Если у тебя возникнут вопросы, пиши, звони, я всегда рядом.

Пусть он знает, что именно вы тот самый человек, к которому можно и нужно обращаться. Это тоже формирует атмосферу доверия, а следовательно, устанавливает эмоциональную связь между вами. И уже вряд ли ваш клиент уйдёт к другому тренеру.

Практика

Для начала решите: зачем вам нужны деньги? Составьте таблицу расходов, обязательно впишите нерегулярные траты (на праздники, отпуск, кружки, лечение и прочее) и учтите подушку безопасности.

После обдумайте, как можно увеличить ценность вашей работы, чтобы повысить доход. Решите, как можно увеличить экспертность и профессионализм. Поскольку стратегическое мышление подразумевает, что любое дело нужно делать наилучшим образом, то, значит, мы всегда должны себя спрашивать: «Что ценного я могу добавить к своей услуге или к своему товару, чтобы клиенты были готовы платить за него больше, да ещё и приводить ко мне своих знакомых и друзей?»

Рекомендации, которые я дал тренеру, принесли ему колоссальное увеличение конверсии. Принесут и вам, потому что они повышают вашу ценность в глазах клиентов и привлекают к вам людей. Что выгоднее: пропустить через свои руки сто одноразовых клиентов, которые больше к вам не вернуться, или иметь десяток постоянных, которые приводят своих друзей, а те – своих?

Дальновидные люди выбирают второй вариант. И сделать это реально, когда вы начинаете мыслить стратегически.

Кроме того, сделайте следующее: распечатайте и повесьте на видном месте плакат «*Как я могу быть ещё более ценным для моих клиентов?*» (или «*...для моей компании?*» или «*...для общества?*»).

Помните, мы уже делали подобное, когда работали с раздражителями в девятой главе?

Смотрите на плакат каждый день и думайте над этим! Только вы сами несёте ответственность за повышение своей ценности. И если вы представляете высокую ценность для общества, то общество ответит вам деньгами.

А вообще, когда работа является действительно любимым делом, когда труд вдохновляет и радует – вы уже в большом выигрыше! Ведь в любимом деле хочется постоянно совершенствоваться. И вы естественным образом будете становиться всё лучше и лучше, следовательно, приносить всё больше пользы. Даже если вы официант.

Как говорится, не место красит человека, а человек место!

Глава 13. Поиск своего дела

Что же делать, если вы не нашли способов, как повысить вашу ценность, потому что ваша деятельность не предполагает ваше желание становиться в ней лучше? Я считаю, что нужно выбрать другой род занятий и найти в нём свои ключевые компетенции.

Подойдите к этому поиску с точки зрения трёх параметров.

1. **Действия.** Какие действия вы хотите совершать? Писать, говорить, обучать, ездить, продавать, рисовать, измерять, копать, приколачивать?

2. **Условия.** В каких условиях вы хотите работать? Опишите, где, в каком месте вы себя видите, каков режим вашей деятельности. Дома или в офисе, в мастерской или за компьютером? В уютном кресле или в природном окружении? Ежедневно, дважды в неделю, по выходным?

3. **Идентичность.** Кто вы? Кем вы себя позиционируете: лидером команды или фрилансером-индивидуалистом? Публичным человеком или кабинетным работником? Новатором-первопроходцем или оплотом стабильности?

Исходя из данных параметров, начинайте поиск своего дела. Подумайте, каким образом вы можете реализовать себя, совершая эти действия в этих условиях и в этом позиционировании. Вероятно, вам придётся учиться чему-то новому,

что поможет вам занять своё место в мире.

Когда я работал барменом, а потом на буровой установке, то мечтал когда-нибудь работать за компьютером, сидеть в тёплом и тихом офисе, ходить на бизнес-ланчи и быть экспертом в какой-нибудь (тогда я ещё не знал, какой) области. Я определил для себя – буду изучать сайтостроение и SEO. Начал изучать видеуроки по созданию и продвижению сайтов, затем предложил своему другу поработать над его сайтом и достиг первого успеха. Дальше – больше, и, как вы уже знаете, в конечном итоге я стал руководителем SEO-отдела. Именно такой путь и привёл меня к тому, кем я стал.

А чему можете научиться вы? Какие знания, умения и навыки вам потребуются? Чем вы можете обогатить арсенал ваших знаний, чтобы быть более полезным обществу?

Повторюсь: и в новом для себя деле необходимо становиться лучшим. Особенно важно это для мужчин – мужчина, когда стремится к вершинам в своём деле, реализует свои сильнейшие качества. И обратите внимание: не стать лучшим раз и навсегда, как памятник, а постоянно стремиться к этому, становиться лучше каждый день.

Шесть шагов к ключевой компетенции

Как вы уже знаете, жизнь человека является отражением того, что происходит у него в голове, является следствием его сознания. А сознание зависит от того, в пространстве какого языка человек живёт, как он общается, как выражает и структурирует свои мысли, какие ключевые слова он использует в своей речи.

Важно даже то, как человек формулирует и обозначает свои ключевые компетенции. Для начала посмотрим на две противоположные жизненные позиции. Первая: человек живёт как живётся; руководствуется принципом «*день да ночь – сутки прочь*»; не ищет глубокого смысла в своей жизни и в своих ежедневных действиях; ходит на какую-то работу потому, что так положено; что-то там делает и старается заработать побольше, чтобы купить то, что требует жена; выйдя на пенсию, быстро забывает о бывшей работе и предаётся простым пенсионным радостям. К сожалению, это позиция человека-робота, человека-винтика.

А вот вторая: человек ищет и находит для себя любимое дело; в этом деле он видит смысл и возможности для собственного развития; он старается совершенствоваться и не жалеет для этого времени и сил; получает радость от своего занятия и делится ею с окружающими; каждый день прожи-

вайт осознанно и ответственно.

Как человек мыслит, какое значение он придаёт выполняемой работе – это, безусловно, одно из важнейших условий его компетенций.

Если вы сейчас читаете эти слова, значит, первая позиция вам не близка. Я прав? Вероятно, вы ещё находитесь в размышлениях и не можете однозначно утверждать, что твёрдо стоите на второй позиции. Но видите в ней перспективу – и это уже большой шаг в жизни.

Тогда поговорим о ваших компетенциях. Знаете ли вы их, хотя бы на данный момент? Они не являются чем-то застывшим раз и навсегда; они могут и должны меняться в течение жизни – ведь человек развивается, и его компетенции расширяются. Это путь, похожий на течение реки, с её рукавами и притоками.

Бывает, что человек, пройдя обучение и став, например, музыкантом, чувствует тягу к чему-то ещё и решает приобрести навыки продаж. А затем, преуспев в продажах, начинает изучать ремесло резьбы по дереву.

Главное в этом процессе – то, какой смысл человек видит в своих действиях. Он может заниматься чем угодно, даже быть уборщиком, и если он вкладывает в это дело своё искреннее стремление приносить пользу, то его работа действительно дарит радость окружающим. Как по-вашему, что делает уборщик – подбирает грязь или наводит чистоту? А кто как – зависит от отношения!

То есть вопрос компетенции заключается, кроме прочего, и в конкретном поведении человека для создания конечного результата.

Как человек мыслит, какое значение он придаёт выполняемой работе – это, безусловно, одно из важнейших условий его компетенций.

Как у вас обстоит дело с этим?

Если вы не вполне уверены в себе, начните с вопроса самому себе: «*Кто я?*»

Не так-то легко ответить на него. Суть человека размывается потоками рекламы, которая навязывает тиражируемый образ – как правило, это бизнесмен или топ-менеджер, в костюме от Армани и часах от Картье, приятно и беззаботно проводящий время преимущественно в модных местах. Многие из нас настолько стремятся соответствовать заданному образу, что теряют собственные вкусы, потребности и компетенции.

Подумайте о себе; если нужно – счистите шелуху, взгляните в зеркало. Кого вы там видите? Сформулируйте, кем является этот человек и что он делает лучше всего.

Например, о себе я могу сказать, что я – исследователь, автор и ведущий курса стратегического мышления. В это дело я вкладываю все свои знания и навыки и делаю его хорошо.

Теперь ваша очередь. Не торопитесь, вдумайтесь, запишите несколько вариантов ответов и затем отбросьте лиш-

ние. Добейтесь чёткой и ёмкой формулировки, включающей в первую очередь вашу профессиональную сущность. Ручаюсь, что после этого вы на себя самого начнёте смотреть другими глазами!

Следующий вопрос: *«Что я делаю?»*

Являясь автором и ведущим курса, я создаю материалы и веду работу с участниками курса. Я нахожу и конспектирую нужную мне информацию, анализирую и перерабатываю её, составляю план занятий, создаю упражнения и тестирую их, общаюсь с участниками, фиксирую их результаты. Это основное, и есть ещё много сопутствующих действий.

Запишите, что конкретно вы делаете в пространстве своей трудовой деятельности, исходя из того, кем вы себя считаете.

Третий вопрос: *«Для кого я это делаю?»*

Какова ваша целевая аудитория? Кто пользуется результатами вашего труда? Здесь может быть и не один ответ. Вы можете делать что-то для себя, своего начальника, своих клиентов и своих коллег-соратников. Плохо, если ответ только один: для начальника – это означало бы, что вы не находите смысла в своей работе и не можете в ней реализоваться.

Кто-то из вас даст комплексный ответ: для себя – потому что я развиваюсь в процессе деятельности и зарабатываю деньги; и для начальника – потому что он доволен моей работой и использует её результат для укрепления компании; и для коллег – потому что мы команда и всегда стараемся принести друг другу пользу; и для клиентов – потому что

они покупают наши услуги, и чем лучше мы их предоставим, тем больше клиентов у нас будет.

Если вы являетесь индивидуальным предпринимателем и работаете в одиночку, значит, ваш ответ может выглядеть по-другому. В конце концов, вы не обязаны трудиться исключительно для того, чтобы осчастливить весь мир. Но сформулировать точный ответ о целевой аудитории нужно – это добавит ещё один штрих в картину ваших компетенций.

Четвёртый вопрос: *«В чём нуждается моя целевая аудитория?»*

Точно ли вы знаете, что нужно этим людям? Даёте ли вы именно то, что им нужно? Чувствуете ли вы их потребности и боли, как если бы они были вашими?

Все товары и услуги можно разделить на две категории: *«витамины»* и *«таблетки»*. Если у человека серьёзная боль (камни в почках), ему нужна хорошая сильная таблетка, витамины здесь не помогут. Страдалец готов будет отдать немалые деньги за качественное обезболивающее, которое быстро ему поможет. Его даже уговаривать не понадобится – он сам придёт и попросит таблетку.

Но если у человека всё в порядке и ничего не болит, то вам нужно будет убедить его в том, что необходимо принимать витамины для поддержания этого хорошего состояния. Сам он не чувствует в них потребности, поэтому вам придётся приложить усилия для того, чтобы уговорить его.

Участники моего курса нуждаются в некоторых навыках,

которых им не хватает для их работы: навыки переговоров, планирования, убеждения и другие. Я даю им именно эти умения, даю им возможность тренировать и оттачивать их на занятиях. Это требует времени, ведь новые идеи всегда слабее старых привычек, поэтому длительное закрепление является одним из принципов моего курса. И после этого мои ученики блестяще применяют навыки в своём рабочем контексте и добиваются тех результатов, которые не могли получить ранее, до обучения на курсе.

Так вот, ваши услуги или товары – это таблетки или витамины? Предлагаете ли вы людям средство для снятия их болей или просто красивую, но, в общем, бесполезную пилюльку?

Пятый вопрос: *«Что получили мои клиенты в результате работы со мной? В чём они изменились после этого? Какими стали теперь?»*

Взаимное влияние между вами и вашими заказчиками / клиентами неизбежно, и вы в чём-то меняетесь, пусть совсем немного, и они тоже. Как вы себе представляете ваше влияние на этих людей? Что они от вас получают?

Например, мои клиенты, помимо новых навыков, получают уверенность в себе, уверенность в своём будущем, которое становится для них гораздо определённое. Они становятся более дальновидными и стратегически мыслящими людьми.

Сформулируйте и вы для себя – в чём и как меняются

клиенты, получившие вашу услугу или товар. Даже если вы продавец расчёсок – вы даёте людям не просто предмет для волос, но и некую ценность. Какую?

И, наконец, последний вопрос.

«Как я могу не мешать моим клиентам найти меня?»

Или, другими словами: *«Как я могу сделать известной информацию обо мне: кто я, что я делаю, как утоляю потребности и чем обогащаю людей?»*

Нужно создать условия для того, чтобы ваши клиенты могли найти вас. Нет, это не о рекламе. Речь о том, чтобы не прятать свои результаты, успехи и благодарность ваших клиентов. Фотографии, видео, примеры ваших товаров или услуг, отзывы довольных заказчиков, которым вы помогли, должны быть легко находимы, общедоступны и правдивы. Люди более охотно обращаются к тем, про кого они что-то знают. Познакомьте их с собой.

Кроме этого, готовы ли вы предоставить людям какую-то бесплатную полезность? Может быть, вы разместите на своём сайте бесплатный тест для посетителей, помогающий им определиться с выбором. Или предложите ознакомительную консультацию. Смысл в том, чтобы к вам пришли именно те, кто реально нуждается в ваших услугах, – они и станут самыми благодарными вашими клиентами.

Профессионализм

Мы уже говорили про то, что человек – это процесс. Процесс предполагает постоянное развитие. Так вот, когда человек перестаёт развиваться, он умирает. Это сказал не я – слова принадлежат Генри Форду, а уж он кое-что понимал в развитии, да и в жизни вообще.

С другой стороны, любая система стремится к гомеостазу, к состоянию покоя, равновесия. А человек – это и система тоже. Следовательно, стремление к покою заложено в него природой.

Вот такая дилемма!

Погрузиться в полусонное существование, без встрясок и энергозатрат или выйти из зоны комфорта и вести самого себя вперёд, ставя всё новые и новые цели?

Надеюсь, что вы, мои читатели, выбрали второй путь. Вы знаете, что этот путь предполагает постоянные усилия, постоянную работу над собой. На этом пути вас ждут открытия и приключения. А ещё радость, гордость за себя, ощущение, что вы всё можете, вам всё по силам.

В том числе вам по силам становиться лучшим в своей профессии. Чем бы вы ни занимались, совершенствуйтесь в этом. Ключевое слово – *«становиться лучшим»* (а не «стать лучшим»). «Стать» – подразумевает статичность, остановку в какой-то точке, а мы говорим о развитии. Есть ли пре-

дел развитию в том, чем вы занимаетесь? Я уверен, что нет. И неважно, что именно вы делаете – прокладываете дороги, дрессируете собак, пишете картины, создаёте сайты или воспитываете детей. Всегда – всегда! – есть куда расти.

Ваш профессионализм – это ваш актив. Приобретённые знания, умения, навыки, опыт останутся с вами навсегда и сформируют ваш личный бренд. Конечно, если вы не будете останавливаться в своём развитии.

Как-то мне попалась на глаза история о корабле, который никак не мог отправиться в плавание: отходя от берега на несколько метров, он начинал заваливаться на бок и тонуть. Целая команда кораблестроителей пыталась разобраться, в чём же изъян, и не могла. Наконец позвали старого мастера. Тот походил вокруг корабля, приложил несколько раз ухо к корпусу, потом достал молоток и ударил один раз. Спустили корабль – он поплыл! Мастер потребовал 1000 золотых монет за свою работу. *«Почему так много?! Ведь ты только один раз стукнул молотком!»* – *«За удар молотком я беру одну монету. Остальные 999 – за то, что я знаю, куда бить»*, – ответил старик.

Погрузиться в полусонное существование, без встрясок и энергозатрат или выйти из зоны комфорта и вести самого себя вперёд, ставя всё новые и новые цели?

Итак, я призываю вас к следующему: настроиться на постоянное развитие профессионализма. Помните, в седьмой главе мы говорили о том, что нужно направлять своё внима-

ние на поиск потенциала территории, чтобы им воспользоваться. Сейчас я добавлю: направляйте внимание на всё, что поможет вам в вашей индивидуальной эволюции. Это сделает вас более востребованным, полезным и интересным для людей. У вас всегда будет занятие, приносящее вам доход, – зная своё дело досконально, вы сможете адаптировать его к любым обстоятельствам.

Практика

Итак, выше перечислены шесть шагов, которые приведут вас к пониманию и формулированию вашей ключевой компетенции. Возвращайтесь к этим шагам время от времени, скажем, раз в месяц. Вы увидите, как будут меняться ваши ответы на открытые вопросы, как они будут расширяться и углубляться. И ваше понимание своих компетенций тоже будет меняться, становиться точнее и чётче.

Вера – это большая сила. Когда вы верите в то, что делаете, вы преодолеваете все препятствия, у вас на всё хватает сил и всё получается.

Обязательно записывайте свои мысли и формулировки, о пользе письменных практик мы говорили в начале книги. Записи необходимы, ведь иначе трудно увидеть и оценить прогресс, произвести анализ действий и результатов. К тому же, записывая свои соображения, вы их ещё раз обдумываете, подбираете наиболее точные слова и тренируете свой мозг. Таким образом, в вашем сознании появится целый слой, в котором будут формироваться новые нейронные связи.

Если вы всё это будете проделывать регулярно и с полным погружением, то возникнет прочное убеждение, вера в правильность действий.

Вера – это большая сила. Когда вы верите в то, что делаете, вы преодолеваете все препятствия, у вас на всё хватает

сил и всё получается.

И ещё один момент: вам нужен план персонального развития в области вашей компетенции. Запланируйте чтение книг и просмотры фильмов по теме, посещение тренингов и мастер-классов у специалистов, обучающие курсы. Всё это точно не будет лишним и позволит вам повышать профессионализм. И тут имеют большое значение как теория, так и практика, – постарайтесь соблюдать баланс.

Кстати, эту информацию тоже нужно транслировать – пусть ваш рост и восхождение по ступеням профессионализма станут известны и окружающим, и потенциальным клиентам. Такие действия всегда вызывают уважение – и это вам на руку.

Глава 14. Процессы и воронка

Когда речь идет о развитии профессионализма, нельзя не упомянуть **бизнес-процессы**. Основное значение английского слова *business* – «дело, занятие», а в любом деле есть свои процессы, об этом и пойдёт речь.

Каждый из нас находится в одном из квадрантов денежного потока:

- ◆ трудовые деньги (вы наёмный работник и получаете установленную зарплату от работодателя);
- ◆ ремесленник (вы работаете на себя, оказывая услуги другим людям или производя товары на продажу);
- ◆ бизнесмен (владелец крупного бизнеса, приносящего пассивный доход);
- ◆ инвестор (это понятно).

Всех нас можно назвать предпринимателями, ибо мы предпринимаем определённые действия для сохранения, укрепления и роста своего благополучия, распоряжаясь главными инвестициями – мозгами и временем.

В какой бы категории вы ни находились, очень важно определить для себя процессы, из которых складывается ваша деятельность. Создайте список и внесите в него все процессы – и первостепенные, и вторичные. Скорее всего, вы держите всё это в голове, и составление списка не займёт

у вас много времени. Но это очень полезно сделать прежде всего для оптимизации этих процессов, а также для поиска лимитирующих факторов.

Вне зависимости от квадранта денежного потока, кем бы вы ни являлись – работником, ремесленником, бизнесменом или инвестором – ключевой стратегический вопрос: «Как повысить ценность своих услуг, своего времени?»

Сам я отношусь к ремесленникам, и в моём списке будут такие пункты:

- ◆ чтение тематической литературы;
- ◆ её конспектирование;
- ◆ внедрение законспектированного материала в мои уроки;
- ◆ оплата аренды помещения, в котором я провожу занятия;
- ◆ обеспечение кофе-брейков в перерывах между занятиями;
- ◆ подготовка и проведение презентаций моего курса и прочее.

Вне зависимости от квадранта денежного потока, кем бы вы ни являлись – работником, ремесленником, бизнесменом или инвестором – ключевой стратегический вопрос: «Как повысить ценность своих услуг, своего времени?»

Ответы на этот вопрос помогут в составлении списка.

Воронка взаимодействия с клиентами

Помните, что ваш доход напрямую зависит от ваших клиентов. Даже если вы работаете по найму, ваша зарплата исходит не от бухгалтера и не от босса, а от клиентов, которые несут деньги в кассу компании. И, даже если вы напрямую не общаетесь с клиентами – скажем, работаете в отделе рекламы и создаёте рекламные картинки, – тем не менее вы создаёте этот продукт не для себя, его увидит потенциальный клиент, а значит, всё равно взаимодействуете с ним.

В других ситуациях взаимодействие с клиентами самое непосредственное: например, ваша группа ВКонтакте; отзывы о вашей работе; бесплатные консультации, которые вы даёте клиентам, чтобы определить их потребности, и так далее.

Отношения с клиентами необходимо выстраивать так, чтобы они оплачивали ваши услуги и покупали ваши товары.

А они будут это делать:

- ◆ если вы создаёте условия, благодаря которым люди смогут избежать проблем и страданий;

- ◆ если вы создаёте условия, благодаря которым они смогут получить удовольствие.

Есть у меня знакомый автомеханик, специалист по кузовному ремонту автомобилей. Мало ли в городе таких специалистов? Сотни! Но именно у Игоря всегда большая очередь

заявок на ремонт, люди стремятся попасть к нему во что бы то ни стало, и его график расписан на месяцы вперёд.

С одной стороны, Игорь действительно избавляет своих клиентов от проблем, беря на себя то, что они сами сделать не могут.

С другой стороны, он стремится к тому, чтобы каждый клиент остался доволен: ремонт всегда выполнен в срок и качественно. Игорь собрал подробное портфолио с фотографиями ремонтных работ на всех этапах, и любой, кто посмотрит этот альбом, видит, что и как будет сделано с его автомобилем. Да и сам механик – человек приятный, общительный, доброжелательный. В общем, отдавать машину ему в ремонт – сплошное удовольствие!

Вот поэтому у него всегда очередь и, следовательно, его бизнес доходен.

А вы создаёте для своих клиентов эти два условия?

Иногда меня спрашивают: *«Я не работаю с клиентами, я бухгалтер. Как я могу повлиять на клиентов компании?»*

В данном случае ваш клиент – это ваш работодатель, направляйте внимание и усилия на то, чтобы избавить его от проблем и чтобы он был доволен вашей работой. Если у вас это получается – просите о повышении зарплаты, это и будет рост ваших доходов. А рост доходов приблизит вас к желаемому образу жизни, верно?

Подумайте и вы, каким образом вы можете продвигать себя. С одной оговоркой: вы действительно должны быть про-

фессионалом в своём деле. А для этого не переставайте повышать квалификацию, учиться, развиваться. И тогда ваше время, которое вы продаёте своим клиентам, будет всё более и более энергоёмким.

Когда я слышу: «*Я работаю очень качественно, но у меня нет заказчиков*» – я не верю, этого не может быть. Вернее, это значит, что человек делает что-то не так. Или всё делает не так. Или вообще занят не тем, чем ему стоит заниматься в жизни.

Личный бренд

Никогда не бывает лишним позиционировать себя как профессионала. Пишите экспертные статьи, ведите канал или группу в соцсетях, рассказывайте о своей деятельности.

Люди покупают не просто услугу – они покупают и того человека, который её оказывает. Те люди, которые знают вас, и есть ваши потенциальные клиенты, и чем их больше, тем больше заказов вы получите.

В приведённом выше примере автомеханик Игорь создал свой личный бренд, и теперь бренд работает на него. Большая часть его новых заказчиков приходит по рекомендации.

Никогда не бывает лишним позиционировать себя как профессионала. Пишите экспертные статьи, ведите канал или группу в соцсетях, рассказывайте о своей деятельности.

А как презентовать себя так, чтобы подчеркнуть свой профессионализм? Общаясь с людьми самых разных профессий, я часто замечал, что прекрасные специалисты, работающие ответственно и увлечённо, приносящие пользу, не умеют кратко и ёмко рассказать о себе и донести до собеседника свою ценность.

Самопрезентация – крайне важная вещь для построения личного бренда. Но самопрезентация не означает самовос-

хваление. Это скорее краткий информативный монолог, раскрывающий вас как профессионала.

В каких ещё случаях вам может понадобиться презентовать себя?

- ◆ когда вас назначили руководителем в новый коллектив;
- ◆ при переговорах с потенциальными заказчиками;
- ◆ при встрече с возможными партнёрами;
- ◆ на любом деловом мероприятии;
- ◆ в нетворкинге;
- ◆ на интервью;
- ◆ на YouTube-канале;
- ◆ даже в беседе со случайными попутчиками.

В каждой из этих ситуаций вы можете использовать подготовленную заранее самопрезентацию, меняя лишь длину или стиль изложения.

Давайте рассмотрим, как подготовить такую презентацию, которая убедит ваших собеседников, зрителей или слушателей в вашем исключительном профессионализме, чтобы они захотели сотрудничать только с вами.

Для наглядности представим презентацию в виде пирамиды из девяти слоев. Каждый слой – это один пункт вашего рассказа, имеющий определённый смысл.

Какие же это пункты? Обозначим их так:

1. я;
2. моя ценность;

3. я делаю;
4. моя цель;
5. мои клиенты;
6. результаты моих клиентов;
7. мои условия;
8. призыв к действию и польза;
9. открытый вопрос.

Самопрезентация

Я

Вы называете себя и говорите, кем вы являетесь – это зависит от того, в каком контексте и в какой роли вы себя презентуете. Например, в одной ситуации вы можете говорить о себе как о руководителе компании, в другой – как о специалисте по рекламе, в третьей – как о депутате муниципального округа.

В моём исполнении это прозвучит так:

– Приветствую вас! Я – Альберт Сафин, автор и ведущий курса «Развитие стратегического мышления».

Моя ценность

Какая основная миссия вашей деятельности в названном выше качестве? В чём вы видите свою ценность для общества, какую пользу создаёте для окружающих вас людей и шире – для города и страны?

– Главной ценностью моего курса является развитие способности у слушателей думать долгосрочно и действовать точно. Я считаю, что именно эти умения являются основой процветания человека, семьи, компании, а следовательно, и страны.

Я делаю

Перечислите, что конкретно вы делаете в рамках своей миссии, каким образом воплощаете её в жизнь.

– Я создаю образовательную программу, которая позволяет моим слушателям выработать у себя эти умения. И я сам веду эту программу в Санкт-Петербурге, проводя занятия в малых группах.

Моя цель

Как я улучшаю мир: этот пункт перекликается со вторым и тоже подчёркивает идеологическую составляющую вашей миссии.

– Я считаю, что мысли и действия напрямую влияют на качество жизни людей. И я стремлюсь к тому, чтобы мой курс помогал моим клиентам повышать качество их жизни. Занимаются ли они любимым делом, имеют ли внутреннюю мотивацию преуспевать в нём, правильно ли выстроены их взаимоотношения с окружающими – это и многое другое в совокупности влияет на их жизнь, и все эти вопросы мы разбираем в ходе обучения.

Мои клиенты

Можно дать или общую характеристику ваших клиентов, или назвать несколько конкретных организаций, являющихся вашими заказчиками, если они действительно значимы.

Я в этом пункте говорю следующее:

– Моя аудитория – деловые люди, от 28 до 48 лет. Со-

гласно статистике, преимущественно мужчины. Дамы, которые занимаются на моём курсе, как правило, – жены участников. Многие новые клиенты приходят ко мне по рекомендации своих друзей.

Результаты моих клиентов

В этом пункте бывает очень уместно сказать собеседнику или слушателю, где он может найти отзывы ваших клиентов или статистику результатов – на вашем сайте, на канале YouTube, в группе ВК и так далее. В некоторых случаях прямое, «в лоб», перечисление результатов звучит нескромно и нарушает картину вашей презентации.

Но это зависит от конкретной ситуации и области вашей деятельности. Иногда, наоборот, названные сразу цифры и факты лучше убедят слушателей. Например, адвокат может назвать выигранные им дела, а за подробностями по каждому делу уже отсылать к информации в интернете.

Мои условия

Опишите, на каких условиях вы работаете с клиентами, как строится ваше взаимодействие.

– Я провожу презентации своего курса в Санкт-Петербурге один раз в полгода и набираю группы. Первые два занятия курса являются тестовыми, бесплатными, чтобы слушатели могли понять, подходит ли им курс. С третьего занятия стоимость обучения – xxx рублей в месяц.

Призыв к действию и польза

В предыдущих пунктах вы уже дали всю необходимую информацию, двигаясь от общего, глобального, к частному, конкретному.

Теперь пора переходить к действиям:

– Мне очень важно быть для вас полезным. Независимо от того, будем мы с вами сотрудничать или нет, разрешите мне поделиться с вами... —

И далее предложите аудитории что-то, имеющее для нее реальную пользу:

... – брошюрой, в которой вы найдёте пять самых серьёзных ошибок при покупке недвижимости (если вы риелтор).

... – буклетом, в котором приведены образцы смет на строительство коттеджей (если вы строитель).

... – ссылками на материалы для подготовки к тесту (если вы преподаватель).

В моём случае это видеоуроки: их могут просматривать и те, кто занимается на моём курсе, и те, кто живёт в других городах и не имеет возможности участвовать в занятиях. Уроки совершенно бесплатны и доступны всем желающим.

Открытый вопрос

После всего вышесказанного задайте слушателям открытый вопрос, требующий обсуждения. Например:

– Расскажите, какие сложности вы испытываете в этой

области? Я попробую прямо сейчас дать вам совет, как их преодолеть.

Или:

– Насколько для вас важно разобраться в том, о чём я говорил? Что ещё вы хотели бы узнать от меня?

В этой беседе, скорее всего, вы и увидите, кто готов стать вашим клиентом, а кто пока не убеждён в необходимости сотрудничать с вами. И, если такие есть, значит, над презентацией нужно ещё поработать.

Чтобы привести вам пример полной презентации, я сыграю роль сантехника Игоря.

Приветствую вас! Меня зовут Игорь, я сантехник, и я занимаюсь прокладкой технических узлов в ванных комнатах.

Для меня главное – сделать работу сантехники безупречной, чтобы мои клиенты не испытывали проблем при её использовании.

Я прокладываю канализационные и отопительные сети и устанавливаю оборудование в ванных, встраивая их в общую техническую схему квартиры.

Моя глобальная задача – предоставить такой сервис, который гарантировал бы наилучшее качество сантехнических работ.

Мои клиенты – жители нашего города, в основном кирпичных домов старого фонда в этом районе.

Здесь вы можете посмотреть фотографии выполненных мной работ, а также узнать сроки и бюджет по каждому

заказу.

Я готов прямо сегодня сделать замеры вашей ванной и обсудить возможные варианты. Затем мне понадобится один день, чтобы составить сметы на каждый вариант. После чего я пришлю их вам вместе с планами работ.

Независимо от того, будем ли мы работать с вами дальше или нет, я хочу предложить вам небольшую брошюру – я написал, на чём можно сэкономить при ремонте ванной комнаты, а на чём, наоборот, экономить нельзя. Надеюсь, что эта информация будет вам полезна.

Расскажите, а что для вас главное в вашей ванной комнате? Чему вы бы хотели уделить больше внимания?

Как видите, все слои презентации присутствуют, она получается информативной, насыщенной, но не растянутой.

Такая схема самопрезентации выросла из практики: на моих занятиях вместе со слушателями я отработал и усовершенствовал ее. Кроме того, мы убедились на опыте, что она работает, и работает очень хорошо.

Продумайте и запишите текст вашей презентации по схеме. Перечитайте, исправьте: что-то захочется сократить, а что-то – дополнить. Ещё раз перечитайте, и, если необходимо, снова внесите правки. Сделайте идеальный, на ваш взгляд, текст. Потом проговорите его вслух несколько раз – возможно, при этом вы поймёте, что где-то нужно заменить одни слова другими. Выучите текст и отрепетируйте его перед зеркалом, чтобы говорить уверенно, чётко, без сбоев. Вы

сами должны верить в то, что говорите, тогда и слушатель поверит!

А ещё – добавьте к тексту хороших фотографий и опубликуйте полученный результат на своей странице в соцсетях. Я уверен, что кто-то из ваших знакомых, читателей или подписчиков увидит вас по-новому.

АКТИВЫ

Ещё одна тема для размышления – разница между трудовыми деньгами (зарплата наёмного работника) и деньгами от активов (пассивный доход, поступающий без вашего непосредственного участия).

Активы – это не обязательно вклад в банке, дающий процент. Мои активы заключаются в сайтах-лидогенераторах, которые стабильно приносят мне доход. Идея заключается в том, что я продвигаю разные услуги в поисковых системах, собираю заявки и передаю их компаниям, предоставляющим эти услуги. Компании получают реальных клиентов и платят мне проценты от проданных услуг. Клиенты довольны, так как получают именно то, что им нужно. Эта схема выгодна всем трём сторонам.

Изначально я потратил время на исследование рынков и спроса, создание сайтов и их продвижение, переговоры с компаниями-партнёрами, а затем процесс пошёл сам собой. Сейчас я только контролирую ситуацию, а деньги постоянно приходят ко мне, даже когда я занимаюсь совсем другими делами, сплю или уезжаю на отдых. Ценность моего времени получается, как вы догадываетесь, весьма высокой.

Я бы сравнил активы с водопроводом, в устройство которого нужно вложиться один раз, чтобы затем в течение многих лет получать воду простым поворотом

ручки крана.

Согласитесь, что это намного выгоднее, чем таскать воду вёдрами каждый день в течение тех же лет.

Вы бы хотели так же? Возможностей для создания разнообразных активов много, но их нужно увидеть. Призываю вас внимательно изучить пространство вокруг себя, посмотреть на близлежащую территорию творчески, и к вам придут новые идеи. Обязательно тестируйте каждую идею по следующим параметрам: какую потребность людей я могу удовлетворить? Какую пользу я могу им принести?

Практика

Все эти простые и точные действия имеют огромное значение. Они не потребуют от вас какой-то сложной подготовки, но являются притягивающей взгляд упаковкой ваших профессиональных достоинств. Ведь недостаточно быть крутым специалистом – нужно быть ещё и продавцом своего профессионализма.

Определите для себя квадрант денежного потока и составьте список процессов. Используйте вопрос: «Как повысить ценность своих услуг, своего времени?», чтобы список получился максимально полным.

Проработайте создание личного бренда и напишите самопрезентацию по плану, который я изложил выше, это важно для развития предпринимательского духа и более глубокого понимания ваших целей.

Подумайте, какие активы могли бы создать вы, и помните, ваш главный актив – это вы сами: ваша репутация, профессионализм, мозги, ваше желание работать над собой.

И да сопутствует вам удача!

Заключение

Признаюсь вам: мне было очень интересно интерпретировать мои знания и опыт в эту книгу, и я рад, что смог поделиться с вами тем, что мне самому кажется важным и правильным. Надеюсь, вы получили пользу и научились принимать стратегические решения, ведущие к достижению правильно поставленных целей и прежде всего главной цели – желаемого образа жизни.

Было ли вам интересно читать? Какие мысли вызывало прочитанное? Какую пользу для себя извлекли? Появилось ли желание быть автором своей жизни?

Помните главный принцип стратегии, который гласит: единственный материал, из которого мы можем себя построить, – это мы сами, и за нашу жизнь не несёт ответственности никто, кроме нас самих.

Моя книга не волшебная палочка, избавляющая от всех проблем разом. Она лишь инструмент, который вы приспособите к своей жизни и используете в тот момент, когда это нужно. Она является сильным подспорьем для тех, кто готов к внутреннему росту.

Стратегия жизни – это всегда выбор. Возможно, вы знаете, что есть три теории детерминизма человека (то есть предопределённости всего происходящего в жизни): первая – всё зависит от состава ДНК; вторая – от воспитания, опыта и

знаний; третья – от складывающихся ситуаций и их результатов.

Я же призываю вас встать на иную точку зрения: человек ничем не детерминирован. Он волен строить свою жизнь по своему желанию. У человека всегда есть выбор – как реагировать, как действовать, куда идти, что говорить. И выбор этот должен быть осознанным. Все наши слова, мысли, действия, решения – это семена, которые дают всходы. А мы потом собираем урожай. *Что посеешь – то и пожнёшь.*

Каков этот урожай? Чахлые, неаппетитные, скрюченные ростки неизвестно чего или сочные, ароматные плоды, радующие взор и вкус? Что вы хотите получить – то и нужно сажать, это же очевидно!

В своей книге я постарался показать вам, что вы можете смотреть далеко вперёд в свою жизнь, ставить большие цели и достигать их с помощью малых, но точно спланированных шагов. Вы можете выработать у себя привычку мыслить стратегически и действовать мудро, но нужна, во-первых, теоретическая подготовка, а во-вторых, практическая тренировка. Поэтому к каждой главе я давал задания, и надеюсь, что вы хотя бы попробовали их выполнять. В любом деле нужна практика, и с каждым разом непривычные поначалу действия даются всё легче, а потом и вовсе доходят до автоматизма.

Возможно, какие-то советы и техники вы взяли на вооружение сразу, а другие пока отложили, но не отбрасывайте

их совсем в сторону. Как мне видится, вы вернётесь к ним в своё время. Это нормально, ведь выбор пути и скорости движения всегда за вами.

Давайте вспомним, о чём шла речь в предыдущих главах.

Мы постоянно принимаем решения, и наше сегодня – это результат решений, принятых вчера. А наше завтра – это результат решений, которые мы принимаем сегодня.

Все решения делятся на две большие группы: тактические (принятые под давлением обстоятельств) и стратегические (принятые вопреки обстоятельствам, но в соответствии с нашими целями).

Мы ставим себе цели, исходя из видения своего будущего. И здесь большую роль играет сила намерений, ведь в окружающей жизни мы всегда будем находить подтверждение своим намерениям. Происходит это потому, что наш внутренний мир первичен, он определяет мир внешний.

А значит, крайне важно работать над своим внутренним миром, наполнять его нужным содержанием. Затем он будет проецироваться вовне и создавать ту жизнь, которой вы хотите жить.

Чтобы спланировать своё будущее, необходимо определиться с ценностями. Они являются сваями в фундаменте стратегии жизни, все свои цели вы будете соотносить со своими ценностями.

Когда мы переходим к постановке целей, то начинаем с долгосрочных, на 15–20 лет вперёд. Таким образом вы зада-

ёте курс движения, а после прописываете среднесрочные и краткосрочные цели для более подробного маршрута. Координируя цели между собой, вы создаёте гибкую и подвижную, но при этом прочную систему взаимосвязанных шагов, ведущих вас в выбранном направлении.

Помогает в этом и стратегия не прямых действий – использование потенциала территории. Это очень мощный ресурс, если научиться обращать его в свою пользу.

Вдобавок нужно избавиться от того, что тормозит ваше движение, – от незавершённых дел, ибо они отнимают ваше внимание и вашу энергию. А вот поддерживающее окружение, наоборот, умножает ваши силы и ускоряет движение. Окружающие люди очень сильно влияют на вас, и выбор общения – тоже в ваших руках.

К чему же приводят все эти действия? Чтобы видеть происходящие изменения, мы ведём дневник и ежедневно фиксируем движение, успехи и победы. Только так мы можем корректировать шаги и прокладывать дальнейший путь к цели.

И, наконец, мы стремимся к постоянному совершенствованию в том деле, которым занимаемся, – что бы это ни было. Профессионализм и собственное развитие просто необходимы, ведь когда прекращается развитие, начинается деградация.

Я буду счастлив, если моя книга изменит ваше отношение к себе и к жизни, которую вы ведёте. Если вы решите при-

менить новые знания, и от этого ваша жизнь станет хотя бы немного лучше, я буду знать, что писал не напрасно. Я бы хотел, чтобы лет десять назад мне попалась книга, подобная этой, – тогда к настоящему времени я бы мог достичь гораздо бóльших успехов!

А я, со своей стороны, очень рад, что инвестировал своё время в создание книги. Я получил удовольствие от работы над ней и старался сделать её максимально полезной для читателей.

Я благодарен вам за то, что вы прочитали мой труд, и желаю всем читателям стать успешными и счастливыми. *«Хочешь быть счастливым – будь им!»*

