Андрей Усачё

Через цели к звез

Хочешь результатов? Пассивный доход? М

Дом? Идеальные

Андрей Усачёв

Через цели к звездам

«Издательские решения»

Усачёв А. А.

А. А. Усачёв — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-747516-1

Книга адресована тем, кто хочет научиться ценить свое время, и, тем более, тем, кто уже ценит свое время.В данной книге я раскрою свой подход к управлению собой, а точнее, своими ресурсами — временем и энергией.Постепенно и последовательно изучая данное руководство, ты сможешь научиться грамотно и эффективно управлять своими делами во времени для того, чтобы достигать своих целей, реализовывать свои мечты максимально быстро, комфортно и с удовольствием для себя самого.

ISBN 978-5-44-747516-1

© Усачёв А. А.
© Издательские решения

Содержание

Введение 6
Глава 1 Алхимия целей 8
1 Цель должна быть записана на бумаге 9
2 В сформулированном виде понятна любому человеку 10
3 Конкретика: цифры и факты 11
4 У твоего оппонента должен возникнуть четкий визуальный образ твоей цели 12
5 Краткая и емкая 14
6 Амбициозность 15
7 Достижимость 16
8 Определенна во времени 17
9 Постсмысл 18
10 В личной зоне ответственности 19
11 Позитивная 20
12 Экологичность 21
13 Конструктивность 22
14 Не навязана обществом 23
15 Только определенность 24
16 Цель не должна быть исключительно средством для достижения другой цели 25
17 Доставлять удовольствие при реализации 26
Резюме 27
Цели и целеустремленность 28
Мотивация 29
Решительность 30
Самодостаточность 31
Ответственность 32
Дисциплинированность 33
Настойчивость 34
Конец ознакомительного фрагмента. 35

Через цели к звездам
Андрей Усачёв

© Андрей Усачёв, 2016
© Андрей Александрович Усачёв, дизайн обложки, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Книга адресована тем, кто хочет научиться ценить свое время, и, тем более, тем, кто уже ценит свое время.

В данной книге я раскрою свой подход к управлению собой, а точнее своими ресурсами – временем и энергией.

Постепенно и последовательно изучая данное руководство, ты сможешь научиться грамотно и эффективно управлять своими делами во времени для того, чтобы достигать свои цели, реализовывать свои мечты максимально быстро, комфортно и с удовольствием для себя самого.

Большая часть книги является уникальной, потому что представляет собой мой личный подход к рассмотрению времени и управлению своими главными ресурсами – временем и энергией.

На протяжении многих лет я изучал большое количество литературы, курсов, видео, посвященных тайм-менеджменту, психологии времени, психологии личности и пр. для того, чтобы повысить свою личную эффективность. Я проверял все получаемые инструменты на практики, многие из них хорошо приживались и с легкостью внедрялись в обычную жизнедеятельность. Другие приживались сложнее и преобразовывались для более комфортного и полезного, с моей точки зрения, использования. Третьи же совсем не могли быть использованы в виду различных объективных и субъективных причин (например, я абсолютно не рассматривал и не рассматриваю электронные и дистанционные (например, использование «облака») инструменты ввиду субъективных причин, хотя и не сопротивляюсь им. Кстати, с удовольствием рассмотрю возможность интегрировать мои знания и инструменты в различные гаджеты и виджеты, пишите мне на электронную почту [битая ссылка] Andrey@usachevs.ru, обсудим).

Ввиду своей профессиональной деятельности (я – психолог, тренер) я с удовольствием делился полученными знаниями со своими клиентами. «Миксовал» различные инструменты тайм-менеджмента, создавая и проводя тренинги, в результате чего складывалось свое понимания времени, свои теории, подходы, инструменты. В итоге, всё это вылилось в то, что я создал настольную игру «Делай!».

Суть настольной игры заключается в одном предложении: «За два часа увлекательной игры ты напишешь реальный план достижения своей цели».

Более подробнее про игру ты можешь узнать здесь: www.delai.ausachev.ru.

Далее, для того, чтобы эту игру могли проводить люди, которые не знакомы со мной, с моими тренингами и моей точкой зрения, я столкнулся с вопросом о написании краткой инструкцией к игре и пояснением всех карточек и «дел». В момент написания данной инструкцией я осознал что, для того, чтобы игру можно было передать максимально точно и полезно, необходимо выйти за пределы «простой» инструкции и написать что-то вроде «руководства для ведущего».

Я решил не ограничивать ни себя, ни окружающих меня людей и написать книгу для всех желающих, вне зависимости играют они в игру «Делай!» или нет, собрав в книгу все необходимые знания и инструменты для реализации своей мечты, и выпустить в широкую массу. Что из этого получилось – читайте далее.

Книга состоит из шести логически последовательных глав, поэтому предлагаю читать последовательно, «не прыгая» по главам, для получения максимального результата от книги.

Первая глава посвящена постановки целей. В данной главе я описываю способы, инструменты и процесс постановки цели с точки зрения эффективности ее формулирования, для того, чтобы эту цель можно было легко, быстро и с удовольствием реализовать

в жизнь. Здесь я не претендую на авторство техник, лишь делюсь тем, что было наработано раннее другими авторами, обогащая их знания своими практическими наблюдениями за собой и своими клиентами, приводя дополнения и практические рекомендациями с комментариями (что, кстати, повышает эффективность данных инструментов).

Вторая глава раскрывает основную суть моего подхода к управлению своим делами во времени (тайм-менеджменту). В данной главе дается полное описание каждого уровня дел, что подразумевается под ними, приводятся конкретные примеры (из игры «Делай!»), основные критерии, по которым можно научиться различать подобные дела в реальной жизни, и как с ними поступать для повышения своей эффективности.

Третья глава посвящена управлению вторым личным ресурсом, который рассматривается в книге – личной энергии. Под энергией подразумевается наша активность и эффективность от совершаемых действий, ничего мистического, спиритического и неопознанного, только конкретика. В данной главе раскрывается смысл, виды, способы отдыха для повышения эффективности от свершаемых нами действий, и как жить не только достигая цели и реализуя свои мечты, но и получать от этого максимальное удовольствие.

Четвертая глава рассказывает про феномен, который присутствует в той или иной степени у каждого человека, под названием «Нежданчик». Под этим феноменом мною понимаются непредусмотренные нами случаи. Причем обычно к «Нежданчику» причисляют только негативные факты: несчастные случаи, случайности, форс-мажоры, и в литературе по личной эффективности обращают внимание на то, как свести данные случаи к минимуму и научится максимально предусматривать их. Я же, ввиду своей специализации (позитивная психология), пошел дальше и бросаю своего рода вызов. Я описываю способы и техники по изменению своего сознания и устранению подобных негативных «Нежданчиков» путем вытеснения и замещения их позитивными. Например, случайными стечениями обстоятельств, в которых свершаются приятные и полезные случайности, например «командировка в Европу за счет компании» и подобными приятными неожиданностями.

Пятая глава рассказывает о «волшебных» ускорителях движения к цели. Здесь говорится о двух самых мощных фактах, которые позволяют в буквальном смысле включить турбо ускоритель и прийти к своей заветной мечте. Первый из них – это собственное дело (причем не обязательно в виде бизнеса, с точки зрения коммерции (получения прибыли)). Второй – принятие своих реальных результатов (когда они уже есть), заслуг, социальных статусов. Из шестой главы ты узнаешь, как включить эти турбо ускорители, как с ними обращаться и совершенствовать, чтобы не перегреться и прийти к своей цели максимально быстро и эффективно.

Шестая, заключительная глава посвящена трем основным китам управления собой. Без знания и без практического использования этих трех китов категорически сложно достигать свои цели. Эти киты являются широко известными, двое из них придуманы точно не мной, но я обязан их написать, потому что они, как я уже сказал, являются ключевыми, и на них держится вся остальная система управления собой и своими ресурсами любого автора по тайм-менеджменту. Повторение, как известно, – мать учения, а мы читаем данную книгу, чтобы учится, значит, освежаем информацию в своей голове.

Вот такое увлекательное путешествие в мир реализованных мечт тебя ожидает на протяжении чтения данной книги.

Приятного прочтения.

Андрей Усачёв,
г. Тюмень
Январь 2015г.

Глава 1 Алхимия целей

Цель, что это? Зачем она нужна? Почему на сегодняшний день появилось так много разнообразных методик для постановки цели? Какую систему постановки цели выбрать?

Если ты обращал внимание, то сегодня становится модно говорить о целях, точнее даже о «правильных» целях. Неужели можно поставить неправильную цель? И зачем вообще к ней (к цели) подходить так дотошно?

Ответ прост. Действительно цели, как их понимают большинство людей, можно разделить на две большие категории: «правильные» и «неправильные», или можно назвать их: «цели которые легко и с удовольствием можно реализовать в жизнь» и «цели, которые навряд-ли когда-либо будут реализованы».

Откуда рождается вторая категория целей и почему я так уверенно об этом говорю? Дело в том, что люди, которые любят ставить цели второго рода, ставят их, потому что они ничего (или совсем ничего) не предпринимают для их достижения, они совершают действия первого и второго уровня, речь о которых пойдет далее (во второй главе), и крайне редко предпринимают что-либо, чтобы начать делать дела третьего и четвертого уровня. Но это тоже всего лишь последствие причины. Настоящая причина нереализации «плохой» цели кроется в том, что люди, которые их ставят, не до конца понимают своих целей.

Давайте поясню все вышесказанное на простом примере трансформации «плохой» цели в «хорошую», описывая сразу критерии постановки «хорошей» цели.

Первоначально цель будет звучать так:

«Заработать 5 000 000 рублей».

Теперь начнем к этой цели применять критерии «хорошей» цели:

1 Цель должна быть записана на бумаге (или другом носители)

Зачем это нужно? Причина номер один: когда цель не написана, она может быть просто-напросто забыта, или, как минимум, принимать разную формулировку, а это уже разные цели. Например, сегодня я говорю «Заработать 5 000 000 рублей», завтра я говорю: «Получить 5 000 000 рублей», послезавтра – «Доход в 5 000 000 рублей» и т. д. Как видишь, меняем одно слово и смысл при этом меняется. В первом случае – это активные действия с целью обменять свои знания и умения на 5 000 000 рублей. Во втором случае можно подразумевать случайное получение, например, выиграть в лотерею или получить наследство, или совершить крупную сделку. В третьем случаи можно подразумевать ежемесячный доход в 5 000 000 рублей, или годовой доход, или десятилетний доход и т. д. То есть это рождает неопределенность нашей цели, а точнее способ ее реализации, что, в свою очередь рождает наши действия на пути к достижению данной цели. И ты, если не запишешь свою цель, будешь путаться в действиях для ее реализации, что значительно усложнит достижение данной цели.

Причина номер два: если твоя цель записана, ты ее можешь постоянно держать у себя в фокусе, то есть на видном месте. Таким образом, чтобы помнить о своей цели, напиши ее и держи на видном месте, чтобы хотя бы один раз в день видеть ее и вспоминать о ней.

Причина номер три: когда ты записываешь свою цель, ты волей-неволей начинаешь думать о ней, как минимум в момент написания. А так как ты сознательный человек, то в твоем мозге «включается механизм» поиска решения поставленной задачи. Даже если ты в момент написания не осознаешь этого «механизма», он все равно включается. В момент написания и обдумывания поставленной цели ты даешь команду своему бессознательному – найти решение поставленной задачи. Дабы не усложнять и не увеличивать объем данной книге, опустим научное доказательство данной «фишки» нашего мозга. Если тебе интересно, почему так происходит, можешь почитать литературу, посвященную нейропсихологии. Чтобы у тебя прошли колебания по этому поводу, могу лишь добавить мудрое изречение: «Стул в соседней комнате существует в независимости от того, знаешь ты о его существовании или нет».

В результате применения первого параметра наша цель сохранила свой прежний вид: «Заработать 5 000 000 рублей».

2 В сформулированном виде понятна любому человеку

То есть цель должна быть четко выражена, чтобы ее легко мог понять абсолютно любой человек без дополнительных объяснений и предисловий. Если твою цель можно трактовать двусмысленно, значит она не соответствует данному параметру и ее надо пересмотреть, чтобы любой человек, даже ребенок, смог с легкостью и однозначно понять, что именно ты имеешь ввиду. Например наша цель вполне удовлетворяет данному условию: «заработать 5 000 000 рублей» воспринимается понятно и однозначно, даже ребенком. А вот например цель «Заняться инфобизнесом» – совсем не понятно.

Те читатели, которые привыкли ставить подобные «двусмысленные» и «общие» цели, могут сейчас возразить: «А что тут непонятного и двусмысленного?». В действительности в данной цели ничего не понятно. Поясню: во-первых, непонятно, что значит слово «инфобизнес», это настолько обширное понятие, что каждый человек может понять его по-своему: кто-то поймет как продажу тренингов, кто-то как консалтинг, кто-то как коучинг и т.д.; во-вторых, непонятно, что значит слово «заняться», не хватает ключевого слова между «заняться» и «инфобизнесом». Например, заняться изучением инфобизнеса, заняться продвижением инфобизнеса (в своем городе например), заняться заработком с помощью инфобизнеса и т. д. Основной вывод из данного примера – не бойся писать много слов, поясняй все двусмысленные слова, это позволит понимать людям, что именно ты имеешь в виду, и разговаривать с тобой на одном языке и на одну и туже тему. Во-вторых, пояснение в самой цели двусмысленных слов позволит тебе самому более глубоко вникнуть в суть своей же цели, и иногда даже раскрыть глаза на способ реализации этой цели, ее реалистичность и ценность.

Для того, чтобы проверить насколько твоя цель воспринимается однозначно, сообщи своим друзьям свою цель, просто прочитай как у тебя написано, без дополнительных комментариев и спроси, как они поняли ее? Если у тебя написана цель двусмысленно и ты проделаешь данное задание, то тебя ожидают очень интересные и познавательные открытия по этому поводу.

3 Конкретика: цифры и факты

Чем больше твоя цель содержит цифр и фактов, тем проще она в понимании и визуальном представлении как тобой лично, так и другими людьми.

Для того, чтобы твоя цель содержала максимальное количество цифр и фактов, необходимо рассмотреть каждое слово из цели с точки зрения «как это можно измерить?». Например, наша цель звучит «заработать 5 000 000 рублей». Начинаем с первого слова: «заработать», задаемся вопросом «как это можно померить?». На ум приходит какая-то определенная сумма денег, которая у нас и написана, то есть данное слово в нашем примере уже измерено, а больше мерить нечего. Значит цель, описанная в примере, соответствует данному критерию. Единственное, что можно добавить – это периодичность такого заработка. Допустим, мы имели в виду единовременное и единоразовое получение прибыли в размере 5 000 000 рублей, тогда так и пишем: «Заработать 5 000 000 рублей единовременно и единоразово»

Пересматриваем свою цель с точки зрения третьего критерия – не доходи до фанатизма. Есть слова, которые невозможно или не нужно мерить. Например в предыдущем примере: «заняться продвижением и продажей тренингов по личной эффективности руководителя в своем городе» (изначально звучала как «заняться инфобизнесом»). Можно измерить только одно слова – «продажа». Таким образом, данная цель преобразится до следующего вида: «заняться продвижением и пятью продажам в месяц тренинга «личной эффективности руководителя». А если доходить до ненужного фанатизма и измерить максимальное количество слов в данной цели, можем получить следующий усложненный вариант: «30 раз заняться продвижением и 5 продажами в месяц 1 тренинга по личной эффективности 1 руководителя в 1 своем городе». Как видно, добавленные цифры только усложнили понимание цели и не несут никакой новой и дополнительной информации.

В результате трех критериев наши цели выглядят следующим образом:

«Заработать 5 000 000 рублей единовременно и единоразово»;

«Заняться продвижением и пятью продажами в месяц тренинга «личной эффективности руководителя».

4 У твоего оппонента должен возникнуть четкий визуальный образ твоей цели

Данный критерий является продолжением первых трех. Человек по своей природе мыслит образами (образное мышление называется), и, когда мы что-нибудь говорим, у нас в голове возникают краткие образы того, что мы говорим, думаем, слышим. Твоя цель также должна рождать конкретный образ, картинку, и очень важно, чтобы твой образ цели был таким же, какой возникает у любого другого человека. Это необходимо для того, чтобы, когда ты дошел до своей цели, мог точно понять, что ты ее достиг. Например, у первой нашей цели «Заработать 5 000 000 рублей единовременно и единоразово» возникает образ денег, точнее большое их количество (кейс полный денег, мешок полный денег, банковская ячейка и т.д.). Как видим из данного примера, у разных людей могут возникнуть несколько разные картинки. Их основное отличие заключается в так называемом «фоне», то есть месте, где находятся деньги (кейс, мешок, банк и т.д.). Но основная часть, связанная с деньгами («фигура») у всех сохраняется: деньги, точнее банкноты Российских рублей, большое количество, что символизирует указанную сумму. Такое представление вполне удовлетворяет данному критерию, потому что «фигура» (что нам и необходимо) у всех представляется практически одинаково.

Если говорить об образе второй цели, то лично у меня вырисовывается следующая картина: человек, одетый в хороший костюм (в галстуке или без), сидит за массивным столом, в кожаном кресле, на столе его окружают аккуратные стопки бумаг, книг, блокнотов, ежедневник, компьютер, он разговаривает по телефону легко и уверенно, возможно с кем-то незнакомым или мало знакомым человеком. А какая картинка возникает у тебя, когда ты прочитал: «Заняться продвижением и пятью продажам в месяц тренинга «личной эффективности руководителя»?

Если наши представления с тобой сошлись хотя бы в «фигуре» (то есть в основном посыле картинки), то данная цель удовлетворяет четвертому критерию, если нет – значит ее следует доработать.

Как проверить свою цель на удовлетворение данного критерия? Для начала представь четко, в деталях свою цель самостоятельно, а затем попроси пять-десять человек, чтобы они описали свою картинку. Если ваши представления максимально совпадают, значит твоя цель прошла испытание четвертым критерием удовлетворительно. Если ваши картинки разошлись в «фигуре», то в таком случае начни от обратного. То есть представь себе четко картинку своей конечной цели, а затем из этой картинки, описывая ее, напиши цель, и снова протестируй свою цель на визуальное восприятие другими людьми.

Если ты сможешь своей целью породить максимально одинаковые образы у разных людей, эта цель у тебя записана на бумаге и периодически появляется у тебя на глазах, считай, что половина дела уже сделана. Почему так происходит? Визуализация – очень мощный инструмент в процессе реализации целей, на одной только визуализации строятся целые учения и техники (например, которые рассказываются в фильме «Секрет»). Это происходит благодаря работе нашего бессознательного. Упрощенный механизм работы бессознательного выглядит следующим образом: человек четко представляет желаемый результат, тем самым бессознательное воспринимает этот образ, и, как послушный джин, начинает выбирать из великого пространства реальности, то есть из того, что мы видим ежедневно, но не замечаем (отсюда и рождается поговорка – человек видит только то, что хочет увидеть), те особенности и возможности, которые касаются представленного образа. Говоря образно, наше бессознательное является неким прожектором, которое светит туда, куда хочет направить свой взор наш разум, отсюда рождается другая пословица – бойся своих желаний. То

есть, чем четче будет твой образ конечной цели, тем проще будет способ ее достижения, потому что к нам на помощь в реализации цели присоединяется наше бессознательное.

5 Краткая и емкая

Казалось бы, я противоречу сам себе: до этого я писал, что цель необходимо максимально детально расписать, чтобы она была понятно и рождала конкретный образ, а теперь я говорю про краткость. На самом деле никакого противоречия нет. Сейчас на пятом этапе постановки цели, твоя задача убрать из описания все лишние слова и эпитеты. Многие люди при постановке цели (особенно если они впервые так детально к ней подходят) используют много лишних слов. Поэкспериментируй со своей целью, по очереди убирая одно слово. Если, убрав какое-то слово, твоя картинка не изменится, значит это слово лишнее и его можно исключить. То есть основной смысл пятого критерия – избавиться от лишних слов, чтобы они не перегружали твою цель, что сделает ее (цель) более простой в твоем же восприятии. Под словом краткая я не подразумеваю три-четыре слова, а только лишь исключение ненужных слов. По сути, твоя цель может состоять из нескольких предложений, но при этом она может восприниматься как краткая и емкая, потому что меньшим количеством слов ее трудно выразить.

Например: «Начиная с нового 2020 года, я еженедельно провожу анализ своих действий за неделю с целью осуществления повышения эффективности своих действий для того, чтобы достичь более продуктивной реализации намеченных действий в направлении увеличения продаж для получения ежемесячной прибыли более 100 000 рублей».

Теперь из этой цели уберем лишние слова и у нас получится: «С 2020 года я еженедельно провожу анализ своих действий с целью увеличения продаж для выхода на ежемесячную прибыль более 100 000 рублей».

Вернемся к нашим двум примерам:

«Заработать 5 000 000 рублей единовременно и единоразово». Как видно, здесь убирать нечего, оставляем в первоначальном виде.

«Заняться продвижением и пятью продажами в месяц тренинга «личной эффективности руководителя». В данном примере также нет лишних, перегружающих слов, оставляем как есть.

6 Амбициозность

В данном тексте под словом амбициозность я имею в виду напряженность цели, то есть твоя цель должна выходить за рамки обычных твоих результатов, она должна быть на грани реалистичности и нереалистичности.

Рассмотрим на нашем вышеприведенном примере: «Заработать 5 000 000 рублей единовременно и единоразово». Если твои доходы на сегодняшний день едва ли дотягивают до 50 000 рублей, твоя деятельность заключается в обычной, среднестатистической работе по найму менеджером и ты больше ничего не делаешь в направлении дополнительного заработка, то для тебя данная цель будет считаться нереалистичной, тем более, если ты себя жестко ограничил во времени (например, заработать 5 000 000 рублей в течение месяца). Если же твой доход составляет 4 500 000 рублей в месяц, ты преуспевающий трейдер, твой доход находится в постоянной положительной динамике, то для тебя такая цель будет слишком простой, если, конечно не ограничить ее по времени одним днем, то есть заработать 5 000 000 рублей за один день. В таком случае цель можно считать амбициозной.

Таким образом получается, что простоту, амбициозность и нереалистичность цели можно варьировать с помощью изменения сроков достижения поставленной цели. Но про сроки мы поговорим подробнее позже, рассматривая восьмой параметр.

7 Достижимость

В продолжение шестого параметра постановки цели, когда ты выстраиваешь свою цель с точки зрения амбициозности, помни: тебе предстоит ее реализовывать. Поэтому будь осторожней со своими амбициями, необходимо ставить цель в соответствии с твоими реалиями, чтобы не получилось так, что ты стремишься к цели, а она все ускользает от тебя и становится все дальше.

Такое случается довольно часто, когда человек впервые сталкивается с подробной постановкой цели. В момент написания цели он чувствует себя всемогущим, полным сил и энергии, ставит максимально амбициозную цель, даже расписывает ее на краткосрочные, но в процессе реализации понимает, что сроки срываются, результаты не совсем те, что были описаны, и очень быстро перегорает, забывает про свою цель, а после таких попыток и вовсе начинает относиться к подобным системам постановки цели скептически, начинает говорить, что все это не работает, что все это неправда и его обманули. На самом деле он сам себя обманывал, когда ставил такие цели. Поэтому мой тебе настоятельный совет, даже не рекомендация – первые свои цели ставь максимально достижимыми и минимально амбициозными. Это необходимо для того, чтобы научится ставить цели, для того, чтобы начать свой разбег на пути к максимальным результатам. На ум сразу приходят много поговорок, но наиболее подходящая здесь: тиши едешь – дальше будешь.

То есть реально оценивайте свое настоящее положение, и первые свои цели ставьте легкими, для того, чтобы насладиться относительно легким достижением своих целей. А потом, когда вы научитесь ставить и достигать относительно маленькие цели, переходите к более амбициозным.

8 Определенна во времени

Цель обязательно должна быть строго определенна во времени. Цель можно сравнить со свиданием. Представь себе, ты говоришь своему партнеру: «Давай встретимся в „Шоколаднице“?», он отвечает согласием, и на этом вы расходитесь. Какова вероятность того, что вы встретитесь в той самой «Шоколаднице»? Вероятность встречи резко падает. А если ты скажешь: «Давай встретимся в „Шоколаднице“ на Ленина, завтра в 19:00?». В таком случаи вероятность встречи резко возрастет.

Ограничивать свою цель во времени также необходимо для того, чтобы понимать, как быстро к ней двигаться и контролировать ее достижение, то есть для того, чтобы более четко расписать краткосрочные цели на пути к достижению долгосрочной.

Давайте разберем на наших примерах.

Сравните: «Заработать 5 000 000 рублей единовременно и единоразово» и «01.01.2017 года я заработал 5 000 000 рублей единовременно и единоразово». Какая цель на твой взгляд более конкретна, понятна и достижима? Очевидно, что вторая.

И второй наш пример: «Заняться продвижением и пятью продажам в месяц тренинга „личной эффективности руководителя“ в своем городе». А теперь добавим ограничение по времени и получим: «С 1 апреля 2015 года заняться продвижением и пятью продажами в месяц тренинга „личной эффективности руководителя“ в своем городе».

Без комментариев, двигаемся дальше.

9 Постсмысл

Лично я не встречал ни разу, ни в литературе, ни на тренингах такой критерий, как постсмысл цели. Под словом «постсмысл» я понимаю дальнейшие действия, после достижения цели, или как ты будешь использовать результат достижения цели в дальнейшей своей жизни. Другими словами, для того, чтобы твоя цель отвечала данному критерию, задайся вопросом: «А зачем мне это нужно?». И если ты не сможешь более-менее внятно ответить самому себе на этот вопрос, то зачем тебе тогда нужна эта цель?

Приведу свой любимый и очень яркий пример.

Многие люди за свою жизнь ставили себе цель изучить какой-нибудь иностранный язык (например, английский) на уровне разговорного или еще лучше, но лишь единицы из этих людей смогли достичь поставленную цель. Одна из главных проблем, почему люди так и не изучили иностранный язык, заключается в том, что для них отсутствует тот самый постсмысл цели, то есть они не понимали, что делать дальше с этими знаниями иностранного языка. А вот люди, которые знают, что им необходимо изучить иностранный язык, например для того, чтобы выйти со своим бизнесом на мировой уровень и спокойно вести переговоры со своими иностранными партнерами, смогут достичь свою цель намного вероятнее.

Поэтому прекратите заниматься насилием над самим собой и ставить цели, которые на самом деле Вам вовсе не нужны, которые являются либо социальными стереотипами (например, сегодня очень модно владеть автомобилем Porshe Cayenne, но он тебе жуть как не нравится), либо и вовсе являются чужими целями.

Разберем данный критерий на наших примерах:

«01.01.2017 года я заработал 5 000 000 рублей единовременно и единоразово». Теперь спросим у самого себя: «А зачем мне это? Что я буду с этим делать дальше?». В результате получаем: «01.01.2017 года я заработал 5 000 000 рублей единовременно и единоразово для того, чтобы построить свой дом».

И вторая цель: «С 1 апреля 2015 года заняться продвижением и пятью продажами в месяц тренинга „личной эффективности руководителя“ в своем городе для того, чтобы самореализоваться и выйти на самозанятость».

Как видно из примеров, такая постановка цели дает понимание, зачем тебе необходимо двигаться к ней, что в результате ты получишь, то есть с помощью девятого критерия мы добавляем не только значение и смысл поставленной цели, но и придаем себе дополнительную мотивацию к достижению этой цели.

10 В личной зоне ответственности

Твоя цель должна находиться исключительно только в твоей зоне ответственности. Это означает, что данную цель ты можешь достичь исключительно самостоятельно, приняв на себя полную ответственность за ее реализацию. То есть невозможно ставить цель, например, «я хочу мир во всем мире», потому что такую цель категорически сложно реализовать. Есть, конечно, исключение, если ты являешься, например, президентом какого-либо государства, то твои возможности по реализации данной цели возрастают. Но давайте прекратим заниматься самообманом и действовать в направлении своих возможностей и в рамках зоны своего влияния.

Могут встречаться, например, такие цели, которые выходят за пределы твоего личного влияния: «Я хочу, чтобы мой муж перестал употреблять алкоголь». Ставя такую цель, ты тем самым перекладываешь ответственность за реализацию данной цели на своего мужа, потому что данная постановка является исключительно в его зоне влияния. Такую цель можно перефразировать с точки зрения рассматриваемого критерия: «Убедить мужа перестать употреблять алкоголь». В данной формулировке ответственность лежит исключительно на тебе.

Изменение своей цели, чтобы она входила только в твою зону влияния, необходимо для того, чтобы полностью контролировать ее реализацию, для того, чтобы сделать свою цель максимально достижимой, для того, чтобы тебе потом не было больно и обидно, что тебя подвели и из-за кого-то твои цели не реализовались.

Исходя из выше сказанного, переформулируй свою цель с точки зрения личной зоны влияния. Это можно легко сделать с помощью всего лишь одной буквы в начале своей цели. Это буква – местоимение «Я».

В таком случае наши примеры примут следующий вид:

«Я 01.01.2017 года заработал 5 000 000 рублей единовременно и единоразово для того, чтобы построить свой дом»;

«Я с 1 апреля 2015 года занялся продвижением и пятью продажами в месяц тренинга „личной эффективности руководителя“ в своем городе для того, чтобы самореализоваться и выйти на самозанятость».

11 Позитивная

Твоя цель должна быть написана в положительном ключе, то есть в ней должны отсутствовать отрицания (даже двойные), и в словах должна отсутствовать частица «не». Это условие необходимо, во-первых, для того, чтобы ты мыслил исключительно в позитивном направлении (о позитивном мышлении подробнее в главе «Нежданчик»). Во-вторых, как показывает многочисленная практика, цели с отрицаниями крайне редко реализуются. В-третьих, цели, поставленные с отрицаниями, относятся к «мотивации «от», то есть мотивации избегания.

Существуют два вида мотивации: мотивация достижения (мотивация «к») – это когда человек стремиться достичь что-либо, и мотивация избегания (мотивация «от») – это когда человек стремиться избежать какого-либо негативного исхода (например, как бы успеть заплатить за кредит, чтобы не начислили пении). При обеих целях человек тратит условно одинаковое количество энергии и времени, но в первом случае (мотивация «к») наш герой достигает поставленную цель (условно приходит к «+1»), а во втором случае – избегает отрицательного исхода событий (не начислили пении), то есть условно достигает «0»). Именно поэтому при достижении подобных целей человек не испытывает особой радости и воодушевления, потому что он всего лишь успел, или избежал, или еще что-то вроде того, что итак должно было случится. То есть у человека, который мыслит категориями «мотивации «от» существует два вида сценариев: первый – положительный, когда он смог избежать (достиг условного нуля), или этот исход можно назвать «нормальный». И второй сценарий – отрицательный, когда он не смог избежать и получил отрицательный результат (достиг условно «-1»). А если ты мыслишь категориями «мотивации «к», то у тебя другие два сценария: первый – положительный, когда достиг поставленную цель (условно «+1»), и второй – отрицательный, когда не достиг и остался «при своем» (условно остался где был, то есть «0»). Какие два сценария тебя больше впечатляют?

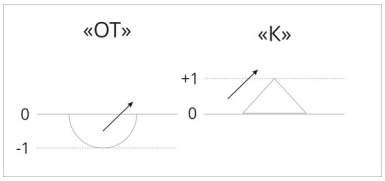

РИСУНОК 1 МОТИВАЦИЯ

В-четвертых, почему цель желательно ставить в положительном ключе – это работа нашего бессознательного. Бессознательное не воспринимает частицу «не» и, сколько бы ты не бился над достижением поставленной цели с частицей «не», ты будешь приходить к обратному, от твоей цели результату. Например, твоя цель звучит как «Я 01.01.2016 года буду не бояться открыто заявлять о своих целях». Сколько бы ты не работал над такой целью, ты будешь продолжать боятся открыто заявлять о своих целях, а точнее с тобой просто ничего не изменится относительно поставленной цели. Поэтому подобные цели необходимо переформулировать в положительное русло. Таким образом получается: «Я 01.01.2016 года открыто заявляю о своих целях». Обратите внимание, к переформулированной цели хочется в конце добавить «без страха и опасений» (или что-то в этом духе). Если мы добавим подобное окончание, то у нас получится «отличная» «мотивация «от», поэтому избегайте подобных ловушек и ставьте свои цели исключительно в положительном ключе, без отрицаний и частицы «не».

12 Экологичность

Данный параметр относительно субъективный и его сложно оценить и сказать с точной уверенностью полностью ли экологична твоя цель. Под экологичностью цели я понимаю моральность и этичность как тебя лично, так и людей, которых коснется твоя цель. К данному параметру также можно прибавить юридический аспект, насколько твоя цель находится в рамках законодательства той страны, в которой ты живешь. То есть, реализуя свою цель, не нарушаешь ли ты рамки морали, этики и законодательства. К спорным неэкологичным целям можно отнести такие, как открытие магазина разливных напитков (а именно пива). Нарушение экологичности заключается в том, что ты, реализуя данную цель, будешь провоцировать людей на употребление алкогольной продукции, что пагубно влияет на развитие нации. Спорный момент здесь заключается в том, что по сути ты никого не заставляешь употреблять пиво, это выбор каждого, ты просто занимаешься бизнесом: купил – продал.

Другой пример: «выйти замуж за богатого». Здесь неэкологичность проявляется в том, что ты изначально хочешь не мужа, а легких денег, которые получишь обманным путем, а это уже мошенничество. Спорный момент – брак по расчету вовсе не означает, что он заключается по расчету с одной стороны, это может быть двусторонний брак по расчету, например, ты вышла замуж из-за денег, а супруг поженился из-за фамилии: была фамилия Писюлек, а стала Эйнштейн.

К явным неэкологичным целям можно отнести «убить своего конкурента». Такая цель уголовно наказуема, без комментариев.

Таким образом, пересматривая свою цель, внимательно задумайся, к чему она может привести в конечном итоге, если она ведет к негативным последствиям общества, или конкретного индивидуума, или самого тебя, то стоит ли к ней стремиться? Твоя цель – это всего лишь твоя амбиция и претензия на получения чего-то большего, чем есть у тебя сейчас, какой смысл ради амбиции преступать границы морали, этичности, и, тем более, закона? Даже у самого отъявленного негодяя присутствует совесть, которая рана или поздно проснется и начнет свою работу, пожирая тебя изнутри, и это, не говоря уже о том, какой непоправимый вред ты можешь нанести людям, которых накроет радиус твоей достигнутой неэкологичной цели. Об этом хорошо написал Федор Михайлович Достоевский в своем романе «Преступление и наказание».

Продолжать писать про данный критерий не вижу смысла, потому что считаю, что данную книгу читают здоровые и умные люди, которые услышали меня и согласны со мной, остальных переубеждать не вижу смысл, думаю это бесполезная и неблагодарная работа, как говорится: «горбатого могила исправит».

13 Конструктивность

Данный критерий является в некотором смысле продолжением критерия «позитивность». Твоя цель должна быть направлена на достижение нового, точнее даже не на достижение, а на создание. Но о создании чуть позже. Сейчас давайте разберем достижение. Цели можно условно разделить на две большие категории: конструктивные и деструктивные. К деструктивным относятся, например устроить революцию. То есть в результате достижения таких целей мы получаем разрушение чего-то предыдущего. Конструктивная цель в данном примере может быть построить новый режим, через революцию. Таким образом, инструмент остался прежнем, а результат конструктивным – создание (достижение) чего-то нового.

Если перейти к обычным примерам из практики, то деструктивная цель может звучать как развестись с мужем. Пересмотрим ее с точки зрения конструктивности – создать теплые и полные любви отношения с мужчиной… В такой цели нет смысла даже упоминать о разводе, потому что с точки зрения морали данного человека развод является обязательным для создания новых отношений.

Или вот еще один, распространенный пример – уволиться с работы. Ты, наверное, уже сам прекрасно понимаешь, о чем я говорю, и вспомнил свои примеры. Переведем в конструктивную форму и получим – устроиться на новую работу.

На этом закончим с банальными примерами и поговорим про создание.

Далеко не каждую цель можно разделить на категории конструктивная – деструктивная. Есть множество примеров, где данный критерий невозможно применить, поэтому не стоит особо зацикливаться на данном критерии. Например, наш самый первый пример невозможно соотнести по этим критериям: «Я 01.01.2017 года заработал 5 000 000 рублей единовременно и единоразово для того, чтобы построить свой дом», а точнее она носит конструктивный характер – построить дом. Просто задайся вопросом: «что я получу в результате достижения данной цели? Только разрушение и ничего нового?». И, если твоя цель действительно несет в себе исключительно (или по большей части) деструктив, пересмотри и переформулируй ее.

14 Не навязана обществом

С данным критерием все просто, однако можно запутаться, поэтому читай внимательно. Мы уже говорили про цели, которые являются социальными стереотипами, напомню еще раз. Социально навязанная цель – это результат навеянный модой или твоим близким окружением. Например, если все твое окружение пользуется телефоном определенной марки, то через какое-то время ты тоже захочешь телефон этой марки, потому что ты посчитаешь, что именно эта марка отражает тебя: модная, стильная, красивый дизайн, можно совершать звонки, пользоваться двумя-тремя распространенными приложениями и что-то еще в этом роде. Но если отстраниться и задуматься, то можно легко заметить, что почти любой смартфон может выполнять все эти функции, а остальные «эксклюзивные примочки» данной марки ни ты, ни твое окружение не пользуется, отсюда возникает логический вопрос: «Так зачем покупать новый телефон, если твой вполне дееспособный и выглядит как новый?». Вот он социальный стереотип – стремится быть как большинство, чтобы не оказаться белой вороной.

В этом кроется простота данного критерия. Цель либо твоя, либо навязана обществом.

Но как определить является цель твоей или навязана обществом? Для этого необходимо выполнить ряд процедур и ответить на вопросы.

Для начала представь, что ты уже достиг цель, представь образ конечного результата и подержи его у себя в голове. Что ты чувствуешь? Испытываешь ли ты чувства радости и счастья? Подержи этот образ еще в голове и представь, что прошло пол года с тех пор, как ты достиг цель, как ты относишься к своему достижению? Продолжаешь ли ты быть удовлетворенным и счастливым? Осталось ли ощущение некоего энтузиазма? Если ты продолжаешь радоваться и чувствовать себя счастливым, значит цель скорее всего твоя, если же твои чувства начали угасать и меркнуть, то цель скорее всего «не твоя» и тебе она особо-то и не нужна. Также для определения своей цели можно задаться вопросом «Что дальше?». Социально навязанные цели, как правило, в большинстве своем, носят потребительский характер. То есть, достиг, получил и все. Это что-то вроде «игрушки для взрослых». И данный факт вовсе даже не удивителен, потому что мода создает потребительский рынок и ничего больше.

Есть, конечно, исключения. Например, периодически становится «модно» получать определенные профессии (помните, например, в конце 90-х было очень модно поступать на юристов и экономистов?). Или занимать определенный социальный слой (например, сейчас становится все больше и больше заметно, как малый бизнес входит в моду, и среди студентов и молодых выпускников отчетливо видна тенденция выхода на самозанятость). С такими социально навязанными целями можно работать абсолютно также. Представь, что ты занимаешься определенным делом. Насколько ты ощущаешь себя комфортно и счастливо? А через полгода? А через десять лет?

15 Только определенность

Записывая свою цель, огради себя от употребления неопределенных глаголов, таких как: мечтаю, планирую, стремлюсь, буду и т. п. Помнишь, я уже упоминал, что наше бессознательное ведет себя как джин из сказки, и все, что ты говоришь или думаешь, твое бессознательное начинает активно способствовать этому и направлять луч твоего внимания в сторону твоих мыслей и желаний. А теперь представь себе, ты поставил себе цель – мечтаю заработать 6 000 000 рублей. Твое бессознательное активно начнет помогать в этом, и ты будешь мечтать, но ничего более. Хочешь верь в это, хочешь нет, но это проверенный факт.

Для отъявленных скептиков приведу другое объяснение данному феномену, а точнее спрошу: «Какое действие я должен совершить для того, чтобы реализовать выше названную цель?». Ответ напрашивается сам собой – мечтать, потому что больше ничего не заявлено в нашей цели! Ты же помнишь факт – ответ всегда кроется в вопросе. И в нашем случае при постановки цели путь ее реализации кроется в самой цели: какой глагол стоит в цели, таким глаголом ты и будешь реализовывать свою цель. Если ты написал «мечтаю», значит надо мечтать; если ты написал «заработаю», значит надо зарабатывать; если ты написал «выиграю», значит надо играть. Именно поэтому поменяйте все свои неопределенные глаголы в своей цели, чтобы их реализовать.

Еще один нюанс при постановки цели, который следует отнести к этому критерию, является написание цели в настоящем времени. Причина все та же: если говорить про бессознательное, оно тебе поможет в будущем, которое будет всегда оставаться будущем. Например, если ты написал «завтра», то помни, что завтра (на следующий день) «завтра» будет уже следующий день, то есть такое понятие как «завтра» или любое другое слово в будущем времени не наступит никогда, это такой же неопределенный глагол, точнее определенный в том смысле, что он будет потом, но не сейчас. Если говорить про вторую причину: в цели прописан путь реализации. То здесь все еще смешнее – ты будешь откладывать свою цель на потом.

Подведем итоги: цель необходимо писать с использованием только определенных глаголов в настоящем времени.

16 Цель не должна быть исключительно средством для достижения другой цели

Иногда происходит так, что мы начинаем считать целью получение средств для реализации другой целью, например, мы ставим целью получение денег, бракосочетание, пройти медицинское обследование, поступить в университет и т. д. Все вышеперечисленное является всего лишь средством:

№ п/п	Средство	Цель
1	Получение денег	Купить определенный товар/услугу
2	Бракосочетание	Построить отношения, продолжить свой род (родить и воспитать ребенка)
3	Пройти медицинское обследование	Привести свое здоровье в соответствие (выздороветь, заняться профилактикой и т.д.)
4	Поступить в университет	Получить образование по определенной специальности

Таблица 1 Цели и средства

Поэтому, чем более долгосрочной и отдаленной будет твоя цель, тем более эффективна в реализации она будет. К тому же в процессе такого рассмотрения ты можешь отчетливо понять, куда в конечном итоге тебя приведет цель, что в конечном итоге ты получишь. Сможешь более уверенно понять является ли данная цель твоей или навязана социумом. В результате такого пошагового перехода к продолжению своей цели будешь иметь черновик реализации своей долгосрочной цели.

Вернемся к нашему изначальному примеру: «01.01.2017 года я заработал 5 000 000 рублей единовременно и единоразово, для того чтобы построить свой дом». Как видно в данном примере, цель и средства должны поменяться местами. Заработать 5 000 000 рублей – это средство, значит не стоит возводить ее до самоцели, в результате преобразования приведенная цель будет выглядеть следующим образом: «01.01.2017 года я построй свой дом (далее необходимо максимально подробно описать: что за дом, сколько этажей, сколько площадь дома, сколько комнат, где будет располагаться дом и другие дополнительные нюансы), общей стоимостью 5 000 000 рублей».

Пересмотри свою цель и поменяй местами средство и цель, если это требуется.

17 Доставлять удовольствие при реализации

Если ты помнишь, мы говорим о постановке именно долгосрочной цели, а, соответственно каждая долгосрочная цель разделяется на краткосрочные цели (промежуточные шаги для реализации конечной цели). В процессе доработки твоей цели с помощью 16 вышеперечисленных критериев ты уже начал понимать хотя бы примерный план ее реализации. А теперь задай себе вопрос: «Будет ли тебе доставлять удовольствие процесс реализации?».

Под удовольствием здесь я понимаю состояние некоего приятного напряжения. Это означает, что весь процесс реализации целиком и полностью тебе не знаком, в нем есть некоторые пункты, дела, которые ты раньше либо вовсе не совершал и тебе придется их делать впервые, либо ты их совершал, но еще не довел до уровня навыка. Поэтому в процессе реализации своей цели ты будешь активно включать свое сознание и контролировать то, что ты делаешь, чтобы все сделать правильно, а это в свою очередь будет вызывать состояние некоторого напряжения твоего разума.

Если данное напряжение вызывает у тебя раздражение, недовольство и дикое сопротивление, тебя перестал радовать даже окончательный результат, то есть сама цель, то есть два выхода: либо перестать это делать и признаться, что выбранная цель или выбранный план реализации тебя не интересует и ты вовсе не желаешь данной цели; либо научиться данным навыкам через тренинги, семинары, вебинары, книги или в процессе личного многократного повторения, пройдя через свое сопротивление. Подумай над этим внимательно и прими соответствующее решение в заключительном критерии постановки цели.

Резюме

Если ты трансформировал свою цель с помощью всех вышеперечисленных критериев и считаешь ожидаемое напряжение в процессе реализации приятным, то могу тебя поздравить: выбранная и поставленная цель – твоя, и в скором времени она будет достигнута. Конечно, есть еще один ключевой нюанс – для достижения данной цели необходимо ДЕЛАТЬ, о чем и пойдет речь далее.

В начале главы мы начинали преобразовывать «плохую» цель в «хорошую», давайте посмотрим что было до, и что стало после:

До: «Заработать 5 000 000 рублей».

После: «01.01.2017 года я построил свой дом (далее необходимо максимально подробно описать: что за дом, сколько этажей, сколько площадь дома, сколько комнат, где буде располагаться дом и другие дополнительные нюансы), общей стоимостью 5 000 000 рублей».

Дополнительные комментарии считаю излишними.

Цели и целеустремленность

Правильная постановка цели – это только половина дела. Основная часть достижения цели кроется в целеустремленности человека. Главное отличие этих двух понятий заключается в том, что первое (цель) – это статичность, то есть это простое определение пункта назначения. Второе понятие (целеустремленность) – это динамичность, то есть процесс достижения пункта назначения, то есть цели.

Целеустремленность можно рассматривать как совокупность психологических процессов человека, то есть как качественно сформированные навыки. К таким навыкам относятся мотивация, решительность, самодостаточность, ответственность, дисциплинированность, настойчивость, позитивное мышление.

Рассмотрим каждый навык в отдельности как навык для достижения поставленной цели.

Мотивация

Данный навык легко в себе развить, если твоя цель удовлетворяет все вышеперечисленные 17 критериев постановки цели, описанные выше.

Для развития у себя мотивации тебе необходимо понимать, куда ты идешь, зачем ты идешь и что в итоге ты получаешь. Если на эти три вопроса ты отвечаешь честно самому себе, у тебя есть четкое представление о конечном итоге и ты его желаешь, то дополнительные комментарии к мотивации считаю излишними. Если же у тебя периодически пропадает мотивация ввиду постоянного выхода из своей «зоны комфорта», и тебе требуется дополнительная мотивация, то предлагаю прочитать мою первую книгу «Из грязи в князи. Практическое руководство»[1], в которой описан 31 способ по самомотивации.

[1] [битая ссылка] http://www.ozon.ru/context/detail/id/31806623/

Решительность

Перед тем, как начать свой путь к достижению цели, задайся вопросом: «А смогу ли я пройти его от начала до конца?». Если у тебя возникнут хоть малейшие колебания по этому поводу, то не стоит даже начинать, потому что ты не настроен решительно, то есть у тебя присутствует некое колебание и недопонимание о конечном результате или пути реализации.

В данном случае можно немного схитрить и придать себе решительность простым, но очень действенным способом, называется он – планирование.

Распиши детальный план достижения своей цели, то есть распиши динамику достижения цели. Чем мельче и детальней будет твой план, тем более понятным будет тебе каждый шаг для реализации своей цели, а соответственно твоя неуверенность и сомнения исчезнут.

Если после попунктного расписывания достижения цели у тебя сохранилась неуверенность и сомнения, значит что-то не так с твоей целью, пересмотри ее, действительно ли она тебе нужна, и пришло ли время к ее достижению. Есть замечательная фраза по этому поводу: не бывает неинтересных и скучных книг, бывает читатель не готов к ее чтению.

Самодостаточность

Под самодостаточностью в данном контексте я понимаю некую отстраненность от внешнего мира. Если твоя цель амбициозна, то некоторая часть твоего окружения начнет пессимистически смотреть на твои амбиции и говорить о том, что это не получиться, что игра не стоит свеч и все в таком духе. Тебе надо быть готовым отказаться от общения с этой частью твоего окружения на тему твоей цели и быть готовым к изменениям в твоем окружении, потому что некоторые друзья потеряют интерес с тобой общаться (да и тебе станет скучно с ними), начнут появляться новые люди в твоем окружении. Свое «старое» окружение ни в коем случае не стоит рьяно переубеждать, что они не правы, а ты прав, потому что это приведет к еще большей агрессии с их стороны, что в свою очередь породит у тебя еще большую силу защиты своей цели, а это все начнет уводить тебя в сторону от твоей цели. Поэтому отнесись к своим друзьям с пониманием – они просто не готовы к тем переменам, на которые идешь ты, будь самодостаточным и не жди активную помощь и поддержку, она сама к тебе придет от людей, которые готовы идти с тобой и за тобой.

Для того, чтобы развить в себе навык самодостаточности необходимо перестать советоваться со всеми по поводу и без повода, необходимо начать делать так, как думается, видится и хочется тебе. Конечно не стоит пренебрегать советами, но слушать надо только тех людей, которые так уже делали. Если ты будешь слушать людей, которые замечательно подкованы в твоей теме исключительно теоретически, или, еще хуже, просто предполагают что-то, то у тебе никогда ничего не выйдет, потому что у таких людей мнения будут не совпадать, так как в действительности они не имеют ни малейшего представления о том, как же должно быть правильно и эффективно. Реально дельные советы дают либо за деньги (специалисты в своей области, к которым ты целенаправленно идешь), либо эти же специалисты, но бесплатно, если они твои очень близкие друзья или родственники. Все остальные советы – вредны. Поэтому прекрати советоваться, начни делать.

Ответственность

За каждый свой шаг, поступок, действие тебе необходимо взять полную ответственность исключительно только на себя. Потому что это твоя жизнь, так проживи ее так, как считаешь нужным. Невозможно обвинять кого-то в том, что у тебя что-то не получается, или получается, потому что любое решение принимаешь ты, неважно посоветовал его тебе кто-то или нет. У тебя всегда есть выбор: следовать этому совету или нет. Если у тебя что-то не получается, значит ты не совсем правильно делаешь, или просто надо немного подождать, иногда результат бывает отсроченным. Поэтому осознай и прими как факт: за каждое твое движение несешь ответственность исключительно только ты.

Дисциплинированность

Дисциплинированность – это один из самых важных и упускаемых навыков. Для того чтобы чего-то достичь, а еще лучше желаемого результата, тебе необходимо быть дисциплинированным. Невозможно совершать действия, направленные в сторону достижения поставленной цели, исключительно только когда у тебя есть настроение, вдохновение или другая ерунда.

Поясню почему «ерунда». Такие слова как: «у меня нет настроения», «у меня нет вдохновения», «мне не совсем комфортно в таких условиях работать», «я лучше наберусь сил», необходимо исключить из своего лексикона, если ты хочешь достичь поставленную цель. Все вышеперечисленные фразы – это всего лишь отговорки, потому что аппетит приходит во время еды. На самом деле все выглядит совершенно обратным образом. Для того, чтобы пришло настроение, вдохновение, силы или еще что-то, необходимо заняться своими важными делами.

Необходимо родить в себе «второго себя» – руководителя или злого директора, который будет заставлять тебя делать важные дела ЕЖЕДНЕВНО. Тогда и результат не заставит себя долго ждать.

Существует правило 48 часов, которое гласит, что если ты не начал реализовывать свою идею в течение 48 часов, ты никогда ее не сможешь реализовать, потому что начнутся сомнения. Абсолютно то же самое происходит, если ты проживаешь дни без совершения важных дел – в твой разум начинают закрадываться сомнения, теряется самодостаточность, ответственность, потому что появляется свободное время для посторонних мыслей. Чтобы эти мысли не появлялись, надо заполнять свой разум своими важными делами, тогда и не будет места для сомнений.

Да, я абсолютно согласен, что развитие дисциплины – это очень сложный процесс, который необходимо контролировать постоянно, а куда деваться? Никто не говорил, что путь достижения своей мечты всегда простой и легкий. Всегда, везде и во всем необходимо прикладывать усилия, разной величины, где-то просто нажать на кнопку, а где-то идти против сильного ветра по гололеду. Но даже нажимание на кнопку – это тоже усилие.

Поэтому, чтобы развить в себе дисциплину, необходимо иногда заставлять себя делать любимое дело, как бы не парадоксально это не звучало.

Настойчивость

Данный навык хорошо характеризует поговорка: взялся за гуж – не говори, что не дюж.

Встречал ли ты таких людей, которые свои бизнесы называют «проектами». У таких людей, как правило, таких проектов массы, и большинство из них не доведены до конечного результата. Это люди-генераторы, они очень много придумывают разных полезных и работающих идей, но у них не хватает сил, а точнее настойчивости довести хотя бы один проект до конечной точки, а потому и результаты у них намного слабее, чем могли бы быть. Они создают некие «черновики» бизнесов и бросают их, получив первую прибыль. Или еще смешнее, они бросают свои проекты на начальном этапе, называя такие проекты неудачными.

Таких моментов строго следует избегать! Прежде чем приступать к реализации проекта, сначала распланируй и распиши его детально, и, тогда, на первоначальном этапе ты уже сможешь определить рентабельна твоя идея или нет. Если твой проект оказался по твоим расчетам рентабельным, то не вижу смысла бросать его, называя «неудачным». Даже если изменились обстоятельства, то твоя задача не закрывать свой бизнес, а приспосабливаться под изменившиеся обстоятельства или, еще лучше, изменять обстоятельства под свою идею.

Для того, чтобы развить в себе навык настойчивости, помни: назвался груздем – полезай в короб. Или, как говорил великий батюшка Ленин: «Терпение и труд – все перетрут!».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

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