

Из грязи в князи

Практическое руководство

*Андрей
Усачёв*

Андрей Александрович Усачёв

Из грязи в князи

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9360551

ISBN 978-5-4474-0689-9

Аннотация

Что такое успех? Как понять, что ты успешен? Что нужно чтобы познать и найти себя? Где именно твоя ниша, предназначение? Как реализовать свой потенциал и что для этого нужно? Как перестать лениться и научиться мотивировать себя? Как начать жить своей жизнью, и перестать оглядываться на общественное мнение? Как быть гармоничной личностью и что для этого нужно? На все эти вопросы ты сможешь найти ответы в увлекательной книге, написанной простым и понятным языком.

Содержание

Об авторе	5
Вступительное слово	6
Глава 1.	8
Глава 2.	14
Глава 3.	17
Преобразование «сырой» цели в эффективную долгосрочную цель	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Из грязи в князи

Андрей Александрович Усачёв

*«Раньше я говорил: „Я надеюсь, что все изменится“. Затем я
понял, что существует единственный способ, чтобы все изменилось –
измениться мне самому»*

Роберт Дауни Младший

© Андрей Александрович Усачёв, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

Об авторе

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

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

Тренер личностного роста с 2008 года.

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

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

Автор и разработчик Тренинга управления личностью «Свобода».

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

Вступительное слово

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

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

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

Илья:

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

Так что спасибо Вам Андрей за этот тренинг».

Елена:

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

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

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

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

*С уважением,
Андрей Усачёв.*

Глава 1. Что такое успех

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

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

Для начала давай определим, что такое успех.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Что у меня получается лучше всего?

Что я люблю делать?

Что полезного я могу дать своему близкому человеку?

Что я могу дать совсем незнакомому мне человеку?

Кем я хочу быть?

Являюсь ли я тем, кем хочу быть?

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

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

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

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

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

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

Ответь себе на вопрос здесь и сейчас:

Что для тебя является любимым делом?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Тест:

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

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.

4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.

5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.

6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.

7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.

8. Я более доброжелателен, чем другие.

9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.

10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.

11. Усердие – это не основная моя черта.

12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.

13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.

14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.

15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.

16. Препятствия делают мои решения более твердыми.

17. У меня легко вызвать честолюбие.

18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.

19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.

20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.

21. Нужно полагаться только на самого себя.

22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.

23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.

24. Я менее честолюбив, чем многие другие.

25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.

26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.

27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.

28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.

29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.

30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.

31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.

32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.

33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.

34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.

35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.

36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.

37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.

38. Много, за что я берусь, я не довожу до конца.

39. Я завидую людям, которые не загружены работой.

40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.

41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

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

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

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

Далее подсчитывается сумма набранных баллов.

Анализ результата:

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

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

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

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

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

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

Глава 2.

Основные инструменты достижения успеха

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

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

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

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

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

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

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

Вернемся к теме.

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

По этому поводу есть очень древняя притча:

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

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

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

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

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

Человек был озадачен.

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

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

Человек кивнул.

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

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

Человек кивнул, вспомнив о своём постыдном по ступке.

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

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

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

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

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

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

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

Стратегическое управление состоит из нескольких этапов:

Постановка конечной цели (долгосрочной);

Анализ сегодняшней ситуации («где я сегодня»);

Стратегические цели (подцели или краткосрочные цели);

Направления развития (выбор конкретных практических действий для достижения краткосрочных целей);

Конкретные практические действия;

Анализ и корректировка плана.

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

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

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

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

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

Глава 3.

Стратегическое планирование. Постановка долгосрочной цели

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

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

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

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

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

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

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

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

Во-вторых, это связано с устройством нашего головного мозга, а именно памяти. Кто знаком с компьютером, знает, что существуют два вида памяти у компьютера: память жесткого диска, где хранится вся информация, и оперативная память, необходимая для осу-

ществления операций, проводимых в данный момент на компьютере. Так же дело обстоит и с нашей, человеческой памятью.

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

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

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

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

Методики определения желаемой долгосрочной цели:

1. Мечта.

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

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

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

3. Метод Эдварда де Боно «Шесть шляп».

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

4. Расшифровка.

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

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

Для этого метода нужна колода карт с командами, например «Дай волю злости»; «Укради решение»; «Будь экстравагантным»; «Доверяй себе сегодня»; «Есть части? Рассмотрим изменения»; «Используй старую идею»; «К незначительному»; «Линия имеет два конца»; «Наименьший общий знаменатель»; «Получи отдачу от способа исполнения»; «Пре-

рвись»; «Сделай пустоту ценной, поместив ее в изысканную раму» и др. Вытаскиваем карту и следуем указаниям.

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

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

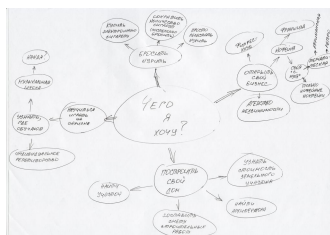


Рисунок 1. «Ментальная карта»

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

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

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

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

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

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

Рисунок 2. «Линия гармонии»

Опишу, что означает каждый сектор, более подробно.

Сектор «Семейная жизнь» включает в себя твою семью, твои взаимоотношения с каждым из членов семьи, в общем, и в частности. Причем, уклон делается, в первую очередь,

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

на супруга/супругу⁶. Цели здесь могут быть, например: выйти замуж/жениться или обучить сына игре на гитаре.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Рисунок 3. «Линия гармонии. Пример 1»

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



Рисунок 4. «Линия гармонии. Пример 2»

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

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

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

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

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

Преобразование «сырой» цели в эффективную долгосрочную цель

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

Specific – конкретная и понятная.

Measurable – есть измеритель.

Achievable – напряженная, но достижимая – реалистичная.

Relevant – в зоне ответственности и влияния на 100%.

Time bounded – ограничена во времени.

Рассмотрим систему постановки цели по техники SMART на примере:

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

Теперь давай разберем эту цель на составляющие:

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

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

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

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

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

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.