

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ВУЗ

Серия «Как стать профи». Книга 1

A black and white portrait of a middle-aged man with a mustache and goatee, wearing a suit and tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. His left hand is resting on a surface in front of him, wearing a watch. The background is a textured, dark grey.

ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

Владимир Токарев

**Как правильно выбрать
вуз. Серия «Как стать
профи». Книга 1**

«Издательские решения»

Токарев В.

Как правильно выбрать вуз. Серия «Как стать профи».
Книга 1 / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-748984-7

Это первая книга из серии «Как стать профи», она предназначена для учащихся, кому еще предстоит сделать свой выбор, абитуриентов и их родителей. Скоро нужно будет принимать окончательное решение — куда поступать после школы. Эта книга, основанная на личном опыте автора, поможет принять правильное решение.

ISBN 978-5-44-748984-7

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Краткое содержание	7
Предисловие и структура книги	8
Вместо введения – Кто лучше всех в классе знает предмет?	9
Феномен филологического факультета НГЛУ6	11
Глава 1. Сначала нам нужно научиться принимать верные решения	13
Принятие решений: классика	13
Психологическая инерция при принятии решений8	15
Жизненная стратегия11	19
Как выбрать лучшее решение из нескольких	20
Глава 2. Инструкции, которые вам помогут13	24
2.1. Как быстро освоить новую профессию или эффективно разобраться в новой интересующей вас сфере деятельности	24
2.2. Как правильно учиться, обучать и применять разделение труда	26
2.3. Как развить свои творческие способности – «формируем Эйнштейнов, недорого»	29
2.4. Как проводить анализ и планировать свою жизнь с 10-и летнего возраста	32
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Как правильно выбрать вуз

Серия «Как стать профи». Книга 1

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2016

ISBN 978-5-4474-8984-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Аннотация

Это первая книга из серии «Как стать профи», она предназначена для учащихся, кому еще предстоит сделать свой выбор, абитуриентов и их родителей.

Скоро нужно будет принимать окончательное решение – куда поступать после школы.

Эта книга, основанная на личном опыте автора, поможет принять правильное решение. А поможет нам в этом виртуальный герой книги – выпускник 9Г класса – Петя Сидоров, который будет задавать автору уточняющие вопросы, чтобы разобраться не этой в непростой теме.

Нашему старшему внуку Артему, кому предстоит сделать свой выбор, посвящается

Краткое содержание

Вместо введения – Кто лучше всех в классе знает предмет?

Глава 1. Сначала нам нужно научиться принимать верные решения

Глава 2. Инструкции, которые вам помогут

Глава 3. Что выбираем: вуз, факультет или специальность?

Глава 4. Что вас ждет, когда вы станете студентами

Глава 5. Как быстро и максимально дешево пройти переподготовку

Глава 6. Сказкотерапия – не только для топ-менеджеров

Глава 7. Цели и средства при выборе вашей жизни меняются местами

Что дальше?

Об авторе

Предисловие и структура книги

Поскольку принимать решение о том, куда пойти учиться (и на кого) нужно прямо сейчас¹, я решил не затягивать с этой книгой (являющейся первой в серии «Как стать профи») и предлагаю ее вниманию выпускников школы, их родителей и знакомых, кто влияет на выбор будущего молодого человека или девушки.

Книга состоит из 7 глав и некоторого количества приложений.

В первой главе мы поговорим о том, как профессионально, с точки зрения современного управления, нужно принимать решения.

Вторая глава содержит полезные инструкции, которые помогут выпускнику школы в жизни. Например, как за 5 минут стать грамотным, или как научиться бороться со своей ленью.

3 главу можно было бы назвать центральной частью книги – в ней я предлагаю свой рецепт, основанный на неплохо прожитой жизни², как выбрать вуз, факультет и специальность.

4 глава о том, какой образ жизни вы можете выбрать, когда станете студентами.

5 глава (Как быстро и максимально дешево пройти переподготовку) – это глава скорее для родителей, поскольку в ней описываются разнообразные методы приобретения глубоких знаний.

6 глава, являющаяся отрывком из книги «Русский менеджмент», называлась «Сеанс сказкотерапии для топ-менеджеров ...», в ней я добавил два слова, получилось – «Сеанс сказкотерапии не только для топ-менеджеров».

Кстати, 6 главу можно рассматривать и как серьезное чтение и как чтение для отдыха. Для ее освоения нужно всего лишь иметь чувство юмора.

А в 7 главе мы поговорим на тему целей и средств их достижения, – это своеобразное введение в стратегию карьеры.

¹ У меня, когда я завершаю набор этой книги, на календаре 23 мая 2016 года.

² С моей точки зрения, не только *неплохо*, а скорее очень хорошо. Хотя самое интересное в жизни еще впереди, с точки зрения молодого человека или девушки, только-только вступающих в жизнь, мне уже очень много лет – в этом году будет 62.

Вместо введения – Кто лучше всех в классе знает предмет?

Спрашивается, кто лучше всех знает предмет в классе? Конечно, преподаватель. Тому много причин. Преподаватель не только специализируется в своем предмете, но еще и вынужден отвечать на вопросы слушателей. А потому ему постоянно приходится пополнять свой научный багаж.

Впервые мы использовали эту очевидную истину в программе дополнительного экономического образования в 1992 году, которую реализовали при физфаке нижегородского университета. По договоренности с преподавателями, читавшими лекции, практические занятия со студентами старших курсов – слушателями нашей программы вели... сами старшекурсники. По окончании чуть больше годового обучения на вопрос: какого качества обучения было у ваших коллег, ответы были такие:

Сами слушатели отметили: «Качество преподавания было на уровне. Если бы практические занятия с нами вели профессиональные преподаватели, лучше бы не было». А вот те же «слушатели, но в роли преподавателей» ответили так: «Тот предмет, по которому мы вели практику как преподаватели, нами освоен на порядок лучше, чем теми, кто выполнял под нашим руководством практические упражнения».

Чуть позже, когда мы начали проводить консультационную работу по разработке стратегии для наших клиентов, точно такую же практику мы применяли для руководителей фирм: кроме консультационного проекта в компаниях-клиентах одновременно шел годовой семинар по менеджменту, который по нашей рекомендации вел сам генеральный директор или его ближайший заместитель. Цель такого «упражнения» – приобретение высокой управленческой (теоретической) квалификации топ-менеджментом фирмы.

Обучение менеджменту через обучение других

Итак, по любому предмету нужно знать и теорию и практику. Приведу пример по такой дисциплине, как менеджмент. Лучше сначала овладеть теорией менеджмента. Но вспомните свою студенческую молодость³ – «выучил-сдал-забыл».

Именно по этой причине мы апробировали одну американскую методику специально (а некоторые читатели это знают – невольно) – изучение предмета через обучение других. Именно проведение семинара по менеджменту (как метода глубокого изучения научного управления, например, генеральным директором компании) для своих подчиненных мы рекомендуем, когда консультируем бизнес:

- приходится глубже изучать материал,
- отвечать на «дурацкие» вопросы своих слушателей,

короче говоря – углубляться постоянно в предмет, в данном случае теорию менеджмента.

Что касается меня лично, то хотя я люблю обучаться у других (и в этом преуспел), но реальное управленческое образование получил за 10 лет преподавательской работы на кафедре экономики в нижегородском инязе – когда читал те курсы, которые мне были нужны для повышения моей квалификации. При этом моим студентам это не вышло боком – я работал не хуже моих коллег.

Поэтому вывод:

³ Это я обращаюсь к родителям.

Если сила воли (вернее мотивация) в освоении теории менеджмента⁴ велика, то мой совет, проверенный опытом: если у вас уже есть одно хорошее высшее образование, то не нужно терять деньги на обучение по программам МВА, нужно найти аудиторию и начать обучаться в ходе преподавания этой аудитории основ менеджмента (имея всегда в голове шутку, которая не так далеко от истины, что «преподаватель отличается от студента только одним – он знает материал на одну ночь раньше студента»).

Петя Сидоров (Петр – далее) – Я правильно понял, что вы, Владимир Федорович, мне рекомендуете пойти учиться на преподавателя?

Автор – Можно, Петр, я буду обращаться к тебе на «ты» и по имени?

Петр – Конечно.

Автор – Тогда, чтобы было равенство, и ты ко мне обращайся также на ты и по имени – Владимир.

Итак, по поводу *на кого пойти учиться*. Об этом мы поговорим в 3 главе. Но в данном случае я не говорю о том, что нужно идти учиться на преподавателя (тем более, что на преподавателя в нашей стране не учат – учат только на учителя в школе, как это ни странно).

Я лишь говорю, на примере обучения менеджменту (так как я специалист по вопросам управления) – что для того, чтобы серьезно овладеть предметом, нужно найти возможность не учиться, а кого-то учить. А формы такого «учения через обучение других» могут быть самые разные. Мы об этом еще поговорим далее.

Однако менеджмент⁵ – это не только теория, но и обязательная практика. Спрашивается, а можно ли в ходе преподавания получить практический опыт управления? Можно, пускай не в полной мере. Так, многие функции управления (планирование, организацию, мотивацию, контроль и др.) можно практически закрепить, если подойти к управлению классом с точки зрения научного управления. Каждое занятие преподаватель планирует, ставит цели, мотивирует своих слушателей, и т. д.

В качестве иллюстрации последней мысли я привожу результаты одного моего исследования на эту тему:

⁴ Или любого другого предмета.

⁵ Как и любая другая дисциплина, что изучают в вузе.

Феномен филологического факультета НГЛУ⁶

Несомненно, при выборе учебного заведения важную роль играет возможность хорошо устроиться после окончания вуза, что в немалой степени зависит от престижности вуза и полученной специальности.

Однако, все большее значение для принимающих решение о поступлении в вуз приобретает уровень подготовки на конкретном факультете, который может значительно колебаться даже в пределах одного учебного заведения.

Именно этим можно объяснить повышенный интерес к радиофаку ННГУ и переводческому факультету НГЛУ (он не всегда совпадает с конкурсом, т.к. при выборе факультета абитуриент обязательно учитывает свой шанс на поступление). Особый уровень подготовки подчеркивает и Государственный университет «Высшая школа экономики», филиал которой работает в нашем городе.

В свете сказанного, среди факультетов г. Н. Новгорода начинает особо выделяться филологический факультет НГЛУ, студенты которого уже не первый год показывают блестящие результаты на областной олимпиаде⁷.

Небольшое исследование, проведенное автором с участием студентов отделения международного бизнеса НГЛУ показало, что феномен филологического факультета не случаен и обусловлен в большой мере тремя следующими причинами:

1. Свообразием учебного плана, «заставляющего» студентов упорно трудиться все пять лет,

2. Высоким уровнем профессионализма преподавательского состава и положительным взаимодействием студентов и преподавателей на данном факультете. (Речь идет не только о преподавателях филологического факультета, но и всех, кто работает с будущими филологами: когда студент желает серьезно изучать предмет, это «поднимает настроение» любого преподавателя).

3. Необычной (с точки зрения обыкновенного студента) студенческой атмосферой, способствующей постоянному стремлению хорошо учиться.

Попробуем проанализировать эти причины с точки зрения современного управления.

По мнению декана, наиболее важной причиной, работающей на особое качество образования филфака НГЛУ, является учебный план, обеспечивающий гармоничный синтез различных дисциплин.

Преподаватели отмечали особое значение второй причины.

А студенты объясняли «феномен филологического факультета», в первую очередь, студенческой атмосферой, которая способствует углубленному изучению сложнейшей образовательной программы филфака.

Более глубокое исследование позволило выяснить следующее.

Действительно, учебный план филфака, обеспечивающий изучение одного иностранного языка (ряд студентов изучают и второй иностранный язык в качестве факультатива), литературы (русской и зарубежной) и русского языка (не говоря об общеобразовательных дисциплинах) необычен. Его освоение возможно лишь при постоянной и достаточно интенсивной работе каждого студента и преподавателей. По сути, именно учебный план заставляет студентов постоянно работать над собой.

С точки зрения менеджмента это звучит так: руководство разработало для своих подчиненных напряженный, но исполнимый план. Цель ясна и «ведет в светлое будущее».

⁶ Этот материал я подготовил, когда еще работал преподавателем в НГЛУ, то есть достаточно давно.

⁷ Биржа плюс карьера, № (109) 13.

Итак, цель разработана и поставлена. А как идет работа по реализации этой цели? Вот что нам рассказала одна из преподавателей факультета. Двум достаточно молодым преподавателям декан поставил задачу разработать программу курса, аналога которому скорее всего нет в России. Работая над задачей, этим преподавателям пришлось перерыть массу литературы. При этом им была дана достаточная свобода и в тоже время оговорены конкретные сроки завершения задачи. В ходе работы появилась не только программа но и... два «новых» преподавателя, значительно выросших при выполнении данного задания.

С точки зрения менеджмента это звучит так: подчиненные (в данном случае преподаватели) на факультете мотивированы, в первую очередь, интересом к самой работе. Им поручают сложные задания, заставляющие постоянно развиваться, что создает условия для более полного раскрытия потенциала каждого члена коллектива.

Студенческая атмосфера на факультете – важнейшая составляющая успеха, она обусловлена целым рядом факторов и помимо сложности обучения на факультете. Я не хочу обижать деканов других факультетов, но только от студентов филфака НГЛУ можно услышать такое мнение: «Мы можем зайти в деканат и выпить там чаю». Вы догадываетесь, кто является единственным деканом в ИНЯЗЕ, у кого нет своего кабинета. Может быть частично и по этой причине, все студенты и преподаватели души не чают в своем руководителе.

С точки зрения менеджмента это звучит так: руководство понимает, что качество производимого на факультете «продукта» зависит от отношения к работе не только преподавателей, но и самих студентов. Неформальные отношения (особо проявляющиеся при подготовке к Дню филфака, когда студенты могут запросто «выгнать» декана из деканата, чтобы там переодеться) и творческая атмосфера, которые царят на факультете, способствуют формированию необычной, по сути «новой генерации» студентов и специалистов.

В заключении приведу высказывание декана Глинских Г. В. по поводу того, какие требования предъявляются к поступающим на факультет: «Мы не можем предъявлять к абитуриентам какие-то особые требования, сверх существующих. Однако, нам конечно хотелось бы видеть среди поступающих людей более раскрепощенных, с творческими способностями в самых разных сферах».

С моей точки зрения, главная причина феномена филфака объясняется просто хорошим менеджментом.

А с точки зрения теории стратегического маркетинга можно сказать, что филологический факультет НГЛУ обладает сегодня долговременными конкурентными преимуществами, которые позволят ему в ближайшие годы расти и развиваться.

А если к этому прибавить еще имидж престижного вуза, каковым считается ИНЯЗ, да еще УТП факультета (УТП – это уникальное торговое предложение организации, которого не могут дать конкуренты) – получение дополнительной специальности «Русский язык как иностранный», то становится понятным, почему сегодня ряд студентов с разных факультетов НГЛУ проявляют неподдельный интерес к филфаку с целью получения второй профессии «РУСИН». Поступившие же на факультет имеют возможность получить за 5 лет обучения по сути целых три специальности, что несомненно расширяет возможности дальнейшего трудоустройства выпускников.

А поскольку статья все-таки про менеджмент, позволю в заключении напомнить, что легендарный менеджер 20 века Ли Якокка отмечал, что его головокружительной карьере особенно помогли приобретенные в учебном заведении умения публично выступать и письменно излагать свои мысли.

Глава 1. Сначала нам нужно научиться принимать верные решения

Принятие решений предполагает осуществление выбора. Человек постоянно принимает решения о своей жизни. А можно ли повысить эффективность этого процесса, если подойти к этому вопросу научно?

Принятие решений: классика

На рисунке 1 представлен алгоритм принятия решений, который мы применяем, часто этого не осознавая.

Чтобы понять, как пользоваться этим алгоритмом, рассмотрим пример принятия решения абитуриентом по имени Сергей, который живет в Нижнем Новгороде и собирается поступать в институт в этом году:

– *Поступать в вуз в этом году или нет? Поступать в НКИ, ННГУ или НГЛУ (иняз)? Поступать на экономический факультет ННГУ или на отделение международного бизнеса НГЛУ?*

Диагноз проблемы. Даже если очевидно, что вы точно будете поступать в вуз, следует осознать, какие при этом вы ставите цели: *избежать армии, получить хорошее образование, мама хочет, чтобы вы стали экономистом, или вы поступаете потому, что «все поступают».*



Рис. 1. Алгоритм принятия решения.

Ограничения. *Может быть, у Сергея есть проблемы с русским, но нет финансовых ограничений (в пределах разумного, конечно).*

Варианты решения: *МГУ, экономический факультет ННГУ или отделение международного бизнеса НГЛУ?*

Критерии выбора. Сергею не хотелось бы уезжать сейчас от своих друзей, но в конце обучения у него должен быть диплом престижного вуза. Кроме того, он желал бы иметь шанс в будущем получить дополнительное образование за границей.

Анализ вариантов. Осознанная выработка критериев облегчит вам анализ вариантов решения проблемы. В День открытых дверей Сергей узнал, что на отделении международного бизнеса переводческого факультета НГЛУ уже шестой год идет подготовка экономистов. Иняз – непревзойденный лидер в подготовке по иностранным языкам, и при этом не надо ехать в Москву.

Окончательный выбор. На этом этапе взвешиваются все «за» и «против». Отметим, что на всех этапах принятия решения будут присутствовать ситуационные факторы



Рис. 2. Влияние ситуационных факторов на принятие решения.

— Когда случайно выяснилось, что знакомая девушка Лена поступает на филфак НГЛУ, где хотя и трудно учиться, но зато можно получить уникальную гуманитарную подготовку, последние сомнения рассеялись.

Оценка решения. При подаче документов наш герой узнал, что недавно одна из студенток отделения международного бизнеса, благодаря участию в конкурсе, получила престижную стипендию фирмы «Кока-кола». А когда выяснилось, что библиотека Американского центра НГЛУ самая богатая в городе современной литературой по бизнесу, Сергей не сомневался, что он сделал правильный выбор.

Спрашивается, всегда ли мы так принимаем решения?

Для примера я опишу игру мозговой штурм (а у вас при выборе вуза всегда мозговой штурм, в котором принимают участие – мама, папа, дедушка, бабушка, иногда братья и сестры, а также друзья, ну и сам абитуриент).

Психологическая инерция при принятии решений⁸

Вот как, например, на тренинге по мозговому штурму ведут себя руководители – участники тренинга. Я предлагаю шуточную задачку (для удобства дадим ей название «Робинзон») – *Робинзон находясь на необитаемом острове, собрался отправиться путешествовать. В центре своего острова он обнаруживает очень тяжелую лодку. Но чтобы отправиться путешествовать на лодке, ему нужно ее перетащить к берегу, а это пока не получается (лодка слишком тяжелая для одного человека). Предложите как можно больше решений этой задачи. Во время генерации идей можно использовать любые фантастические идеи.*

Но вместо того, чтобы разобраться, какая стоит проблема (выполнить диагноз проблемы) участники тренинга начинают сразу активно искать методы решения задачи по перетаскиванию лодки к берегу. В то время, как задача совсем другая – предложить варианты путешествия, а участники тренинга предлагают, например, построить кран, чтобы перетащить лодку, или прорыть канал, или поймать птиц, к которым привязать лодку и т. д.

Лодка в этой шуточной задачке – пример того, как психологическая инерция⁹ уже на самом первом этапе поиска решения проблемы заставляет участников двигаться по ложному следу.

Не удивительно, что многие специальные методы решения проблем¹⁰ уделяют этапу анализа проблемы такое большое внимание.

Итак, уточнение цели – какая стоит задача – (постановка цели – важнейший этап *планирования*) – является важнейшим этапом поиска решения. И чем он лучше выполнен, тем более эффективно удается «обуздать» вредные воздействия психологической инерции.

Организация коллективного принятия решений

Продолжим рассмотрение примера «Робинзон» с поиском решений учебной задачи группой.

Рассмотрим важнейший этап принятия решения – генерацию идей (он обозначен на рис.2 чуть иначе – как Варианты решений).

Правила «профессионального» мозгового штурма предполагают введение запретов на критику на этапе генерации идей. Более того. Наблюдения показывают, что наряду со смешанными типами людей, кто примерно одинаково показывает способности генераторов идей и аналитические способности, есть те, кто преимущественно генератор или преимущественно аналитик. Мои личные наблюдения показали, что генераторов и аналитиков вполне можно выявить непосредственно в ходе решения учебных задач. При этом, если отделить чистых генераторов от аналитиков это позволяет значительно повысить эффективность разных этапов процесса поиска решений.

На этапе генерации идей выявленных аналитиков полезно удалить из рабочей зоны группы, оставив им последующую важную задачу выбора лучшего решения из тех, что прогенерирует группа преимущественно генераторов идей.

⁸ Это полезный отрывок из статьи Токарев В. Управление изменениями и психологическая инерция// «Управление человеческим потенциалом», #3, 2014 г.

⁹ О психологической инерции читайте также параграф 2.3.

¹⁰ Например, АРИЗ и Теория ограничений.

Однако без мотивации ожидать эффективного поиска решения задачи не приходится. Более того, если провести эксперимент по изучению того, как влияет ложная информация о том, что «у задачи, которую решает группа, на самом деле решения нет», можно увидеть, что усилия по поиску решения резко уменьшаются.

Особенно хорошо видно влияние мотивации на этапе генерации идей. Если во время мозгового штурма при генерации критику идей своих коллег по группе не запретить, то можно наблюдать как резко снижается энтузиазм поиска решений. Реальный пример с задачей «Робинзон»:

Один участник предлагает для того, чтобы перетащить тяжелую лодку к берегу, поймать обезьян, приручить их, чтобы они помогли перетащить лодку (по условиям выполнения этого упражнения на тренинге во время генерации разрешается и даже поощряется предлагать любые, даже дикие идеи. Поскольку они могут быть катализаторами других вполне реальных сильных решений).

Если же кто-то в группе, проявляя черты аналитика, выскажется, что это совершенно глупая идея, ожидать от генератора дальнейшей активной работы не стоит, зачастую после критики он обижается, замыкается: «Генерируйте сами, раз мои идеи считаете глупыми!»

Собственно целый ряд методов преодоления психологической инерции работают в большой степени на повышение мотивации генераторов идей. Продолжим рассмотрение примера «Робинзон» с лодкой.

Поставив участникам мозгового штурма ограничение «Нужно найти решение проблемы Робинзона отправиться в путешествие именно на лодке», группа генерирует решения о том, как передвинуть лодку к берегу. Но через некоторое время идеи иссякают. Вот тогда генерацию можно усилить, например, применив один из вариантов преодоления психологической инерции – применив «метод наоборот». Это когда группа некоторое время решает обратную задачу (Предложите варианты решения противоположной задачи – помешать Робинзону перенести тяжелую лодку к берегу). Решение обратной задачи создает значительную активизацию поиска – поскольку решение новой и при этом достаточно забавной обратной задачи хорошо мотивирует на работу.

Вот примерный перечень идей, которые можно услышать при решении обратной задачи: «Отправить Робинзона, закопать лодку в песок, взорвать лодку, сжечь ее и т.д.», – генерируют участники группы.

На втором этапе применения «Метода наоборот» из каждого решения обратной задачи нужно прогенерировать снова решение «прямой задачи» – помочь Робинзону перетащить тяжелую лодку к воде, чтобы отправиться на ней путешествовать». В результате группа быстро находит новые решения – см. рис.3.

Примеры вариантов решения обратной задачи (помешать Робинзону перетащить лодку к берегу моря)	«Переворачиваем» решение обратной задачи, чтобы найти решения исходной проблемы (помочь Робинзону перетащить тяжелую лодку к берегу)
<i>Отравить Робинзона</i>	<i>Обеспечить Робинзону здоровое питание, пусть он занимается спортом, станет сильным, «накачается» и сможет перетащить тяжелую лодку к берегу</i>
Закопать лодку в песок	Откопать лодку, убрать из нее тяжелый песок, а затем ... убрать весла, скамейки, чтобы ее облегчить (уже на берегу снова ее восстановить).
Взорвать лодку	Взорвать лодку ... вернее использовать направленный взрыв, чтобы взрывной волной перенести лодку к берегу. (В этой новой идее даже не пришлось «переворачивать» решение обратной задачи).
Сжечь лодку	Не сжигать лодку, но ... разжечь вокруг лодки костры, чтобы ее дополнительно высушить, чтобы она стала легче, а после этого перенести ее к берегу и привести в порядок (законопатить образовавшиеся щели и др.)
И т.д.	И т.д.

Рис. 3. Применение метода «наоборот» для усиления генерации вариантов решения.

ПРИМ. Напомню, что во время мозгового штурма разрешены любые даже дикие идеи, поскольку они могут способствовать генерации новых идей.

Примеры вариантов решения обратной задачи (помешать Робинзону перетащить лодку к берегу моря)

«Переворачиваем» решение обратной задачи, чтобы найти решения исходной проблемы (помочь Робинзону перетащить тяжелую лодку к берегу)

Отравить Робинзона

Обеспечить Робинзону здоровое питание, пусть он занимается спортом, станет сильным, «накачается» и сможет перетащить тяжелую лодку к берегу

Закопать лодку в песок

Откопать лодку, убрать из нее тяжелый песок, а затем... убрать весла, скамейки, чтобы ее облегчить (уже на берегу снова ее восстановить).

Взорвать лодку

Взорвать лодку... вернее использовать направленный взрыв, чтобы взрывной волной перенести лодку к берегу.

(В этой новой идее даже не пришлось «переворачивать» решение обратной задачи).

Сжечь лодку

Не сжигать лодку, но... разжечь вокруг лодки костры, чтобы ее дополнительно высушить, чтобы она стала легче, а после этого перенести ее к берегу и привести в порядок (законопатить образовавшиеся щели и др.)

И т. д.

И т. п.

Действие психологической инерции наблюдается на всех этапах поиска решения – и на начальном этапе диагноза проблемы, и в период генерации идей (когда, например, кто-то из участников выдвигает ложную идею, по которой зачастую долгое время в поисках решения проблемы двигается вся группа).

Продолжу свой пример с тренингом по мозговому штурму, где главной целью тренинга является практическое знакомство с алгоритмом важной функции управления – принятием решения.

Когда методом мозгового штурма группа находит несколько десятков вариантов того, как Робинзон может передвинуть лодку к берегу, чтобы отправиться путешествовать (в рамках поставленного ограничения – см. рисунок 2 – путешествовать именно на конкретной очень тяжелой лодке), я меняю состав группы – прошу, чтобы места генераторов заняли аналитики (выявленные на этапах генерации идей).

Аналитиков я прошу из полученного набора вариантов решения выбрать лучшие три решения, чтобы затем более детально выявить среди этих трех решений наилучшее.

Рассмотрим, что происходит в большинстве случаев дальше:

Участники группы аналитиков начинают отбор лучших решений выполняя такую работу довольно быстро.

Когда отбор выполнен, я спрашиваю – чем руководствовались участники группы, выбирая лучшие решения. Мне отвечают – мы выбрали наиболее реалистические решения (на то они и аналитики, чтобы спустить фантазии генераторов идей на грешную землю). Например, прорыть канал, если лодка находится не на возвышенности. Однако.

Далее я описываю возможную ситуацию.

«А что если, – говорю я аналитикам, – вашей целью было придумать сценарий смешного мультфильма. Как говорится – «животики надорвешь» когда на экране кинотеатра Робинзон будет два часа рыть канал, чтобы передвинуть лодку к берегу.

А если у Робинзона по каким-то причинам мало времени, тогда важнейшим критерием выбора решения является малое время реализации решения.

А может быть он истощен, и главным критерием при выборе лучшего решения будут малые затраты сил при реализации решения.

Короче говоря— до того, как начать выбирать лучшее решение, сначала нужно четко определиться с критериями (см. рисунок 2).

Как видим, в этой части упражнения психологическая инерция опять помешала – она направила участников по, возможно, ложному следу – только по пути одного единственного критерия (реализуемость), выбранного одним из участников, в то время как большое значение могут играть другие критерии в зависимости от целей и условий задачи.

Отмечу, что в реальной компании при решении реальных задач при поиске решения можно наблюдать точно такие же ошибки, связанные с помехами в виде психологической инерции на разных этапах поиска и выбора.

Петр – Я не очень понял, Владимир, зачем нужно ставить диагноз, если и так ясно, что мне просто нужно выбрать вуз – вот и весь диагноз?

Автор – А зачем поступаешь в вуз ты, Петр?

Петр — Мама боится, что я попаду в армию. А я поступаю, потому, что сегодня без высшего образования не найдешь нормальную работу. А так, быть может, я бы и не стал никуда поступать. Ну ладно, диагноз нужен. А зачем нужны ограничения?

Автор – Ограничения позволяют ускорить выбор. Ты бы хотел поступить в МГУ?

Петр – Мама будет переживать, если я уеду в Москву, потому нет, я хочу обучиться в своем городе.

А что касается вариантов выбора, но в нашем городе их не так много.

Автор — сегодня появились варианты онлайн обучения, так что варианты есть, и лучше их все иметь в виду, чтобы сделать осознанный выбор.

Петр – С критериями мне вроде бы все понятно. Но вот как, пользуясь критериями, сделать лучший выбор?

Автор – Ниже я предлагаю две широко известных методики выбора лучшего решения на основе знаний критериев такого выбора. Давай поговорим об этом, когда дойдем до этого приложения. А пока подумай над тем, какая все таки у тебя проблема и какие критерии для тебя важны, чтобы их использовать в этих самых методиках.

Быть может, следующий параграф тебе поможет в принятии решения о своей жизни и, в частности, в определении критериев – что для тебя важно, когда ты будешь учиться.

А чтобы ты немного отдохнул, я приведу тебе один полезный микро-рассказ.

Жизненная стратегия¹¹

На тарелке лежали два яблока. Одно большое красивое красное, так и хотелось впиться в него зубами, и пусть брызги во все стороны – наплевать! Но рядом лежало еще одно – с небольшой гнильцой. Она подумала: «Если съесть сначала яблоко похуже, то завтра красивое яблоко будет не такое вкусное. Но если начать с красного яблока – тогда завтра второе яблоко можно будет выкинуть».

Она так и не приняла решение, а лишь подумала о том, что в жизни тоже так – или нужно брать все только лучшее, но тогда скоро «можно остаться вообще без яблок».

Или же не пропускать то, что пока вполне сносно, но тогда и завтра будет лишь сносно.

А так хочется долго долго есть только красивые красные яблоки...

¹¹ Из книги «Полстакана воды».

Как выбрать лучшее решение из нескольких

Мы с вами рассмотрим две методики выбора лучшего решения из нескольких имеющихся.

Одна хороша тем, что наглядна, другая тем, что позволяет сделать более детальный анализ вариантов решения.

Графический метод анализа

На рисунке 4 представлен графический метод анализа и выбора лучшего решения. Вот его суть:

1. Сначала мы рисуем круг, и из центра круга рисуем несколько радиусов – каждому критерию, учитываемого при анализе вариантов решений, соответствует свой радиус этого круга. Расстояния между окончаниями радиусов должны быть одинаковыми. На радиусы наносим шкалу, например – три деления, как у меня на рисунке.

Пример – Первый радиус – это критерий *Трудоустройство* – если трудоустроиться после окончания вуза легко – ставим 3 балла, если сложно – 1 балл.

Второй радиус в моем примере – это критерий *Знания* – если вуз (факультет вуза) дает хорошие знания – это соответствует 3 баллам, если не очень – 1 или 2 балла.

Третий критерий – *Поступление*

Если поступить в вуз легко – ставим 3 балла, если сложно – 1 балл, если нечто среднее – 2 балла.

Примечание: количество и названия критериев могут быть, разумеется, любые на ваше усмотрение. Например, вот такой необычный критерий – *Удовольствие родителей* – если родители довольны (например, они хотели бы, чтобы любимое чадо продолжило династию юристов или врачей) – 3 балла, если против вуза (факультета) – 1 балл.

Рассмотрим условный пример с двумя вузами – вузом А и вузом Б.

Пусть у вуза А по трудоустройству мы поставили 3 балла (наносим эту точку на ось *Трудоустройство*). По уровню знаний – также 3 балла – обозначим и эту точку на радиусе *Знания*. Но поступить в вуз А не так просто – ставим 2 балла на оси *Поступление*.

Соединим отмеченные точки и у нас получится геометрическая фигура (в данном случае треугольник, но может быть многоугольник). Площадь этого многоугольника (у меня треугольника) – получилась такая-то.



Рис. 4. Графический метод выбора лучшего решения

Теперь сделаем такую же работу для второго вуза – Б.

Пусть у нас по осям *Трудоемкость*, *Знания* и *Поступления* получились 2, 1 и 3 балла соответственно. Со знаниями (что дает вуз, факультет) проблемы, но поступить легко. С трудоемкостью – нечто среднее.

Также соединим отмеченные на осях критериев точки и получим второй многоугольник (у меня – треугольник). Сравним площади многоугольников (у меня треугольников).

Видно, что площадь фигуры для вуза А больше, чем для вуза Б.

Такой анализ позволяет сделать выбор более сознанным.

Прим. Понятно, что вы можете не только изменить критерии и увеличить их число (но критериев не должно быть меньше 3-х, иначе у вас не получится многоугольник), но и изменить шкалу – использовать деление радиусов не на 3 части, а на большее число частей,

Однако при всей простоте и, главное, наглядности, графический метод обладает серьезным недостатком – все критерии у нас имеют одинаковую важность. А это не так. Чтобы учесть важность критериев, рассмотрим второй метод.

Метод оценки вариантов с учетом веса критериев

На рисунке 5 представлена таблица, где каждому критерию, что я использовал для условного примера, дан вес, характеризующий важность критерия.

Прим. Я для упрощения также использовал трехбалльную систему (но можно использовать 10-балльную или любую иную).

Скажем, возможность трудоустройства я оцениваю всего 1 баллом. Спрашивается – почему я так решил, опираясь на свой жизненный опыт? Да потому, что через 5 лет ситуация может измениться. Более того, всегда можно пройти переподготовку.

А вот знаниям я дал вес, равный 2 баллам. Почему не 3? Да потому, что знания также можно наверстать. Было бы желание это сделать, сегодня «добрать знаний» – не проблема.

А вот высокой вероятности поступления я дал 3 балла. Спрашивается, почему так много? Да потому, что толку от отличных знаний, которые дает вуз, мало, если вы в этот вуз не сможете поступить.

Однако мои рассуждения – это не руководство к действию, а просто пример для пояснения как именно пользоваться методом анализа вариантов решения. И у вас может быть совсем другая шкала. Скажем, если вы используете 10-балльную шкалу для этих трех критериев, у вас может получиться —

Трудоустройство – 10 баллов (что толку от знаний и возможности поступления, если потом не найдешь работу).

Знания – 8 баллов – если вуз дает плохие знания, то зачем вообще в него поступать.

А Возможность поступления – пусть будет иметь вес всего в 1 балл. У вас есть мечта получить именно эту специальность, а вероятность 10% (1 балл из 10) не такая и плохая. Буду биться, пока не смогу поступить в желаемый вуз и на желаемый факультет.

После того, как вы определите вес критериев (предварительно сформулировав сами критерии, разумеется), укажите какую оценку (по любой шкале, у меня везде 3-балльная система исключительно для простоты, чтобы читателю было все понятно) вы даете по тому или иному критерию каждому вузу. Для вузов А и Б¹² я оставил оценки, которые привел, когда описывал графический пример выбора лучшего решения.

А затем перемножаете вес критерия на оценку. Окончательный вариант по вузу А получается сложением таких умножений. Чтобы не использовать калькулятор, в последнем столбце я дал результат по 1 критерию, затем по двум, и, наконец, по всем трем (исключительно для упрощения расчетов – вдруг у вас не будет под рукой калькулятора, и вы ошибетесь в таких простых расчетах).

¹² У вас может быть больше вузов для анализа. Но и для отдельных факультетов вуза (и даже формы обучения) вы можете также выполнить расчеты по описанной системе.

Крите- рий	Оценка (1-3)	Вес	Вес х Оценку	Резуль- тат
Трудоу- строй- ство	3	1	3	3
Знания	3	2	6	9
Посту- пление	2	3	6	15

Рис. 5. Анализ вариантов решения с учетом веса критериев, применяемых для анализа (для вуза А).

На рис. 5 приведены аналогичные расчеты для вуза Б.

Крите- рий	Оценка (1-3)	Вес	Вес х Оценку	Резуль- тат
Трудоу- строй- ство	2	1	2	2
Знания	1	2	2	4
Посту- пление	3	3	9	13

Рис. 6. Анализ вариантов решения с учетом веса критериев, применяемых для анализа (для вуза Б).

Как видим – с учетом веса критериев, у нас лучше оказался вуз А.

Без сомнения, такая оценка всегда будет субъективной. Но такой анализ заставляет задуматься о выборе лучшего решения. Кроме того, ситуационные факторы (обстоятельства самого разного толка) могут изменить ситуацию кардинально.

Но анализ вещь полезная, я рекомендую его применять хотя бы в самом упрощенном виде – используя графический метод анализа вариантов решения.

Но прежде, чем мы перейдем к центральной главе – о том, как выбрать лучший вуз, я предлагаю вам познакомиться с полезными инструкциями – их можно читать выборочно в любом порядке.

Глава 2. Инструкции, которые вам помогут¹³

- 2.1. Как быстро освоить новую профессию или эффективно разобраться в новой интересующей вас сфере деятельности**
2.2. Как правильно учиться, обучать и применять разделение труда
2.3. Как развить свои творческие способности – «Формируем Эйнштейнов, недорого»
2.4. Как проводить анализ и планировать свою жизнь с 10-и летнего возраста
2.5. Как съесть слона
2.6. Как стать грамотным за 5 минут
2.7. Как побороть свою лень
2.8. Как профи стать еще более профи
2.9. Как заработать себе большие проблемы малыми средствами

2.1. Как быстро освоить новую профессию или эффективно разобраться в новой интересующей вас сфере деятельности

Инструкция

Это инструкция интересна тем, что автор в течение всей жизни применяет ее для решения указанных в названии задач. (Но нужно уже иметь хорошую системную подготовку в хотя бы в одной (любой) сфере деятельности.)

Из физиков – я переквалифицировался в специалисты по менеджменту, заодно – освоил вопросы права (гражданского), сейчас – это English и Эффективные продажи.

Уровень сложности: Несложно

1 шаг

ПОНЯТЬ, что единственный человек в классе, который разбирается в предмете глубоко – это сам учитель. А если не разбирается, то к концу года, благодаря любопытству своих учеников (задающих вопросы), разберется. Именно так мы обучаем сейчас менеджменту высших руководителей – мы их уговариваем стать преподавателями для своих подчиненных.

2 шаг

НАЙТИ аудиторию, которая согласится стать «подопытными кроликами» вашего (уверю – удачного) эксперимента.

3 шаг

РАСКАЗАТЬ аудитории правду – что вы еще пока не профи, не нужно обманывать. Так сделал я, когда решил проверенный метод использовать для освоения English.

4 шаг

¹³ Эти несколько инструкций из книги «Три менеджмента в одном флаконе».

Купите необходимые учебники. Не бойтесь начинать обучать, если вы прочитали только первый параграф. Пока ваши ученики изучают его, вы уже изучите второй.

5 шаг

ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНТЕРНЕТ. Если у вас есть проблемы найти такую аудиторию (самого себя учить – малоэффективно) – нет проблем – откройте рассылку и начинайте свой курс. Так сделал я, когда стал обучать English.

Уже через полгода (с момента, когда я не мог связать 2 слов – не знал какой ставить артикль) – я опубликовал первую серию из 10 статей «Приключения английского» в местном еженедельнике в рубрике «ЗА ЯЗЫКОМ» (ту, что вы уже прочитали в предыдущем разделе книги).

6 шаг

Откройте не один поток обучающихся, а несколько. Второй – через 2—3 месяца, следующий – еще через полгода. Так я поступил с English, полезно.

7 шаг

Конечно, наверняка есть сферы интеллектуальной деятельности (а эта инструкция для интеллектуальных видов работы), где этот метод не пройдет. Но пока я сомневаюсь только в одной сфере – в медицине.

Советы и предупреждения:

И ПОМНИТЕ, ЧТО ХОРОШИЙ УЧИТЕЛЬ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ УЧЕНИКА ТОЛЬКО ТЕМ – ЧТО ЗНАЕТ МАТЕРИАЛ ВСЕГО НА ОДНУ НОЧЬ РАНЬШЕ СВОИХ УЧЕНИКОВ.

2.2. Как правильно учиться, обучать и применять разделение труда

сразу 4 полезных менеджмент-инструкции в одной

Инструкция

Как правильно учиться? Новое сначала нужно запомнить, затем глубже понять¹⁴. Следующий шаг – начинаем новое применять, в результате чего и лучше запомним и лучше поймем. И четвертый шаг – развиваем новые знания.

Кстати, в менеджменте руководитель постоянно попадает в новые ситуации, для которых не написано еще учебников. Потому, чтобы научиться хорошо управлять фирмой, нужно учиться развивать теорию менеджмента – а это очень интересно.



Рисунок 7. Процесс усвоения нового

Уровень сложности: *Несложно*

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Попробуем применить описанную технологию эффективной учебы новому для того, чтобы постичь полезное разделение труда.

Для начала —повторим «педагогическую технологию»: *запоминание, понимание, применение, развитие*

1 шаг

ЗАПОМИНАНИЕ:

применяя разделение труда можно повысить эффективность любой работы (или учебы) – это ЗАКОН РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

2 шаг

ПОНИМАНИЕ: за счет чего это происходит?

1. Когда делаешь много дел – теряешь время на переход от одного вида работы к другому.
2. А когда что-то одно – добиваешься автоматизма и потому делаешь работу хорошо.
3. Кроме того, когда долгое время делаешь одно дело – придумываешь разные полезные методики, приспособления (когда делаешь много дел – на это просто нет времени).

3 шаг

¹⁴ На рисунке 2 я несколько модифицировал эту схему, но в описании специально оставил ее первый вариант.

ПРИМЕНЕНИЕ (на примере выполнения уроков).

Старайтесь выделить на подготовку к какому-то уроку достаточное количество времени. Вы увидите, что когда делаешь то одно, то другое, то третье – действительно теряется время на переходы от одной работы (учебы) к другой.

Кстати, когда применяешь новое, начинаешь его понимать на более глубоком уровне. Именно по этой причине во втором варианте процесс познания я *применение* поставил на рисунке после *запоминания*, а *понимание* после *применения*.

4 шаг

РАЗВИТИЕ:

Предыдущие причины объяснения пользы от разделения труда описал еще Адам Смит. Позже психологи объяснили эти причины – развили теорию:

если понаблюдать за тем, что происходит, когда мы долго учимся делать одно дело (например, пилить дрова), то можно увидеть, что вырабатываемый автоматизм выполнения работы – это процесс перехода управления нашими действиями с сознательного на бессознательный уровень.

КАК ПРАВИЛЬНО УЧИТЬСЯ

5 шаг

Кстати, знания, которые развили психологи, можно и более эффективно использовать – например при обучении вождению авто. При таком обучении лучше сначала добиваться автоматизма в одном действии (например, плавном отпуске сцепления, если у вас не «автомат»), а уже потом добавлять новые, например, если вы управляете авто уже «автоматически», вы начинаете видеть дорожные знаки.

А сегодня часто обучают так (сам проходил) – сразу на улицу – и потный ОТ СТРАХА новичок доставляет удовольствие, быть может, лишь своему не знающему как правильно обучать инструктору.

КАК ПРАВИЛЬНО ОБУЧАТЬ

6 шаг

А как еще можно повысить эффективность не только учения, но и обучения других?

Татьяна Камянова предложила очень интересную технологию на примере изучения **АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА** (повышается скорость изучения языка как минимум в 2 раза).

Сначала вы даёте первый материал – например, новую лексику – она **ЗАПОМИНАЕТСЯ**.



Рис. 8. Технология Татьяны Камяновой.

7 шаг

Затем вы даёте новый материал (например, небольшой кусок грамматики) – а пройденный первый материал (лексика) используется при этом как инструмент. Получается, что когда вы **ЗАПОМИНАЕТЕ** новый материал, пройденный вы уже **ПРИМЕНЯЕТЕ** как своего рода инструмент.

8 шаг

Следом приступаем к 3 разделу (новой лексике) – в качестве инструмента уже используете пройденную на 2 шаге грамматику и т. д.

Кстати, так можно эффективно обучать любому предмету, не только иностранному языку (и учиться в школе 5 лет вместо 10 :))))))))))

Советы и предупреждения:

Вы спросите, но здесь только 3 инструкции: как учиться, правильно обучать и применять разделение труда. А где 4-ая? Вы ее случайно не заметили – она написана «между строк». Четвертая инструкция о том, как в одну инструкцию можно поместить сразу несколько инструкций.

Эта инструкция полезна и топ-менеджерам: они всю жизнь учатся, обучают других и применяют разделение труда в своей компании.

2.3. Как развить свои творческие способности – «формируем Эйнштейнов, недорого»

Руководитель, лишенный способности творчески решать проблемы, в лучшем случае может хорошо осуществлять контроль над эволюционным развитием руководимой им организации, но он не способен вывести ее в передовые.

Рассел Акофф

Существует миф, что в детском возрасте творческие способности человека выше, чем в зрелости. Так ли это на самом деле?

На рисунке 9 представлена модель творческого процесса, предложенная советским психологом Л.С.Выготским.

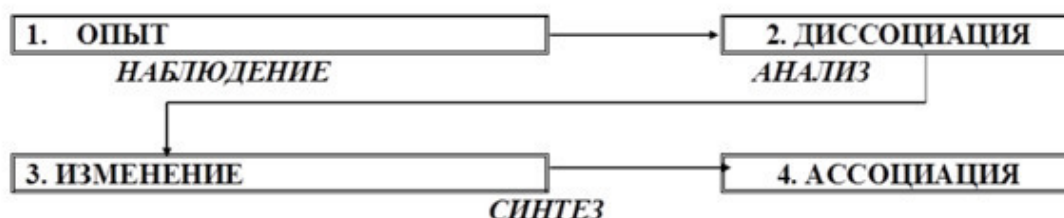


Рис. 9. Модель работы творческой составляющей человека

Сначала человек накапливает опыт, который является исходным строительным материалом для творчества. Затем этот опыт он разлагает в своей голове, диссоциирует на части. На следующем этапе полученные элементы подвергаются изменению (уменьшению, увеличению и др.), а на завершающей фазе из диссоциированных измененных элементов складываются новые комбинации, выступающие как результат творческого процесса.

На рисунке 10 дан условный пример народного творчества, в котором описан процесс рождения известного сказочного персонажа – избушки на курьих ножках в соответствии с моделью, представленной на рис. 9.



Рис. 10. «Рождение» избушки на курьих ножках

Если проанализировать модель творческого процесса, представленного Л.С.Выготским, то можно увидеть, что творчество – это научный процесс, включающий в себя элементы научного метода – НАБЛЮДЕНИЕ, АНАЛИЗ и СИНТЕЗ. Чтобы развить свои творческие способности, накапливайте разнообразный опыт – наблюдайте, тренируйтесь в разложении опыта на элементы – анализируйте, смело изменяйте их и комбинируйте так, как это никто до вас не делал – тренируйтесь в синтезе.

Описанная модель помогает понять, что на самом деле большие способности к творчеству имеют взрослые, поскольку у ребенка меньший опыт и, следовательно, возможности к созданию новых композиций. Однако часто факты говорят обратное.

Наблюдения французского ученого Э. Боно привели его к открытию «психологической инерции» (или «психологического барьера»), которая более присуща именно взрослым. Эти «психологические барьеры» (см. рис.20), мешающие генерировать новые идеи, также связаны с опытом, только опытом другого рода – «что можно», а «что нельзя». Такого рода опыта у ребенка меньше, но это уже не во вред творчеству, а на пользу. Однако сегодня известно большое количество методов, позволяющих взрослым научиться избавляться от «психологической инерции», преодолевать

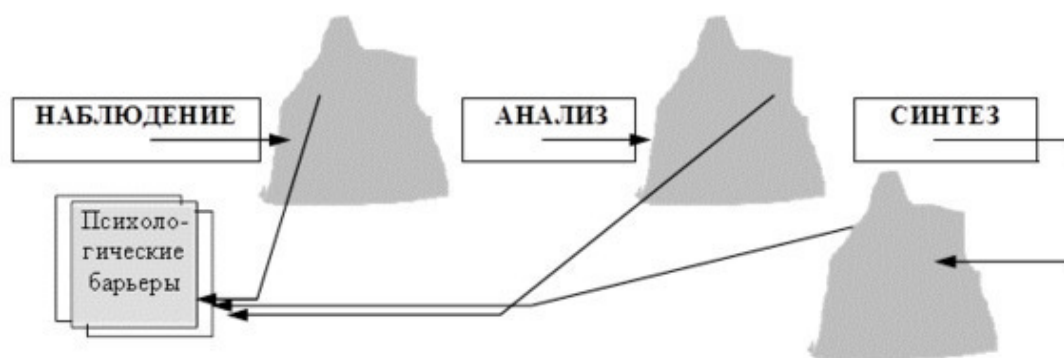


Рис. 11. Модель творческого процесса Э. Боно

«психологические» барьеры. Для примера представим один из них, получивший название «метод фокальных отображений».

Давайте изобретем новый автомобиль – объект номер 1. Для этой цели возьмем объект номер 2, мало похожий на первый объект (то есть на автомобиль), скажем, слона. Затем опишем характеристики вспомогательного объекта – слона: у него имеется хобот, большие уши, он сам себя поливает водой из хобота и т. д. Теперь перенесем характеристики вспомогательного объекта на наш автомобиль и попытаемся обнаружить что-нибудь ценное в полученных комбинациях: автомобиль «сам себя поливает водой». Возникла идея «самополивающегося автомобиля», мотор которого создаст напор воды и, таким образом, обеспечит удобство мойки машины в походных условиях с помощью «хобота» – шланга.

Итак, мы вывели, что управление собой и своими действиями – это не только управление своим временем, это еще и умение управлять каждой из пяти взаимосвязанных подсистем. А задача персонального менеджмента, наряду с оптимальным использованием своего времени, включает в себя также задачу повышения эффективности управления собой и своими действиями.

При этом следует учесть, что личность реализуется в сложном внешнем окружении, которое накладывает свой отпечаток на выбор наиболее эффективных «методов и приемов работы» в конкретной ситуации.

2.4. Как проводить анализ и планировать свою жизнь с 10-и летнего возраста

Инструкция

В книге Л. Зайверта «Ваше время – в ваших руках» представлено множество полезных инструментов для экономии своего времени.

Один из таких инструментов – «Метод 5-ть пальцев» я рекомендую использовать с 10-летнего возраста. Сам этот метод часто применяю – он прост и полезен.

Уровень сложности: Легко

1 шаг

Возьмите обычную тетрадь и нарисуйте простую таблицу – там должно быть 6-ть строчек. А столбиков – 5+1 или 7+1 (в зависимости от того, будем анализировать и планировать только рабочую неделю или все дни). «+1» – плюс первый столбик для того, чтобы озаглавить все строчки с помощью букв – М, Б, С, У, б и? – вопросительный знак.

2 шаг

М – МИЗИНЕЦ (слово начинается с буквы М)

первую строчку озаглавим буквой М. В это строчку с конце каждого дня наблюдений напишите, что такого **Мыслительно-полезного** вы сделали за день.

Например: выучил буквы английского алфавита, чтобы легче пользоваться англо-русским словариком.

3 шаг

Б – БЕЗЫМЯННЫЙ палец (слово начинается с буквы Б)

вторую строчку озаглавим буквой Б. В это строчку с конце каждого дня наблюдений напишите, что вы такого сделали, чтобы приблизиться к вашей заветной цели – это **Близость** к цели.

Например, вы надумали стать отличником по математике и тогда если получили пятерку – можете смело вписать ее в конце рабочего или учебного дня сюда.

4 шаг

С – Средний палец (слово начинается с буквы С)

третью строчку озаглавим буквой С. В эту строчку с конце каждого дня наблюдений напишите, как вы себя чувствовали психологически – это строчка для записи **Состояния** вашего духа.

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.