

Андрей Усачёв

Через цели к звездам



Хочешь результатов? Пассивный доход? Машина?
Дом? Идеальные отношения?
Хочешь идеальную жизнь?
Уже несколько лет мечтаешь о чем-то, но мечта не сбывается?

Тогда читай!

Андрей Усачёв

Через цели к звездам

«Издательские решения»

Усачёв А. А.

Через цели к звездам / А. А. Усачёв — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-747516-1

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

ISBN 978-5-44-747516-1

© Усачёв А. А.

© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Глава 1 Алхимия целей	8
1 Цель должна быть записана на бумаге	9
2 В сформулированном виде понятна любому человеку	10
3 Конкретика: цифры и факты	11
4 У твоего оппонента должен возникнуть четкий визуальный образ твоей цели	12
5 Краткая и емкая	14
6 Амбициозность	15
7 Достижимость	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Через цели к звездам

Андрей Усачёв

© Андрей Усачёв, 2016

© Андрей Александрович Усачёв, дизайн обложки, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Приятного прочтения.

*Андрей Усачёв,
г. Тюмень
Январь 2015г.*

Глава 1 Алхимия целей

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

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

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

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

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

Первоначально цель будет звучать так:

«Заработать 5 000 000 рублей».

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

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

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

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

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

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

2 В сформулированном виде понятна любому человеку

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

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

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

3 Конкретика: цифры и факты

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

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

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

В результате трех критериев наши цели выглядят следующим образом:

«Заработать 5 000 000 рублей единовременно и единоразово»;

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

4 У твоего оппонента должен возникнуть четкий визуальный образ твоей цели

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

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

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

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

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

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

5 Краткая и емкая

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

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

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

Вернемся к нашим двум примерам:

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

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

6 Амбициозность

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

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

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

7 Достижимость

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

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

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.