

СТИВ ПАВЛИНА

ЛИФТ

САМОРАЗВИТИЯ



**КАК
НЕ ЗАСТРЯТЬ
МЕЖДУ ЭТАЖАМИ**



советы от мирового эксперта
по саморазвитию

Стив Павлина

Лифт саморазвития. Как не застрять между этажами

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8636880

Стив Павлина. Лифт саморазвития. Как не застрять между этажами: ИГ «Весь»; Санкт-Петербург; ISBN 978-5-9573-2698-4

Аннотация

Стив Павлина широко известен как один из наиболее успешных блоггеров в области развития личности, его сайт *<http://StevePavlina.com>* привлекает более двух миллионов читателей ежемесячно. Он написал более 1000 статей и записал множество аудиопрограмм, охватив широкий круг вопросов, касающихся саморазвития, в их числе – продуктивность, взаимоотношения и духовность. Стива цитируют и признают экспертом такие известные мировые издания, как *New York Times*, *USA Today*, *U.S. News & World Report*, *Los Angeles Daily News*, *Self Magazine* и *The Guardian*. Он также является частым гостем на различных теле– и радишоу. А его книга «Personal Development for Smart People» вышла в 2008 году и была переведена на 12 языков.

Содержание

Введение. Кто такой Стив Павлина	4
Пятилетний план	7
Ваши цели и ваш характер – не конфликтуют ли они?	14
Классический подход	15
Индивидуальная постановка целей	17
Выбираясь из клетки	25
Владейте своими целями	28
Интеграция	30
Как разрушить негативные сценарии мышления	32
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Стив Павлина

Лифт саморазвития. Как не застрять между этажами

Введение. Кто такой Стив Павлина

Стив Павлина широко известен как один из наиболее успешных блоггеров в области развития личности, его сайт <http://StevePavlina.com> привлекает более двух миллионов читателей ежемесячно. Он написал более 1000 статей и записал множество аудиопрограмм, охватив широкий круг вопросов, касающихся саморазвития, в их числе – продуктивность, взаимоотношения и духовность. Стива цитируют и признают экспертом такие известные мировые издания, как *New York Times*, *USA Today*, *U.S. News & World Report*, *Los Angeles Daily News*, *Self Magazine* и *The Guardian*. Он также является частым гостем на различных теле– и радиошоу. А его книга «Personal Development for Smart People» вышла в 2008 году и была переведена на 12 языков.

Страстное стремление Стива к саморазвитию началось в то время, когда он сидел за решеткой. Он был арестован за кражу в возрасте 19 лет, исключен из школы, и вся тяжесть ответственности за свою жизнь свалилась на его плечи. В по-

пытке преодолеть свою вышедшую из-под контроля зависимость, клептоманию, парень решил, что лучшее, чем он мог бы заняться, – это работа над собой.

С тех пор Стив стал одним из наиболее сильно ориентированных на саморазвитие личностей, известных современному миру. Не прекращая интенсивной преподавательской деятельности в сфере тайм-менеджмента, он получил ученую степень по математике и информатике всего за три семестра. Впоследствии он основал успешную компанию по разработке программного обеспечения, разработал несколько компьютерных игр, снискавших множество наград, пробежал лос-анджелесский марафон, успел позаниматься смертельными боевыми искусствами и перешел на полностью растительную диету.

Делясь своими лучшими идеями бесплатно, Стив создал один из наиболее популярных сайтов по развитию личности, не потратив ни копейки на его маркетинг и продвижение. Некоторые из его статей переведены на более десяти различных языков, охватывая аудиторию читателей из более чем 150 стран.

Стив имеет репутацию любителя смелых экспериментов, таких, например, как практика перехода на полифазный сон, во время которой он спал всего два часа в день в течение пяти с половиной месяцев, публично документируя свои результаты на каждом этапе.

Стив является членом «Transformational Leadership

Council» – группы нескольких наиболее влиятельных мировых лидеров, которые делятся своими знаниями с целью помочь в создании более сознательного, объединенного и сильного мира.

Цель жизни Стива:

заботиться по-настоящему, общаться
играючи, крепко любить и щедро делиться;
с радостью делать открытия, учиться,
расти и преуспевать;
творчески, ярко и с гордостью
служить высочайшему благу.

Пятилетний план

(перевод А. Жежеры)

Люди обычно переоценивают то, чего смогут достичь в течение ближайшего года, но значительно недооценивают дистанцию, которую они смогут пройти за пять лет.

Если вы действительно хотите получить результат, то наметьте для себя пятилетний план достижения определенной цели – к примеру, создать бизнес в интернете, развить свои коммуникативные навыки, объехать весь мир и т. д. Более короткий по времени план скорее всего будет бесполезен.

Когда в 2004 году я начал писать в свой блог, я был твердо уверен, что буду продолжать вести его и в 2009. Если бы у меня не было этой уверенности, я бы не стал и начинать.

Многие начинающие блоггеры перестают писать уже в течение первого года, что по сути является напрасной тратой времени и сил. Если они в самом начале собирались бросить это занятие спустя такой короткий промежуток времени, то они никогда серьезно не задумывались над своим начинанием. Наилучшие результаты приходят гораздо позже. Если вы не можете заниматься делом хотя бы пять лет, зачем тогда вообще начинать его?

Конечно, поверхностное занятие чем угодно имеет свою ценность – вы набираетесь опыта. Но оно не имеет большой

ценности в смысле получения результата. Если вы просто хотите попробовать всевозможные занятия и получить краткосрочный опыт в разнообразных делах, то, конечно же, действуйте. Все замечательно. Поступать так совершенно правильно, если это и является вашим намерением.

Но если ваше намерение заключается в том, чтобы действительно получить некие осмысленные результаты (такие как новые прочные отношения, конкурентоспособный набор навыков и умений, карьерный рост или преумножение доходов), то забудьте о дилетантстве.

Если вы замечаете, что каждые полгода начинаете заниматься чем-то новым «с нуля», то вы слишком не любите связывать себя обязательствами. Как только вы достигаете точки перехода в область получения умеренных результатов и могли бы двинуться дальше к гораздо бóльшим результатам, вы выдергиваете вилку из сети и стираете весь свой прогресс.

В течение первого года новый веб-сайт только начнет собирать ссылки, его проиндексируют поисковые машины, он появится в социальных сетях и у него возникнет небольшой трафик. Зерно дало свои ростки. А владельцы смотрят на росток с разочарованием, потому что к этому моменту они хотели увидеть уже полностью взрослое дерево, и выдергивают его из земли, начиная новый проект с нуля.

Это бессмысленно. Действуя таким образом, через пять лет им нечего будет показать. У них не будет результата их

усилий.

После того как вы ступили на новый путь и прошли по нему один год, вам может показаться, что вы никуда не сдвинулись со старого места. Зачастую преобразования именно так выглядят вначале. Но если вы перемотаете шкалу времени вперед на пять лет и оглянетесь назад, то изменения окажутся радикальными.

В 2004 году я начал ходить в клуб ораторского мастерства «Тоустмастерс», чтобы приобрести опыт публичных выступлений и улучшить свои коммуникативные навыки. После года членства в клубе я перешел в более профессиональное место, но в основном все равно ограничивался короткими 5–7-минутными выступлениями и только иногда пробовал произносить длинные 20-минутные речи. Кроме того, я принимал участие в нескольких конкурсах ораторов. Подготовка к 20-минутному выступлению занимала у меня целый день. Я приобретал навыки, но пока не мог похвастаться значительными результатами.

Однако к тому времени, когда мой стаж в «Тоустмастерс» приблизился к четырем годам, я провел свое первое платное публичное выступление. За 90 минут на сцене я заработал три тысячи долларов, причем мне оплатили проезд и проживание в гостинице. Вот это и есть результат.

А спустя пять лет после моего первого визита в «Тоустмастерс» я дал свой первый публичный мастер-класс, который продолжался три дня и принес мне 50 тысяч долларов. Это

тоже результат.

Сейчас я могу проводить мастер-классы по выходным в любое время, когда пожелаю, и каждый из них приносит мне десятки тысяч долларов. На сегодняшний день я провел девять таких мастер-классов. На каждом из них я заработал больше, чем за весь первый год ведения блога. И это результат.

Раньше на подготовку к новому мастер-классу у меня уходил месяц, сейчас я справляюсь с этим за неделю. Кроме того, сейчас я могу подготовить часовое выступление за 15–30 минут, и оно будет лучше, чем 20-минутная речь, которую я раньше готовил целый день.

Это не просто удача. Это результат практики и неуклонного следования своей цели. Не полугодового и не годового следования. А более чем пятилетнего.

Я перестал посещать «Тоустмастерс» только в 2010 году, когда понял, что уже давно перестал чувствовать потребность в нем. За несколько лет я прошел путь от бесплатных 5–7-минутных выступлений до собственных трехдневных семинаров стоимостью в десятки тысяч долларов каждый. Еще раз подчеркну: это осмысленный и измеримый результат, а не просто опыт изучения данной области.

Я помнил о своем решении все это время. Я знал, что достигну таких результатов, если буду твердо держаться выбранного курса. Если бы я думал, что не смогу быть членом клуба «Тоустмастерс» на протяжении пяти лет, то ско-

рее всего не пришел бы туда вовсе.

Первый год любого нового решения всегда наиболее трудный. Ваши навыки в этот период очень слабы. Вы не знаете того, что делаете. Вы совершаете множество ошибок.

В этот первый год вы быстрее всего учитесь. Однако наилучшие результаты вы обычно получаете в последний, пятый год.

Где-то в глубине души мы все любим идти самым коротким путем. Если на пути вы найдете, где срезать, воспользуйтесь этим. Но не начинайте серьезный курс личностного роста, если не хотите сделать его вашей задачей по меньшей мере на ближайшие пять лет – конечно, если вы заинтересованы в получении реально ощутимых результатов.

Не принуждайте себя заниматься чем-то случайным все следующие пять лет. Вместо этого приложите усилия и подумайте о таких решениях, которые смогут дать результат в долгосрочной перспективе – при условии, что вы будете придерживаться их.

Для этого необходимо обладать некоторым пониманием себя, знанием того, к чему лежит ваша душа, а к чему нет. Если вы знаете, что не станете заниматься чем-то пять лет, не стоит тратить на это шесть месяцев.


Спросите себя: какие интересы и цели, скорее всего, будут наиболее важны для вас через пять лет? Если вы читаете это в 2012 году, то что вас по-прежнему может притягивать в 2017? Взгляните на свое прошлое. Что интересовало вас

пять лет назад из того, что интересует сегодня? Какие цели и мечты возникают постоянно, год за годом? Можно ли ожидать, что такой образ мыслей будет продолжаться и далее? Эти долгосрочные интересы укажут вам направление, двигаюсь в котором, можно достигнуть большего.

Когда я решил вести блог, то уже писал бесплатные статьи в течение пяти лет до этого (с 1999 по 2004), так что с большой долей вероятности мог предположить, что и дальше буду действовать так же. Раньше я просто не выводил эти статьи на более высокий уровень.

Когда я решил зарабатывать публичными выступлениями, то к тому моменту уже несколько лет бесплатно выступал на конференциях для программистов и разработчиков компьютерных игр. Опять же, я следовал уже установленному шаблону.

Даже если вам 20 лет или меньше, у вас уже есть выработанные шаблоны. Из каких нитей вы плетете свою жизнь? Чего вы сможете достичь, если серьезно относитесь к этим нитям, примете искреннее и твердое решение получить ощутимые результаты и будете следовать ему в течение пяти лет?



Мой «to do list»

Сегодня, _____ года я _____

В _____ году я планирую: _____

В _____ году я планирую: _____

В _____ году я планирую: _____

В _____ году я планирую: _____

В _____ году я планирую: _____

Если вы из тех, кто долго и бережно хранит книги, через пять лет полюбознательствуете, так ли все сложилось:

Сегодня, _____ года я _____

Ваши цели и ваш характер – не конфликтуют ли они? (перевод А. Жежеры)

Сегодня 1 июля. Начинается вторая половина года, и самое время обновить свои цели. Как продвигается достижение целей, которые вы поставили (или обновили) в начале года?

Есть ли прогресс? Вы затормозили? Застряли? А может быть, вам в самом начале не удалось определить для себя разумные цели?

Мой опыт подсказывает, что если вы действительно хотите прогрессировать и наслаждаться процессом развития, то чрезвычайно важно в самом начале выбрать правильные цели. Поэтому позвольте мне поделиться с вами некоторыми из моих недавних открытий о том, как ставить цели сознательно.

Классический подход

В прошлом я обычно ставил цели, которые касались различных сфер моей жизни. Я придумывал цели в области здоровья, работы/бизнеса, финансов, общественной жизни, отношений, личностного роста, духовного пути и т. д. В большинстве случаев это работало, и я придерживался такого подхода в течение многих лет. Я даже написал несколько статей, в которых рекомендовал такой подход.

Я не разрабатывал эту методику. В основном она была позаимствована мной из разных книг по личностному росту, которые я читал раньше. Подход казался разумным, и я взял его за основу, не видя в нем ничего плохого.

Однако со временем у меня часто возникало ощущение, что я застрял или сбился с пути. Иногда я анализировал свои цели, и, хотя они казались вполне рациональными, я чувствовал, что чего-то не хватает. Да и мотивация была ниже ожидаемой.

Я постоянно корректировал свой метод, но что-то определенно было не так.

Я пробовал экспериментировать – забрасывал на время свои цели и пускал все на самотек, но результаты этих экспериментов не радовали меня. Да, я знаю некоторых людей, которым нравится такая тактика, но в моем случае она не работала. Когда я сознательно управляю движением своей

жизни, то гораздо быстрее продвигаюсь вперед и чувствую себя значительно более счастливым и удовлетворенным.

Но недавно я обнаружил подход, который работает значительно лучше, и я хочу поделиться им с вами.

Индивидуальная постановка целей

Вместо того чтобы думать о целях как о конкретных достижениях, к которым я стремлюсь в каждой сфере своей жизни, я начал рассматривать их как средство самовыражения. Какая-то часть моей личности стремится к самореализации, и серьезная цель может помочь мне сфокусировать желание выразиться. Ведь когда я могу самовыражаться, я чувствую удовлетворение и полноту жизни.

К примеру, я люблю учиться, исследовать и расти. Я люблю путешествовать, особенно в новые для меня места. Я люблю встречать новых людей и приобретать новый опыт. Это желание глубоко внутри меня, но оно не ограничено какой-то конкретной категорией цели, например развитием карьеры или улучшением здоровья.

Другая часть меня любит учить. Я чувствую внутреннее удовлетворение, когда пишу, выступаю и общаюсь с людьми, помогая им расти. Это желание не ограничено одной областью предметов, которые мне нравится преподавать: я могу помочь людям улучшить их здоровье, отношения, карьеру и т. д. По этой причине я пишу и говорю о разных вещах и отказываюсь замыкаться в одной конкретной нише. Более того, я не ограничиваю эту форму самовыражения только работой. Я свободно делюсь своими знаниями и опытом с друзьями в свое свободное время, точно так же, как я делаю это

на работе. Эта сторона моей личности не выключается с концом рабочего дня.

Я стал думать о простых ярлыках, которые мог бы использовать для обозначения разных сторон моей личности и которые, как мне казалось, испытывают сильную потребность в самовыражении. В конце концов, я пришел к следующему списку:

- *Исследователь* – часть моей личности, которая любит учиться, исследовать и расти. Любит путешествовать, заводить новых друзей, приобретать новый жизненный опыт.

- *Руководитель* – выбирая роль руководителя, я учу людей и помогаю им расти. Будучи руководителем, я особенно люблю самовыражаться в качестве писателя и оратора.

- *Ведущий* – эта часть меня обожает быть эффективной, производительной и успешной. Ведущий компетентен и уверен. Для хорошего функционирования ему не нужна похвала или признание, а негативная критика просто отскакивает от него. Он верит в себя. И особенно любит общаться и работать с другими ведущими игроками.

- *Член команды* – как член команды я люблю знакомиться с интересными людьми, что-либо делать по своей инициативе, общаться и ощущать себя частью целого. Я работал президентом некоммерческих организаций, состоял в клубе «Тоустмастерс», являлся членом «Трансформационного Совета по Лидерству» («Transformational Leadership Council»),

администрировал на многих успешных форумах в интернете, принимал гостей и организовывал общественные встречи в различных городах – и наслаждался этой ролью.

- *Чемпион* – эта часть меня в восторге от здорового питания, регулярных физических упражнений, любит вставать до восхода солнца, ценит тренировки, хочет стать сильнее, быстрее, умнее. Чемпион следит за тем, чтобы у меня всегда было изобилие физической и умственной энергии.

- *Хозяин* – эта моя часть любит управлять. У хозяина сильная потребность в порядке, структурировании и аккуратности. Он остается спокоен под давлением и хорошо контролирует свои эмоции. Хозяин любит играть в начальника и подчиненного: с радостью берет на себя ответственность и занимает важные должности.

Я по сей день работаю над списком, и хотя он до сих пор не полон, мне уже нравится то, что в нем есть. Скорее всего, я ограничусь семью пунктами, чтобы чересчур не усложнять систему.

Итак, вместо того чтобы ставить себе цели путем классического подхода, я использую этот метод, основанный на индивидуальности. Я начинаю с углубления моего понимания тех частей себя, которые стремятся к самовыражению. Затем я ставлю цели, чтобы дать этим желаниям возможность высказаться.

Например, Исследователь в этом месяце собирается по-

сетить Нью-Йорк. Ведущий будет в течение года выступать на многих мероприятиях (а сейчас он пишет эту статью для блога). Чемпион в данный момент начинает пятую неделю программы тренировок «Безумие» (которая безумно трудна) – в последнее время он очень доволен, так как полон энергии и имеет очень интенсивный внутренний метаболизм.

Член команды недавно стал ощущать неудовлетворенность. Месяц интенсивного общения во время путешествия по Европе после возвращения в Лас-Вегас сменился редкими встречами с друзьями. Подобное чувство неудовлетворенности говорит мне, что для выражения этой стороны моей личности пора ставить новые цели и задачи. Кроме того, было бы неплохо найти стабильность, а не балансировать от очень интенсивного общения к его полному отсутствию.

Некоторые цели вдохновляются только одной стороной моей личности, в то время как другие могут создаваться многими. Основная идея в том, что каждой стороне для самовыражения нужна по меньшей мере одна текущая цель.

Иногда можно провести параллели между этими сторонами личности и категориями из классического подхода, но, в отличие от последних, они менее ограничены. Например, Чемпион часто ставит цели, связанные с состоянием здоровья, но эта же сторона личности может подтолкнуть меня к повышению моих стандартов в общественной жизни. В эти цели может вовлечься и Исследователь, например, предло-

жив новую 30-дневную диету.

Мне кажется, самое важное, что пока отсутствует в вышеприведенном списке, — это та моя часть, которая любит близость, объятия, заботу о животных и т. д. Я еще не придумал хорошее название для этой части собственной личности, но как только я сделаю это, то включу ее в список и позабочусь о соответствующей цели. То, что написано выше, — лишь набросок, и я планирую значительно переработать список в ближайший месяц. Но, несмотря на то, что он еще сыроват, я хотел поделиться им сейчас, а не ждать, пока доведу его до идеального состояния. Как правило, высказанная сразу несовершенная мысль лучше идеальной, но бесконечно откладываемой идеи.

В идеале, различные стороны личности должны быть слабо связаны и сильно когерентны. Слабая связь означает, что в них мало или вовсе нет пересекающихся областей. Под сильной когерентностью я понимаю четкие границы каждой из сторон, отсутствие размытости по краям. Наши стороны личности «встроены» в наши нервные системы, и, возможно, мы не в силах сделать эти стороны настолько четкими. Но если мы изобретем абстракции, приближающиеся к идеальным стандартам, то это поможет нам понять, как ставить более подходящие и гармоничные цели.

Часто само решение уделить больше внимания конкретной стороне самовыражения уже является достаточным стимулом к началу активных действий, который может запу-

стить приток свежей энергии. Например, вскоре после того как я решил, что мне следует проявлять больше общественной активности, находясь в Лас-Вегасе, мне прислал сообщение один мой друг. Он сообщал, что вместе с другими знакомыми приезжает на неделю в город и что завтра мы обедаем вместе. Это может показаться банальным, но я верю, что разные стороны нашей личности как-то сверхсознательно взаимосвязаны. Активно открываясь для получения нового опыта, мы видим перед собой новые возможности и приглашения, несмотря на то что еще не предпринимали никаких действий. Я думаю, что решение двигаться вперед уже само по себе является формой действия, и Вселенная иногда положительно отзывается на него.

Еще одно преимущество данного подхода заключается в том, что вы можете привлечь больше разных сторон вашей личности к уже имеющимся целям и занятиям. Обычно на каждом выходных, когда я остаюсь в городе, я играю в диск-гольф¹ с друзьями. Диск-гольф – мое многолетнее хобби. Для меня это способ повеселиться и пошутить с друзьями, и обычно я не слишком серьезно отношусь к самой игре. Но как-то раз я понял, что для самовыражения личности я мог бы попытаться играть лучше, причем этому бы очень обра-

¹ Диск-гольф – индивидуальный вид спорта с летающим диском, где игроки, соревнуясь, пытаются пройти отрезки от стартовой точки – «ти», выполняя броски специальным диском (каждый последующий бросок выполняется с места остановки диска) до цели – корзины, сделав наименьшее количество бросков. – *Здесь и далее примеч. ред.*

довались некоторые мои стороны (Ведущий, Чемпион, Хозяин). Поэтому в прошлую субботу я постарался проявить в игре свои самые лучшие качества, не забывая при этом веселиться и шутить. В конце концов, я почти побил свой личный рекорд, который поставил еще много лет назад и к которому я никогда больше не приближался. Я чувствую, что вполне могу превзойти его, возможно, даже этим летом. Что интересно, мне показалось, что мои друзья также повысили свой уровень. Они играли очень хорошо, и мы закончили со значительно лучшим счетом, чем обычно. В итоге у нас троих оказалось пять дублей (попадания диска в корзину всего за два броска), что просто невероятно для нашей группы. Обычно у нас не случается ни одного дубля за целую игру. Но самое замечательное то, что всем нам было очень приятно играть. Полученный мной опыт был богаче и восхитительнее, чем обычно.

В прошлом я говорил себе, что диск-гольф – всего лишь вид активного отдыха, просто еще одно развлечение. Я не был заинтересован в том, чтобы играть как можно лучше. Один-два небрежных броска не имели большого значения. Но, как бы то ни было, моей личности нравится, когда я прилагаю все силы в игре. Даже такое развлечение, как диск-гольф, может стать богаче и доставить больше удовольствия, если привнести в него как можно больше себя.

Подумайте, как вы можете применить эту идею к какой-либо деятельности в вашей жизни. Как вы можете вло-

жить больше своей личности в вашу работу, игру, отношения и т. д.?

Выбираясь из клетки

Одно из преимуществ данного подхода – в том, что вы не проигнорируете важные стороны вашей личности, что легко может случиться при классическом тематическом подходе.

Проблема, с которой я сталкивался раньше, заключалась в том, что я не уделял достаточно внимания своей потребности в исследовании и получении нового опыта. Эта моя часть страдала больше других; кроме того, ее сковывал и держал взаперти мой брак. Всего лишь четыре года назад я впервые выбрался за пределы США, и теперь мой паспорт наполовину заполнен штампами. Такие перемены приносят большое удовлетворение.

Да, я и в прошлом ставил цели, связанные с путешествиями, но обычно они имели самый низкий приоритет. Карьера, развитие и личные отношения для меня всегда были важнее, и путешествия относились лишь к дополнительной категории развлечений, часто попадая в рубрику «Путешествия/забавы».

Когда я начал подталкивать себя к тому, чтобы больше путешествовать, то понял важную вещь: путешествия не были для меня просто развлечением или способом сменить обстановку. Это был новый опыт личностного роста, обеспечивающий полный эффект присутствия, – опыт, который почти всегда приносил мне радость. Он помог мне прекратить счи-

тать эту категорию целей чем-то дополнительным и развлекательным. Я понял, что это важная сторона моей личности, нуждающаяся в самовыражении. Без самовыражения в этой области я просто не чувствовал себя цельным человеком. И сейчас я стал относиться к этой стороне моей личности с высокой степенью уважения, по крайней мере я считаю ее не уступающей другим типам целей.

Я уверен, что вы испытаете глубокое удовлетворение, когда начнете выражать ту часть вашей личности, которая ранее была закрыта или сдавлена внешними рамками. Со мной произошло именно так.

На словах признать ту сторону личности, которую вы обнаружили в себе, довольно несложно. Можно легко сказать – «Я тоже люблю путешествовать». Но совсем другое дело – поставить конкретные цели в этой области (куда выезжать? когда путешествовать?) и начать серьезно их прорабатывать, как будто от этого зависит ваша жизнь. Я бы сказал, что пока у вас не куплены авиабилеты, вы не настроены по-настоящему серьезно.

Заметьте также, что самые сильные цели будут соответствовать сразу нескольким сторонам вашей личности. В прошлом году я решил больше выступать на публике, и достичь этой цели оказалось довольно легко, так как она согласовывалась с требующими самовыражения аспектами моей личности.

Исследователь едет путешествовать. Руководитель на-

чинает учить. Член команды жаждет общения с новыми людьми. Ведущий тщательно готовится. Чемпион рад, что ему брошен трудный вызов. А Хозяин обожает дирижировать аудиторией во время разминки (конечно, с ее согласия).

Владейте своими целями

Если бы вам пришлось составить подобный список сторон вашей личности, что бы вы включили в него? Я предлагаю вам предпринять мозговой штурм и прямо сейчас написать черновой список. Насколько хорошо вы знаете себя?

Обратите внимание, что я не требую от вас перечисления всех мелких деталей вашей личности. Попробуйте вспомнить свои самые сильные стороны, пропитывающие всю вашу сущность, которые снова и снова стремятся к самовыражению – и если не получают его, то вы чувствуете, как впадаете в депрессию, теряете интерес к жизни, у вас все валится из рук.

Постарайтесь сделать эти аспекты вашей личности как можно более общими. Например, вы любите кофе и пьете его каждый день. Но почему? Вам нравятся вкусовые ощущения, которые он вызывает? Или вы делаете это потому, что так принято среди ваших знакомых? А может, вам необходим тонизирующий эффект кофеина? Любая из этих причин может указывать на некоторые стороны вашей личности, стремящиеся к самовыражению.

Обратите внимание на то, что вы обычно делаете в свободные моменты. Какие стороны вашей личности вы пытаетесь этим выразить?

Когда вы по-настоящему овладеете своей личностью, ко-

гда вы сможете взглянуть на свой список и сказать: «Да, это про меня!», тогда вам станет гораздо легче заявить о своих целях, которые возникают в результате этого подхода. Вы, наконец, определите истинно свои цели – не те, которые перед вами поставили ваши родители или выполнения которых ждет от вас общество, и не просто какие-нибудь вбитые рекламой вам в голову желания иметь последнюю модель модной технологической новинки.

Интеграция

Одно из главных преимуществ разработанного мной подхода состоит в том, что он поможет вам ставить целостные, разумные цели. Вы станете лучше понимать, какие цели для вас будут мудрым выбором, а какие – нет.

Я вижу, что публичные выступления идеально подходят к моему типу личности. Скорее всего, именно поэтому я так люблю их. Сейчас у меня расписан график лекций до марта следующего года, и я постоянно ищу возможности организовать новые. Цели, связанные с выступлениями, очень гармоничны, и я довольно легко достигаю их. Работать над этими целями – мой любимый труд.

С другой стороны, разработка новых вещей дается мне гораздо труднее. Я могу добиться поставленных целей и в этой сфере, но это займет много времени, а я буду продвигаться очень медленно. Такие цели подходят некоторым сторонам моей личности, например Ведущему и Руководителю; но они не очень устраивают других, например Исследователя и Члена команды. Осознав это, я понял, что мог бы разрабатывать новые вещи быстрее, если бы согласовал процесс с большим числом сторон моей личности. Например, работая в команде с другими людьми, я бы мог добиться результата быстрее, нежели действуя в одиночку. Сейчас я работаю со своим аудиоинженером над новой аудиопрограммой «Субъ-

ективная реальность», и дело продвигается быстро, так как мы нашли много точек соприкосновения в проекте.

Я собираюсь более подробно рассмотреть личностно-ориентированный подход к постановке целей в ближайшей программе «Субъективная реальность», так как он связан с вашей индивидуальной аватарой и историей, которую вы создаете с ней. Но я хотел в общих чертах поделиться им с вами сейчас в надежде, что вы найдете его интересным и стоящим того, чтобы поэкспериментировать.

Если вы попробуете воспользоваться этим подходом, то прошу вас дать мне знать, к какому списку сторон личности вы пришли в итоге. Причем меня особенно интересует, помог ли вам этот подход поставить перед собой цели, которые иначе не приходили вам в голову.

Вот теперь Руководитель доволен.

Как разрушить негативные сценарии мышления (перевод А. Жежеры)

Возможно, у вас есть плохая привычка – заикливаться на одних и тех же негативных мыслях. И вполне вероятно, что с ними не связаны никакие внешние физические проявления. Это просто негативные мысли, например: «У меня депрессия», «Я ненавижу свою работу», «Не могу сделать это» или «Я ужасно жирный». Как разрушить плохую привычку, которая уже свила гнездо в вашем мозге?

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.