

25^й Час

РУКОВОДСТВО ПО УПРАВЛЕНИЮ
ВРЕМЕНЕМ

Продано более 150 000 экземпляров книг авторов

А. ПАРАБЕЛЛУМ Н. МРОЧКОВСКИЙ

БИЗНЕС В КАРМАНЕ

все успеть
не г
го к
про
стив
ене
пеш
и поз
, а у
ро ут
может избе
и жить бол
озволит ва
р и менять
всем, кто х
ть своим в
идет по пут
аслаждать
с практиче
одство явл
ективных м
енем и до
пешн
позв
низа
могут их бы
енужных ст
изнью. Уд
уководств
советы в п

25^й Час

РУКОВОДСТВО ПО УПРАВЛЕНИЮ
ВРЕМЕНЕМ

Продано более 150 000 экземпляров книг авторов

А. ПАРАБЕЛЛУМ Н. МРОЧКОВСКИЙ

БИЗНЕС В КАРМАНЕ

все успеть
не г
го к
про
стив
енем
леш
и поз
, а у
ро ут
может избе
и жить бол
озволит ва
р и менять
всем, кто х
ть своим е
идет по пу
аслаждать
с практиче
одство явл
ективных м
енем и дог
ешн
позв
низа
могут их бы
енужных ст
изнью. Уд
уководств
советы в п

**Андрей Парабеллум., Николай
Мрочковский**

**25-й час. Руководство по
управлению временем**

Введение

Мы часто встречаем людей, которым хронически не хватает времени. Это самостоятельные целеустремленные личности с серьезными целями в жизни.

Однако из-за незнания определенных законов человеческого поведения они, к сожалению, обречены на провал в попытке найти дополнительные часы на реализацию всех своих идей и планов.

Именно для таких людей написана эта книга. В ней мы раскрываем действующие законы управления временем (тайм-менеджмента) и показываем стратегии, которым нужно следовать, чтобы стать высокорезультативным.

С проблемой нехватки времени рано или поздно сталкивается любой активный человек. Как правило, в итоге он приходит к выводу: раз времени не хватает – значит, его у меня действительно нет. Он соглашается с этим, потому что не видит альтернатив. Но это ошибка!

Альтернатива есть, и очень простая. Она состоит в том, что времени у человека много, но он его не замечает и порой тратит не по делу. Либо совершаемые ежедневные действия крайне неэффективны. Это похоже на бессознательное состояние, когда что-то делаешь по привычке, не в силах очнуться и понять, что неправильно.

Нами управляют привычки. Достижения тоже во многом определяют они, точнее, их совокупность (не очень радостное известие для обладателей массы отрицательных жизненных наработок!). Зато, когда это осознаешь, становится понятно, что нужно делать, чтобы достичь поставленных целей. Очевидно – поменять негативные привычки на полезные.

И вы будете с удивлением наблюдать, как ваши проблемы исчезают, а вместо них появляются такие желанные и порой казавшиеся недостижимыми результаты.

В книге приведены различные стратегии борьбы с нехваткой времени, созданные на основе реальной практики. Чтобы получить желаемое, вам нужно внедрять их в жизнь. Выберите самую актуальную проблему с простой стратегией решения и действуйте!

Затем, получив некоторые результаты, приступайте к следующему

приему. И так до тех пор, пока нехватка времени не перестанет для вас существовать. Это неизбежно, если вы будете четко следовать нашему алгоритму.

Поэтому – за дело! Успехов вам!

Андрей Парабеллум, ultrasales.ru

Николай Мрочковский, 4winners.ru

Проблемы тайм-менеджмента

Если у вас много дел и постоянно возникает вопрос «Как все успеть?», скорее всего, вы уже пытались самоорганизоваться. Но безуспешно.

Возможно, вы читали какие-нибудь книги по тайм-менеджменту и пробовали внедрять их в жизнь. Наверное, первое время что-то получалось, а затем все возвращалось на круги своя.

Изучение техник тайм-менеджмента по таким книгам можно сравнить с лечением тяжелобольного человека с помощью пластыря. Вероятно, на короткое время и поможет, но дальше дело не пойдет.

На самом деле, есть важные моменты, которые человек может просто не замечать, пытаясь разобраться в причинах неэффективности. А если не разобраться и не устранить их, все остальные, даже самые великолепные, техники не принесут никакой пользы.

Одной из самых серьезных проблем является то, что большинство **книг и тренингов по тайм-менеджменту хорошо работают, только если у вас есть мотивация**. Если утром вы проснулись заряженной боевой пружиной, есть кураж и все идет отлично, да – техника работает, и хорошо. У вас есть план, которому вы следуете. В итоге все получается как задумано.

Но бывают дни (особенно понедельник!), когда вы просыпаетесь и понимаете, что еще одно воскресенье не помешало бы и что идти с утра на работу, встречи, учебу или еще куда-нибудь выше ваших сил.

Если вы – нормальный человек, наверняка сталкивались с таким явлением и знаете, что в эти дни планирование не работает. Вы будете долго смотреть на свой план в 80 страниц, который составили, будучи заряженным, и понимать, что сегодня не осилите и первых двух строк.

Это не проблема, которую нужно решать силой воли, уговаривая себя: «Я, наверное, недостаточно напрягаюсь. Стоит лишь постараться, и все получится». Нет! Так неправильно!

У среднестатистического человека с приличной энергетикой силы воли хватает ровно на два дня.

Поэтому нет смысла напрягаться. Ведь здесь есть подвох: **чем дольше у вас получается держаться на гребне волны благодаря силе воли, тем больший потом следует откат.**

Логика предельно проста: количество дней, прожитых с волевой мотивацией, плюс такое же количество недель, и в итоге мы узнаем, когда наступит ступор.

То есть если вам хватило силы воли на два дня, то ровно через две недели почему-то возникает большой провал.

Это не случайность, а закономерность, о которой мы поговорим немного позже.

Например, вы начинаете внедрять систему планирования по ежедневнику – составляете план на день, неделю, год. Это ваши желания, цели и мечты, которые весьма заманчивы. Но на деле, чтобы следовать плану, вам приходится себя заставлять, активно включая силу воли.

Конечно, это дает некоторые результаты. Вскоре вы замечаете, что жизнь становится более структурированной и упорядоченной. Но потом следует провал, и все замирает. Почему же подъем столь кратковременный?

У происходящего есть одна главная причина. Дело в том, что большинство своих ежедневных поступков мы совершаем неосознанно. Психологи давно заметили, что почти **95 % своих действий люди выполняют «на автомате» и лишь 5 % поступков контролируются.**

Например, утренняя чистка зубов происходит без непосредственного мозгового участия. Мы просто делаем это, не задумываясь о механике процесса. Вы задавали себе утром вопрос: «С каких зубов начать чистку – коренных или резцов? С правой стороны или с левой?»

То же – с вождением автомобиля. Как это происходит? Обычно вы просто садитесь за руль, заводите двигатель и едете. Вы же никогда не размышляете о том, как стартуете?

Просто выполняете алгоритмы, заложенные в вас ранее: «Сначала мне нужно повернуть ключ, потом выжать сцепление, затем переключать передачу». Каждый раз, садясь за руль, вы не думаете об этом!

Здесь кроется важная сила, которую можно обернуть себе на пользу, – сила привычки.

Формирование среды

Итак, большую часть действий мы совершаем неосознанно. Полный контроль осуществляется над очень незначительным процентом операций. Поэтому логично, что, внедряя какую-либо технику тайм-менеджмента, мы сталкиваемся с препятствиями. Пока что-то не вошло в привычку, все трудно.

Что делать? Выстраивать окружающую среду так, чтобы большая часть действий – эти самые 95 %, которые совершаются как бы сами по себе, – работала на нас. То есть необходимо внедрять правильные привычки и выстраивать внешнее окружение. Приведем пример.

Человек, пытающийся бросить курить – избавиться от плохой привычки, – вряд ли достигнет успеха, если открытая пачка сигарет будет постоянно находиться у него перед глазами. В таком случае побороть пристрастие практически невозможно. Ведь соблазн так близок и силен!

Вывод: наша первостепенная задача – перестроить окружающую среду так, чтобы она как минимум нам не мешала, а еще лучше – работала на нас.

Чтобы люди, события и окружающая среда помогали успевать как можно больше, а не крали наше время и другие ресурсы.

Работая над собой, многие познакомились с классической «проблемой нового года». Это когда человек пытается с нового года все изменить в своей жизни, думая примерно так: «Я буду ходить в тренажерный зал, меньше есть и больше двигаться, а еще петь по утрам в душе, обливаясь холодной водой! И при этом планировать день и четко следовать плану». Но, как правило, ничего не получается. Почему благой порыв не выводит нас на новый уровень? В чем проблема?

Как показывает практика, сознательно **встраивать в себя с помощью силы воли больше одной привычки в месяц не получается**. Вы, конечно, можете попробовать, но велика вероятность нулевого результата, поскольку одного знания процесса правильных действий для успешного внедрения привычки недостаточно.

Поэтому не рекомендуем гоняться «за несколькими зайцами»

одновременно. Даже если это простые привычки, которые не требуют большой отдачи энергии.

А теперь поговорим о том, как изменить правила игры. К сожалению, большинство из нас живет по правилам, которые априори ведут нас к поражениям, так как навязаны извне.

Разные люди и внешние события в значительной степени определяют, куда и на что мы тратим свое время и силы.

Это решает кто-то другой, а не мы. Поэтому важно изменить ситуацию.

Стратегия временной обороны

Первый глобальный принцип, которому нужно следовать, – выработать стратегию защиты своего времени. Мы его назвали **«стратегией временной обороны»**.

Если вы не защищаете свое время, им очень быстро начинают пользоваться другие люди.

Возможно, вы уже не раз замечали, что ваше время в значительной степени уходит на реализацию целей других людей и на дела, которые вам не хочется делать.

Например, ситуация, когда в конце рабочего дня начинают звонить все ваши знакомые и заваливать какими-то вопросами, требующими немедленного вмешательства. И на свое: «Я же пытаюсь дома работать», – получаете: «Как?! Ты же дома ничего не делаешь!»

Для защиты мы настоятельно рекомендуем внедрить в свою жизнь **«стратегию временной обороны»**. Освободитесь от **иллюзии большинства людей, что телефон – это инструмент, который дает свободу**. То, что мы всегда можем дозвониться до кого угодно и где угодно, – не вся свобода.

Обычно телефон выступает в роли веревочки, за которую любой человек в любой момент может дернуть, тем самым отвлекая вас от ваших дел и переключая на решение посторонних вопросов.

В других наших книгах [\[1\]](#) мы много рассказывали о каверзных моментах переключения внимания. Допустим, вы работаете над какой-то конкретной задачей (пишете отчет), и вдруг раздается звонок. Вы думаете: «Ничего страшного, я сейчас за две минуты отвечу». Но ваш мозг так не считает! Для него это ручник, за который вы хватаетесь, едва разогнавшись.

Если рассмотреть ситуацию подробнее, то для того, **чтобы выйти на пик эффективности в любой работе, нашей психике необходимо примерно полчаса**. И если через 15 минут вы отвлекаетесь по какой-то причине хотя бы на минуту-две, снова требуется полчаса для разгона.

Отсюда четкая рекомендация.

Когда вы занимаетесь чем-то серьезным, попросите окружающих вас не беспокоить, отключайте мобильный телефон, все всплывающие на компьютере окошки (ICQ, Skype, Mail-агент, ВКонтакте) и внешние раздражители.

Не нужно ставить рядом второй монитор, на который будут отдельно выводиться все сообщения. Зачем самообман? Это все равно, что поставить второй двигатель на машину и продолжать дергать ручник, как только разогнались.

Миф о тайм-менеджменте

Теперь мы раскроем одну хитрость, о существовании которой многие просто не задумываются. На самом деле тайм-менеджмент – это миф.

Управлять временем нельзя. Оно течет вне зависимости от того, что вы о нем думаете; спите вы или бодрствуете. Стрелки крутятся, загибнуть их невозможно, так же как повернуть время вспять или «прикупить». А чем можно управлять?

Управлять можно только своей энергетикой. Как говорит Тони Шварц, «все наше управление временем – это управление нашей энергией». Это первое.

Второе – управление действиями, которые совершаем мы, а не кто-то другой. То есть мы можем управлять тем, что можем контролировать.

Все предлагаемые в этой книге методики – рецепты, как сохранить и приумножить свою энергетику. Плюс советы, как научиться делать запланированное и стать хозяином своих сил и времени.

Подводя небольшой итог, обращаем ваше внимание на вещь, которую нужно сделать в первую очередь, – построить защиту времени.

В этом есть определенный цинизм, и люди вокруг, конечно, не сразу примут перемены в вашем поведении. Вероятно, когда вы начнете меняться, возникнут проблемы с окружающими. Но это не конец света. Просто будьте к этому готовы и не теряйте из виду свои цели.

От кого и как защищаться

От кого необходимо защищаться и как это делать? Если мы говорим о работе, это **коллеги**. Зачастую вы сидите, работаете, к вам подходит коллега и начинает болтать или предлагать: «Пойдем выпьем чайку!» или «Айда покурить!»

Это многим знакомо. Люди смело вклиниваются и отвлекают вас от работы. На самом деле такие сценки крадут уйму времени и энергии.

Среднестатистический **офисный сотрудник эффективно работает примерно полтора часа из восьми**, которые проводит на рабочем месте. Потому что основную часть времени съедают перекуры, чаепития, разговоры, рассматривание сайтов и так далее. Каждое из этих событий – очередное дерганье «ручника»: только разогнались, останавливаемся и набираем скорость заново.

Есть хорошая фишка для общения с коллегами. Если на работе к вам подходят и начинают вещать про свою личную жизнь, скажите: «Слушай, все здорово и интересно, но до шести я сегодня занят. Заходи ко мне в шесть, и я с удовольствием с тобой посижу и поговорю, все обсудим». Странно, но почему-то в свое свободное время никто не приходит...

Не нужно заявлять: «Я не стану с тобой разговаривать». Лучше: «Приходи после работы, мы сядем и поболтаем». После работы люди обычно не остаются. Они приходят поговорить в течение дня, чтобы не работать.

Это типичный пример того, как встраивание одного действия может дать очень хорошие результаты.

К сожалению, **друзья** тоже периодически крадут наше время. Скорее всего, вам знакомы ситуации, когда по просьбе друзей приходится делать то, что вам на самом деле очень не хочется делать.

Клиенты – если мы говорим о бизнесе. Надо защищаться и от них. Если вы сами активно переписываетесь и созваниваетесь с клиентами, это может сильно тормозить работу.

Как успеть многое, если в любой момент может позвонить клиент и сказать: «У нас пожар! Потушите!» А клиентов много, и пожары случаются едва ли не каждый день.

Еще одна группа людей – **родственники**. Любой человек может привести примеры из своей жизни, когда семья заставляла делать что-то, что сам никогда и ни за что делать не стал бы. Потому что это не ведет вас к поставленной цели. Скажем, съездить на дачу и накопать картошки, перевезти мебель, настроить компьютер и т. д. и т. п.

Если вы занимаетесь, например, компьютерными сетями, к кому бы вы ни приходили вечером в гости, первый вопрос будет: «О! Хорошо, что ты пришел. У нас как раз Windows полетел. Настроишь?» Когда вы понимаете, что это системный подход, а Windows на то и Windows, чтобы постоянно ломаться, у вас вырабатывается две стандартные стратегии ответа.

Первая: «Как хорошо, что я не гинеколог». Но не оценят ваш юмор или могут сделать вид, что не понимают: «Ты все-таки посмотри!»

Вторая стратегия: «Ребята, я сегодня очень устал. Давайте просто поболтаем. Я дам вам телефон своего знакомого, который занимается компьютерами. Он сделает все за полцены». Тогда отстанут.

Такие ситуации с родственниками возникают периодически и очень угнетают. Когда вы посчитаете, сколько убили времени на возню с грядками и во что вам обходится каждый такой человеко-час, поймете: лучше было бы заниматься чем-то другим, чтобы позволить себе купить прицеп картошки.

Не вдаваясь глубоко в психологию, понятно, что если вас постоянно заставляют ездить на картошку и вы ездите, на самом деле вы тем самым не очень улучшаете отношение к себе родственников.

Вами жестоко манипулируют, заставляя что-то делать. Если вы скажете: «Я не хочу сегодня ехать на картошку», – в ответ услышите: «Ты нас не уважаешь! Ты нас не любишь!» Или: «Как же мы без тебя?», «Картошка сама себя не выкопает».

Но без защиты своего времени, причем жесткой, вам будет сложно что-либо успеть. Поэтому обязательно нужно выстраивать и прорабатывать такую систему, **заранее продумывать, как говорить «нет»**.

Если вы начнете объяснять свое «нет», оно не сработает. Например:

- ◆ Нет, сегодня не смогу.
- ◆ Тогда давай на следующей неделе.
- ◆ На следующей неделе я тоже не могу. Как бы ни хотелось. У меня это и то.

◆ Да ладно, не найдешь двух часов, что ли?

Нужно понимать главный принцип: как только вы начинаете оправдываться и объяснять, почему «нет», сразу загоняете себя в угол.

Это относится к любой ситуации, когда вас пытаются использовать и заставить делать то, что вы делать не хотите. **В ответ на ваши оправдания другая сторона сразу находит обходные пути, чтобы преодолеть возражения.**

Что бы вы ни сказали (например, «я не поеду на дачу, потому что...»), как только ответили почему – вы проиграли. Универсальный ответ: «Потому что не хочу». Иначе вы даете лазейку:

◆ У меня были другие планы.

◆ А какие?

Лучше говорить просто: «Я не хочу».

На любые возражения типа: «У меня нет времени» последует: «Хорошо. А когда у тебя будет время?» Придумывается логический обход. А на ответ «не хочу» очень сложно что-то возразить.

Конечно, когда вы сделаете это в первый раз, особенно в разговоре с родственниками, они покрутят пальцем у виска. И скажут, что, наверное, день какой-то странный, вы встали не с той ноги или еще что-нибудь.

Поэтому лучше начинать не с родственников, это самая сложная группа. Стартуйте с более простого варианта – даже не с друзей, а со знакомых.

Когда вы начнете защищать свое время и говорить «нет» любым попыткам его использовать, первой реакцией будет возмущение. Люди привыкли, что вы постоянно говорите «да», привыкли вами манипулировать, а как только стандартный метод перестает работать, это вызывает возмущение.

У ваших окружающих есть стандартная зона комфорта: они знают, что если скажут: «ты нас не любишь», вы сделаете все, что просят. Собачка Павлова: нажимаешь на кнопку, говоришь волшебную фразу, и она все делает. И вдруг этот механизм перестает работать – электричество перекрыли, собачку током не бьет!

Вас будут пытаться всеми способами затащить обратно в свою зону комфорта, применять новые способы манипуляции. Но в конце концов

через какое-то время привыкнут и начнут сами решать свои проблемы.

Ситуация может повториться три раза, а может и пять, семь, десять раз. И это не значит, что людям станет нравиться ваше новое поведение, но они привыкнут и будут знать, что вами манипулировать невозможно (по крайней мере таким способом). Вы такой (или такая), какой (какая) есть. И все!

Самое удивительное, что это практически никогда не ухудшает отношения с людьми в долгосрочном плане.

В кратковременной перспективе (неделя, месяц) на вас будут дуться, но потом привыкнут. При этом вы значительно сэкономите свое время.

Законы физики в коммуникациях

Если вы понимаете, что самый короткий и быстрый способ решить проблему – это конфликт, но вам нужен **более мягкий и обтекаемый вариант**, можно попробовать следующее.

Законы физики работают даже в коммуникациях. Если ты что-то берешь, нужно что-то дать взамен, иначе нарушается баланс. В общении – то же самое.

Если человек просит вас что-то для него сделать, логично обратиться к нему с ответной просьбой сделать что-нибудь для вас.

Скажем, на просьбу настроить программы на компьютере универсальный ответ в мягкой форме может быть такой: «Здорово! Я настрою твой Windows, а ты помои мою машину».

Ничего особенного для этого не нужно: взял ведро, мыло и губку, набрал воды, надел старую одежду. Разве приятно мыть чужую машину? Неприятно! А вам приятно копаться в чужом Windows?

Так вы вроде не отказываете, говорите «да, я с удовольствием», но буквально после двух таких ответов просьбы почему-то прекращаются. Это лайт-вариант.

Причем чем неприятнее вам делать то, о чем просят, тем неприятнее должна быть и ваша «бартерная» просьба. Или даже еще сильнее, чтобы больше о подобном не просили.

Мы уже говорили о защите времени от родственников. Естественно, здесь возникает вопрос: «Как защищаться от детей?» Например, если вы работаете дома и у вас жесткий дедлайн.

Есть такие понятия, как инь и ян – светлое в темном и темное в светлом. В данном случае вам одновременно приходится делать две разные вещи, нацеленные на противоположные результаты. С одной стороны, у детей должны быть четкие границы, с другой – внутри них они могут делать что хотят.

Одна из этих границ – время и место родителя или родителей, которые чем-то заняты. Дети должны понимать, что, если человек ушел в другую комнату, закрыл за собой дверь и на ней висит табличка с надписью: «Не входить!» – значит, так оно и есть.

Естественно, все равно будут заглядывать. Но, когда вы поставите границы, они, проверив, действительно ли запрет работает и на самом ли деле нельзя войти, привыкнут. Рамки нужны, чтобы детям было к чему прислониться и чтобы они знали: в жизни есть постоянство, стабильность и опора.

Если постоянно менять рамки, прием не сработает. Можно сказать, что каждое утро с 9 до 11 (или с 9 до 10) вы работаете и в это время вас нельзя отвлекать. И всегда придерживаться этого графика. Еще у ребенка должно быть четкое понимание, что мама приходит с работы в одно и то же время, например в 6 часов.

Поэтому детский сад отчасти хорошая идея. Если ребенок воспитывается дома, приходится вводить дополнительные рамки. Здесь, скорее, не защита от детей, а встраивание рамок – и в них, и в себя. Без них все развалится. Понятно, что хочется креатива, но **он должен быть внутри рамок.**

Практическое задание

Опишите три регулярно повторяющиеся ситуации в вашей жизни из разных сфер отношений (родственники, коллеги, друзья), когда вас заставляют что-то делать, и это приводит к пустой трате вашего времени.

И как вы на это среагируете в следующий раз, чтобы исправить ситуацию и не дать себя использовать.

Стратегия «безжалостного хирурга»

У каждого из нас в жизни есть что-то, от чего надо безжалостно избавляться. Действия, которые мы совершаем, или ситуации, в которые попадаем. К большому нашему сожалению.

Здесь хорошо работает стратегия «безжалостного хирурга»: он должен что-то отрезать, видит, что именно, и, не колеблясь, это делает.

Порой один из самых простых способов решить проблему – **сильно сократить время общения с каким-то человеком**. Если вы понимаете, что он не только не приносит ничего полезного в вашу жизнь, а, напротив, крадет ваше время, энергию, деньги, оставляет негативные эмоции и т. п. Перестаньте общаться, и все! Конечно, вы можете долго сокрушаться: «Как можно перестать с ним видеться? Ведь это мой троюродный дедушка?!»

Но либо вы защищаете себя, либо эти люди продолжают красть ваше время. А без него все остальное не работает. К сожалению, в данную «группу риска» часто попадают родственники.

Стратегия «неделания»

Очень часто мы делаем нечто, чего делать не должны, совершаем действия, которые давно пора аннулировать. Потому что они крадут наше время, силы и при этом ни на дюйм не приближают к поставленным целям.

Что это может быть? **Компьютерные игры. Социальные сети.** Заходишь посмотреть чью-то фотографию, и час прошел незаметно. **Чтение рассылок.** Заглянешь на минутку на Infobusiness2.ru, а там 45 новых статей вчера выложили. Как не прочесть каждую? А вдруг там нечто важное?

Канал **YouTube**, особенно если он у вас где-то подсвечивается или появляется автоматически. «Да они там вывесили 25 новых записей!» – и уже не оторваться.

Поездка на работу. Да, это тоже может стать дурной привычкой, особенно у тех, кто работает

на кого-то и в определенный момент вдруг понимает, что способствует реализации не своих, а чужих целей. Есть над чем задуматься. Может, просто перестать это делать?

Когда такие вещи присутствуют в вашей жизни, не надейтесь на силу воли. Допустим, вечером вы решили, что с завтрашнего дня перестаете читать рассылки и письма, смотреть, кто и что написал и вывесил в соцсетях. Но с утра вы все равно заходите, смотрите и читаете. А время утекает.

Помните, как впервые в жизни обнаружили Википедию? Сначала читаешь про Францию, а через четыре часа оказываешься на странице с кольцевыми червями и не можешь объяснить, как это произошло.

Механизм принятия решений

Вероятно, вы слышали или сами проходили наш жесточайший тренинг «Личная власть» (см. 4winners.ru/selfpower). По крайней мере одну новую стратегию из этой темы упомянуть стоит.

Когда вы влияете или пытаетесь влиять на других людей, будь то в коммуникациях, продажах, на работе, в чем угодно...

Если вы пытаетесь сделать так, чтобы человек выполнил то, что нужно вам, а не ему, это или вовсе не получается, или получается не очень хорошо.

Аналогичная проблема возникает, когда вы не можете договориться с самим собой. Вы приказываете себе вечером: «Завтра я встану в 6 часов, в 6:15 уже выйду на пробежку, затем – холодный душ и на работу». В итоге просыпаетесь в полдесятого и понимаете, что уже слишком поздно.

Как работает механизм принятия решения? **Сначала мы размышляем.** Идет процесс обдумывания вариантов и причин – зачем нам это нужно, нужно ли вообще и т. д. Затем процесс перетекает в принятие какого-то решения и после этого начинается внедрение.

Стандартный трехшаговый процесс таков.

1. Подумали.
2. Решили.
3. Пошли внедрять.

Пока вы размышляете, все логично. Но как только доходит до внедрения, сразу всплывает уйма альтернатив – ничего не делать вообще, сделать что-то другое, гораздо более приятное, отложить на потом и т. д. Человек думает, какую альтернативу выбрать и какое решение принять. Часто решение оказывается не самым выгодным, так как побеждают эмоции и сиюминутные желания: полежать отдохнуть, съесть вкусный гамбургер, попить пиво с друзьями и т. п.

Что с этим делать? Здесь есть одна очень интересная вещь.

Если вы идете в коммуникацию с кем-то (в том числе с самим собой) не из вопроса, а с позиции внедрения (вы заранее подумали,

приняли решение и идете внедрять), мир начинает прогибаться под вас.

Вы пришли не посоветоваться, **а внедрять. Вы знаете, что вам нужно**, и уверенно идете реализовывать то, что уже решили.

Понятно, что все мы люди и нам нужно с кем-то посоветоваться, прежде чем принять решение. Для этого у вас должен быть ближний круг, менторы, *mastermind* – люди, которые являются для вас авторитетами. Но принимаете решение всегда вы сами, а не коллективно.

Когда вы с кем-то работаете, в том числе с собой, вы не думаете о том, что лучше, и не выбираете альтернативу (в этом случае велики шансы выбрать плохой вариант под давлением эмоций и сиюминутных желаний), а идете и внедряете.

Планируя – да, вы думаете и принимаете решение, но затем просто реализуете задуманное. Поэтому **планировать нужно в одно время, а исполнять – в другое.**

Вечером вы подумали, составили план, а утром просто начинаете внедрять. Больше думать не нужно!

На уровне внедрения мысли типа «а что, если?», «правильное ли это решение?», «нужно ли мне это?» и т. п. сильно вредят.

Люди, которые стараются все сделать идеально, в результате всегда проигрывают.

«Если я еду по конкретному маршруту, должен знать, куда могу попасть, как можно объехать пробку, а еще – что проще купить и куда заехать по дороге». Человек пытается сделать по ходу 34 дела. Но правильная стратегия – не что, а как сделать.

Если параллельно все время думать, является ли действие максимально оптимальным в единицу времени, проигрыш неизбежен.

Поэтому, решая, что делать дальше и с какими людьми не стоит общаться, вы должны понять, как вести себя дальше.

Когда наступает время действовать, время думать заканчивается. У вас уже есть правило, просто следуйте ему.

Почему, когда запускаешь новую кампанию, хорошо иметь свод правил? Потому что это позволяет не принимать решения каждый день – берешь и работаешь. Например, вы решили не принимать лично

входящие телефонные звонки. Понравится ли это клиентам? Нет! Понравится ли это близким? Тоже нет! Это никому не будет нравиться, кроме вас самих.

Хотелось бы, чтобы вы усвоили этот принцип и взяли его на вооружение.

До решения думать полезно, после, во время внедрения (действия) – вредно.

Поэтому одно из главных правил – **если вы все-таки составляете планы, делайте это вечером**. Если перенести это занятие на утренние часы, вы потратите на планирование всю энергию, а на внедрение просто не хватит сил. Типичная история.

Сила привычки

Когда вы все продумаете и решите: «Завтра мне нужно делать то-то и то-то», не факт, что у вас это получится. Как мы уже говорили, 95 % дел делаются «на автопилоте». Привычка – невероятно сильная штука.

Если вы идете против привычки, то на это тратится очень много сил и энергии.

Чтобы делать что-то по-новому, нужно сильно постараться. Это следует понимать.

Например, вы решите для себя, что, когда подходят коллеги, вы будете говорить: «Нет. Извини, я сегодня занят. Подойди во время перерыва, или я сам к тебе зайду». Даже это отнимет много сил. Возникнут сомнения: «А что они подумают, что скажут?» и т. д. Поэтому нужно **адаптировать среду, чтобы она помогала действовать по-новому.**

Что это значит? Если вы понимаете, что социальные сети крадут у вас слишком много времени, избавляйтесь от них – удалите свой аккаунт или блокируйте на роутере доступ к «Одноклассникам», на Facebook и т. п. сайты.

Обязательно отключаете все автоматические уведомления, даже если вы думаете, что сможете не обращать на них внимания. Пока сознательно все контролируете, будет получаться. Но вы даже не заметите, как в какой-то момент, когда слегка устанете или расслабитесь, рука сама подведет курсор к всплывающему окошку и нажмет кнопку.

Или когда приходит письмо либо рассылка, вы думаете: «Надо срочно посмотреть!»

Если, сидя за компьютером, вы регулярно, каждые 10–15 минут, проверяете почту, это равносильно постоянной беготне к входной двери. Вдруг кто-нибудь пришел?

Если вы жить не можете без «Одноклассников» или Facebook, выделяйте себе немного времени, скажем, вечером, чтобы зайти и посмотреть все фотографии и комментарии.

Надо создать условия, которые помогут вам достичь поставленной цели.

Вероятно, вы уже пытались начинать бегать по утрам. Приняли решение – отлично! Утром встаете: «А кроссовки-то я на даче забыл! Как же я без них побегу? Ладно, начну послезавтра, когда кроссовки вернутся с дачи сами». Может найтись любая другая причина, или какое-нибудь событие собьет вас с толку. Очень тяжело идти против привычки!

Соответственно, важно встраивать полезные привычки и избавляться от негативных.

Когда вы встроите какое-то действие на уровне привычки, для вас уже не будет большой проблемой его выполнить, подсознание будет помогать.

В примере с бегом – если вы начинали активно бегать и через несколько месяцев регулярных занятий в какой-то момент вдруг не получается этим заняться, вы заметите, что организм сам начнет просить: «Иди и потренируйся!»

Три декады

Привычка начинает работать на вас, помогать. Чтобы это произошло, **нужно пройти три интервала, каждый примерно по 10 дней**. Это три основных этапа преодоления или встраивания любой привычки.

Первые 10 дней – сущий ад

Первые 10 дней крайне сложно выдержать, на этом этапе срывается 95 % людей.

Когда ракета выходит на орбиту, на преодоление первых двух километров она тратит 80 % топлива. Хотя потом до орбиты еще лететь и лететь, когда высота и скорость набраны, становится проще.

Первые 10 дней, будь то внедрение новой привычки или избавление от старой (то же курение или социальные сети), у вас будет ломка от того, что вы не можете поступать как прежде. Даже если это что-то полезное и вам очень этого хочется, **первые 10 дней организм будет с вами бороться**.

Вспомните, как вы начинали водить машину, и свои первые ощущения, когда вы учились сдавать задом. Крутишь руль в одну сторону, а машина поворачивает в другую. Что-то не так... Но затем привыкаешь и паркуешься автоматически, разговаривая по телефону, и безо всяких проблем.

Для борьбы необходима энергия. Если же вы подошли к моменту формирования новой привычки разбитым, скорее всего, вы ее не потянете.

Для встраивания новой привычки или избавления от старой прежде всего **устраните все возможные препятствия и соблазны**. Уберите пачку сигарет, если хотите бросить курить. Удалите аккаунт «ВКонтакте», выключайте телефон, когда работаете. Как правило, едва приходит СМС, большинство сразу бегут его читать: вдруг что-то важное? А там реклама очередного магазина или ««Мегафон» приветствует вас!».

То же самое с телевизором. Многие люди, приходя домой с работы, по привычке включают «ящик», начинают перебирать каналы с

мыслью: «Что сегодня произошло? Вдруг нечто важное?» Хотя важные события происходят крайне редко.

В принципе все телевизионные сюжеты – это пять стандартных вариантов, в которых лишь меняются персонажи: где-то что-то взрывается, кто-то кого-то убивает, речь против коррупции, «мы всех накажем» и «в конце концов все будет хорошо». Телевизионщики знают, что работает, и именно это ищут. Понятно, что какое-то из этих событий в данный момент обязательно происходит где-то на земном шаре. Эти сюжеты и крутят.

Итак, первые 10 дней – самые тяжелые, **вам важно прорваться и быть готовым к испытаниям.**

Например, вы решили заняться бегом. После трех-четырех первых забегов сознание начнет подсовывать вам массу причин, почему сегодня этого делать не стоит. Вы просыпаетесь с мыслями:

- ◆ «Может, пропущу сегодня пробежку?»
- ◆ «Пошел снег!» (или дождь).
- ◆ «Сегодня я себя не очень хорошо чувствую и настроения нет».

Если именно так и происходит – отлично, все идет по плану! Вы двигаетесь в нужном направлении. Но нужно быть готовым преодолеть первые 10 дней. Если вы не готовы – самое неприятное здесь то, что после прерывания процесса все придется начинать сначала.

Наглядный пример с обучением космонавтов в НАСА: они носили специальные очки, которые переворачивали мир вверх тормашками, и так ходили, видели все перевернутым. Где-то через три-четыре недели мозг адаптировался, и люди видели все по-старому, как надо.

Если они хотя бы на один день прерывались (сутки не носили очки), а потом надевали их снова, опять требовались полные три-четыре недели на новую адаптацию.

Чтобы внедрить привычку, вам надо через это пройти. Если вы занимались спортом, делали что-то по-новому пять-семь раз или соблюдали диету, а затем решили дать себе расслабиться, будет срыв. Все старания насмарку – и новый запуск.

Поэтому подготовьтесь морально и решите для себя: «Я иду на это! Продержусь минимум три недели!» Либо даже не начинайте.

Вторые 10 дней – тайный саботаж

К началу следующих 10 дней происходит интересная вещь: вы видите какие-то подвижки и **начинаете достигать результатов**.

Например, вес немного изменился (если говорить о диете), чувствуете себя немного лучше и т. п. То есть реально видите положительные сдвиги в плоскости, в которой встраиваете новую привычку.

Вторая декада идет под флагом тайного саботажа. Если первые 10 дней наблюдается активное неприятие телом, следующие 10 – те самые «а может быть, не сегодня?», «я уже и так сбросил 6 килограммов, сегодня можно сделать перерыв».

Последняя декада

В последние 10 дней включается пофигизм и начинается усталость. Вам все понятно – и действия, и результаты – и уже привычно. Причем настолько, что делать ничего не хочется. Эти десять дней надо просто пережить.

Становится проще, так как положительная привычка частично сформировалась и начинает вас поддерживать. Идет некий саботаж, но скорее фоном. Поэтому самое трудное время – две первые декады, здесь большинство и ломается.

Интересно, что в последнюю декаду саботаж может происходить на автомате. Первые 10 дней вам есть с кем бороться: активно возникают мысли, которым вы противодействуете. Следующие 10 дней вы надеваете кроссовки, пытаетесь выбежать, а оказываетесь около телевизора и не помните, как там очутились. Или сели в кресло завязать шнурки и там случайно уснули.

В третью декаду явного врага, тянущего в другую сторону, уже не будет. Но вам придется пройти через подсознательное, пассивное неприятие. Плюс к этому – **отравление первыми результатами**: «Ну что? Уже все хорошо!»

Точка кипения

Вы начинаете встраивать в себя новые привычки или сбрасываете старые, потому что вас что-то не устраивает.

Вообще люди занимаются чем-то новым в двух случаях.

1. «Все хорошо, но я хочу лучше. Уже выработалась привычка, но я постоянно над собой работаю».

2. «Все настолько плохо, что пора куда-нибудь бежать и заняться собой».

Мотивация в данном случае – «от». Мы убегаем. И появляется точка кипения, после которой вы начинаете что-то делать.

Первые 10 дней проходят хорошо: появляются первые результаты, негатива в жизни становится меньше, виден свет в конце тоннеля. До него идти и идти, но уже по крайней мере, не захлестывает и есть чем дышать. Это еще не то, чего бы вам хотелось, но уже гораздо лучше, чем было. И эти первые результаты вас выбивают.

Как и первая случайная неудача. Оступились и сразу: «Я – неудачник и не буду больше пытаться. Наверное, это не для меня. Я не смогу».

Задача в этой точке – не заикливаться на поражениях. Вы заранее знаете, что они будут. Надо просто их принять и идти дальше, а не ломаться.

Мы приводим примеры из спорта и диет потому, что они универсальны и многим близки. Огромное количество людей пытались заниматься спортом или изменить свой вес.

То же самое – с защитой своего времени от Интернета и других прерывателей. Чтобы успешно избавиться от зависимости от Facebook, надо предпринять аналогичные шаги.

Самый простой вариант – все удалить, чтобы не было соблазна. Ведь если у алкоголика, который решил бросить пить, перед глазами все время маячит бутылка, шансов победить зависимость мало.

Затем **вы преодолеваете новый соблазн – опьянение результатом:** «Отлично! У меня есть результаты! А раз есть на этой неделе, я снова смогу. Даже если сейчас посижу немного в “Одноклассниках”. Ничего страшного в этом уже нет!»

Еще интересно то, что вы начинаете сравнивать себя с теми, у кого дела обстоят хуже. У каждого есть друг или подруга, у которого все совсем плохо.

Простой пример – многократные попытки бросать курить с разной степенью успешности. Вы можете не курить какое-то время, а затем подумать: «Ладно... Я многого достиг. Одну сигаретку можно и выкурить. Ничего страшного! Вон сколько уже не курил и дальше продержусь». Одна сигаретка – и сорвался, все приходится начинать сначала. Опять копить силы, решаться, делать и т. д.

Практическое задание

Определите для себя, **какие вещи плохо на вас влияют**, что пожирает ваше время и что нужно ликвидировать.

Решите, что вы сделаете. Не просто: «Я больше не буду сидеть в Facebook». Это не поможет. Что конкретно вы сделаете и как лишите самого себя возможности находиться под влиянием ежедневного пристрастия?

И наоборот. **Что вы добавите в плюс в виде ежедневных действий, вырабатывающих нужную привычку?**

Например, если мы говорим о спорте, хорошим плюсом будет, если у вас есть друг, с которым вы вместе начинаете ходить в спортзал. Это очень сильная вещь. Как и во многих других проектах, важно найти людей, которые вас поддержат.

Механизм формирования привычки

Каждая привычка вам зачем-то нужна. Даже отрицательная. Вы что-то от нее получаете. Вы делаете это не только для того, чтобы разрушить свою жизнь и жизнь окружающих, но получаете какие-то плюсы.

Логическими они, скорее всего, не будут, а вот эмоциональными – точно. Ваша задача: **выпишите**, как вы себе представляете **плюсы, которые вам дает отрицательная привычка**.

Разберем механизм формирования привычки на примере сериалов. Любую привычку можно рассмотреть с позиции удовлетворения шести базовых человеческих нужд и оценить по шкале от 0 до 10 баллов, где 10 – максимально сильная эмоция, 0 – полностью отсутствующая.

Первая потребность – это **постоянство**. Плюс уверенность. Вы смотрите какой-то сериал и знаете, что там будет происходить. Не точно, примерно. Заранее известно, какие эмоции вы испытаете, что за сюжет и кто играет. Поставьте оценку своей уверенности.

У Бога есть чувство юмора, поэтому вторая человеческая потребность – в **разнообразии**. Если всегда одно и то же, нам становится скучно.

Когда вы смотрите сериалы, насколько вас удовлетворяет разнообразие, интересны новые повороты сюжета и герои? Как сильно, смотря телевизор, вы чувствуете, что в вашу жизнь приходит нечто новенькое? Допустим, 0 – ничего нового.

Следующее – Love and connection, **любовь и связь с другими людьми**. Это то, насколько сильную эмоциональную связь вы ощущаете с героями сериала, как глубоко вас захватывают эти эмоции.

Четвертое – противоположное love and connection – **чувство «номер один»**, что ты в чем-то лучший. В английском варианте это significance, ощущение уникальности. Вы отлично разбираетесь в сериале, помните, кто, что и кому сделал, в разговоре с другими людьми можете вспомнить все факты. И это дает вам ощущение, что вы уникальны, не такой, как все. И чувствуете себя лучше, чем окружающие.

Пятое – **личностный рост**. Когда вы смотрите сериалы, заставляет ли вас это о чем-то задуматься, куда-то расти? Приходят ли вам в голову

новые мысли и идеи? Опять же сериал сериалу рознь. Например, «Обмани меня» нереально прокачивает! Хотя и здесь у каждого свои оценки.

И шестое – contribution – **отдача в мир**. Насколько вы делаете мир лучше, смотря сериалы?

По названным критериям можно разобрать любую привычку.

Вообще что такое привычка? Привычка – это **постоянно повторяющееся действие, которое дает нам удовлетворение как минимум двух из шести базовых нужд на уровне 8 баллов и выше**.

Если что-то в вашей жизни, какое-то действие, закрывает две потребности из шести (особенно из первых четырех) на уровне 8 баллов и выше, это и есть привычка. Вы – наркоман чего бы то ни было, например сериалов. И это нормально! 25–30 % людей нуждаются в какой-то зависимости. Хорошая новость – это то, что можно выбрать, от чего зависеть.

Чтобы заменить старую привычку, вам необходимо придумать новую, которая будет закрывать те самые нужды (на восемь и более баллов) как минимум на том же уровне или выше.

А может, и что-то добавит. Опять же, у каждого будет свое.

Интересный пример. Мы работали с человеком, у которого сформировалась привычка постоянно что-то покупать на аукционах, на e-bay. Он захламил дом так, что не пройти, на каждом шагу приходилось переступать через вещи. Это была привычка на полноценные 10 баллов.

Он говорил: «Я точно знаю правила аукционов и что произойдет. Давно этим занимаюсь. Но каждый раз покупаю что-то новое. Я делаю людям хорошо, чувствую связь с ними. Мы переписываемся. Я им ставлю звездочки, они мне. У нас своя тусовка, и у меня стопроцентный фидбэк.

Я лучший в том, что делаю. Если решу что-то купить, у меня есть собственные инструменты, которые на 100 % помогут. Личностный рост – я узнаю новое, программирую новые инструменты и т. д. Отдача в мир – я улучшаю экономику, потому что вбрасываю деньги на рынок, возвращаю их в оборот».

То есть привычка удовлетворяет все базовые нужды человека по высшему баллу. Задача – перепрограммировать его либо найти что-то

новое, дело всей жизни, которое закроет эти нужды еще лучше. Мы долго работали. Просто убрать такую привычку не получится. Нужно понять, что для человека самое значимое в жизни. Необходимо найти то, к чему человек больше всего стремится, и по этому критерию подняться, например, до 12 баллов. У героя нашей истории было сильное contribution – «я отдаю в экономику». Когда он начал строить дома для бедных, хосписы и т. п., все остальное изменилось автоматически.

Если вам это важно – вот механизм. Например, как уменьшить роль сериалов? Смотрите каждую новую серию из нового сериала, чтобы постоянство и эмоции пошли на убыль. Смотрите сериалы на английском или китайском языке. Так выражать свои эмоции будет намного сложнее.

Меняем фундамент

Зачем мы углубляемся в принцип формирования привычек? Классические теории тайм-менеджмента в состоянии помочь делать что-то быстрее.

Органайзер способен немного ускорить вашу жизнь. Но если в ней хаос, то ускоренный хаос – это еще больший хаос.

Есть отрицательные привычки, которые сильно крадут время. Их много у каждого. Есть и положительные привычки, которых, наоборот, не хватает. И эту ситуацию нужно менять. **А жизнь меняется только через привычки**, как отрицательные, так и положительные. Первые надо убирать, а вторые встраивать.

Без изменения шаблонов поведения ничего не получится. Любые техники будут бесполезны. Они могут слегка ускорить вас, но **если вы идете не в том направлении, будете идти не туда еще быстрее**.

Поэтому сначала нужно сменить базу, фундамент. И лишь после этого строить возможности, дабы все успеть. Когда ваша среда начнет красть меньше времени и больше помогать, тогда самое время и органайзеры заводить, и что-то еще.

В тренинге «Быстрые результаты» (см. ultrasales.ru/fastresults.html) мы в течение 10 дней в он-лайн-режиме глубинно встраиваем многие привычки, о которых говорили в этой книге. Наша задача – пройти вместе самый тяжелый участок первой декады. Чтобы человек не просто слушал, а брал и внедрял, – и получал результаты.

Мы ежедневно работаем на многих уровнях, формируем правильные универсальные привычки, которые сохраняются не на неделю или две, а на длительное время. Мы используем принцип встраивания привычек, чтобы человек смог получать в своей жизни то, что хочет, причем быстро. Судя по отзывам, у нас это получается, поэтому мы и делимся своими стратегиями.

Мы интегрировали все эти технологии, чтобы **за 10 дней человек мог сделать как минимум столько, сколько раньше делал за три месяца**, то есть мог получить такие же результаты. Это совершенно точно. И здесь нет никакой мистики. Просто вы действуете совершенно по-другому. Это очень некомфортно! Наша задача – помочь вам пройти

сквозь мучения с минимальными потерями.

Ритуалы

Есть одна очень сильная вещь, которую вы можете использовать и которую задействуют практически все успешные и активные люди. Это ритуалы. Речь не о мистике, а о том, что мы **делаем постоянно, стабильно, в одно и то же (или почти в одно и то же) время.**

Внедрить ритуалы сложно, зато потом они начинают поддерживать вашу жизнь.

Что мы рекомендуем встраивать сразу? Первое – **утренний ритуал.** Утро – самое эффективное время. Потом погружаешься в водоворот планов, звонков и т. д., которые съедают энергию и силы. А с утра их больше всего.

Какими могут быть утренние ритуалы? Например, уделять полчаса-час чтению книг либо изучению видео– и аудиосеминаров. Можно завести блокнотик и выписывать идеи, которые потом вы будете использовать.

Второе – это спорт. Например, каждое утро – пробежка, тренажерный зал или бассейн.

Третье – начало дня со здорового питания. Фрукты, коктейли, свежавыжатый сок.

Это примеры ритуалов, которые исполняются каждый день или почти каждый день. Конечно, бывают исключения, например связанные с перелетами или чем-то подобным. Тем не менее это дает хорошую поддержку. С утра вы это сделали, зарядили себя, настроились на правильную волну. Очень рекомендуем!

Следующее – это то, что поднимет вам настроение, то, что приятно делать с утра. Это может быть какая-то мелочь, например прослушивание любимой музыки, игры с детьми, что-то еще. Решайте сами.

Практическое задание

Подумайте и решите, что бы вы хотели делать с утра. Желательно то, что усилит вашу энергетику. Важно связать это с какой-то физической активностью, тогда это сильно помогает, потому что положительно влияет на организм.

Выберите для себя три ритуала, которые вы встроите, и завтра начните работать в этом направлении.

Действия и эмоции

Одна из ваших задач – разделить свои чувства и действия. Допустим, вам нужно сходить в магазин. У вас дома пустой холодильник, но на улице хорошая погода, у вас прекрасное настроение и много энергии. Вы идете в магазин, и все здорово.

Теперь та же ситуация, только на улице плохая погода, идет дождь, град или вообще цунами. Но вам все равно нужно в магазин. Для этого вы одеваетесь соответствующим образом, берете зонт, не забываете про резиновые сапоги, накидываете плащ и выходите на улицу. То есть то, что вы делаете, не совпадает ни с внешней средой, ни с тем, что вы думаете и чувствуете. Вы приняли решение и внедряете его.

Так и в жизни. Многие принимают решение на уровне: «Если я захочу, то я это сделаю». Но **когда в решении присутствует слово «если», это не решение.** Например, вы обещали себе начать бегать по утрам, но есть условия – если будет хорошая погода, если я не устану, если мне повезет... Это не работает!

Почему вы отказываетесь выполнять какие-то действия? Практически всегда виной тому эмоции – «не хочется», «настроение не то» и т. д.

Большинство людей пытаются подавить свои эмоции. Но сила воли действует короткий промежуток времени, как форсаж. Вы можете его включить, чтобы взлететь на относительно невысокую вершину. А если надо что-то делать долго, вам необходимо разделять действия и эмоции.

Разделение идет через те самые привычки, о которых мы говорили. **Сиюминутные эмоции можно победить, если ваши привычки работают на вас.** Если привычка хорошая, отлично; плохая – к сожалению, эмоции будут побеждать.

Если вы хотите достичь какой-то цели, чтобы ее реализовать, нужно всего лишь постоянно делать правильные шаги. Найти подходящие технологии. Но самое главное – регулярные правильные шаги. Если вы их соблюдаете, все получится.

Например, если вы хотите стать чемпионом или мастером спорта, для этого вам нужно каждый день совершать определенные шаги. Они достаточно стандартные, известные. Хотите больше зарабатывать? Не

проблема! Есть технологии, благодаря которым, если каждый день делать то, что они предписывают, вы станете действительно больше зарабатывать.

Наша главная задача – приучить себя совершать необходимые ежедневные действия. А чтобы делать это достаточно долго, нужно научиться разделять эмоции и делание.

Приняли решение каждый день тренировать в себе какой-либо навык? Делаем это несмотря на эмоции!

Социальные обязательства

Все, о чем мы говорим, сложно реализовать на практике. Потому что приходится себя ломать и перебарывать. К сожалению, без этого никуда.

Один из самых действенных вспомогательных элементов – социальные обязательства. Что это такое? Одно дело, если вы обещаете что-то себе. Даже когда не сдерживаете данное слово. Например, вчера вы пообещали сами себе начать бегать, а сегодня утром передумали.

А вот к обещаниям, данным другим людям, мы относимся гораздо серьезнее. **Вы хотите что-то изменить в своей жизни? Отлично! Скажите об этом миру**– друзьям коллегам, знакомым: «Теперь я действую так!»

Это будет сильно на вас давить и одновременно являться стимулом чего-то добиться. Скажем, взяли и объявили в Facebook всем друзьям, что

с сегодняшнего дня делаете так-то. Внешнее давление, которое будет вас заставлять делать нужные вещи, на самом деле окажет реальную помощь.

Если у вас есть какая-то крупная цель – гора, на которую вы хотите взобраться, – здорово самому к ней тянуться, но очень неплохо, если при этом еще кто-нибудь подталкивает сзади.

Социальные обязательства – это и есть «морковка сзади», которая заставляет двигаться вперед.

Если вы работаете на кого-то и хотите добиться значимого результата, придите к шефу и скажите: «За следующий месяц я сделаю на 50 % больше обычного» или «Я принесу на 30 % больше денег». И вам будет гораздо сложнее это не сделать. Используйте мощный стимул!

Мотивация средой

Кроме «морковки спереди» и «морковки сзади» есть мотивация средой, когда **вы помещаете себя в такие условия, что не можете что-либо не сделать.**

Наверняка каждый попадал в ситуацию, когда нужно было срочно заработать приличную (или неприличную) сумму денег. Другого варианта просто не было – нужно! И ведь, как правило, все получалось.

Как это связано с тайм-менеджментом?

Замечали, что в последний день перед отпуском вы успеваете сделать гораздо больше, чем за несколько предыдущих недель?

Хорошая стратегия – каждую неделю куда-то уезжать. Тем, кто много летает и часто ездит по работе, приходится регулярно закрывать кучу «хвостов», потому что деваться некуда. Особенно если это связано с бизнесом.

Есть один день, за который нужно успеть все сделать. Не сделанное будет прекращено или отложено до следующего прилета. Все просто.

Многое можно делать чужими руками, но это отдельная тема. Проблема в том, что **до того, как вы научитесь так поступать, нужно все делать самому.** А умение добиваться результатов нужно нарабатывать: сначала мы добиваемся чего-то самостоятельно, а затем перекладываем на других.

К слову, один из мифов. Иногда приходят странные люди с вопросом: «Как мне сделать \$50 000 в месяц пассивного дохода?» Пытаешься объяснить, что в природе понятия «пассивный доход» не существует. Чтобы у кого-то был доход пассивный, кто-то другой должен активно вкалывать.

Допустим, вы решили положить деньги в банк.

Если вы возьмете 10 000 рублей, положите их на счет, и они будут просто лежать, проценты ниоткуда не нарисуются. Чтобы они появились, банк должен дать эти деньги кому-то в долг.

При этом тот, кто одалживает, должен активно работать, чтобы вернуть долг банку и еще себе что-то оставить. То есть для того, чтобы вы получали пассивный доход, требуется активная работа и банка, и

компании, взявшей деньги в рост [\[2\]](#).

В жизни – то же самое. Можно добиться \$50 000 пассивного дохода переводом в него \$100 000 активного. Это не проблема, а техническая задача, которая довольно просто решается.

Но с нуля пассивный доход не возникнет. Никакого мегарезультата чужими руками сразу не будет. Хотя бы потому, что **управление – тоже привычка, которую необходимо в себе развивать**. С ходу ничего не получится.

Если вы когда-нибудь работали с фрилансерами, вы это уже знаете. Человек вам обещал, а потом пропал, так как у него умерла бабушка или кошка, отключили горячую воду, газ, электричество, Интернет, перекрыли кислород. И он под пытками пытался доделать вам сайт или что-то еще.

Три роли

Когда вы пытаетесь собой управлять, внутри действуют три персонажа, вы играете три роли.

Первая роль – **генерал**. Это человек, который по вечерам планирует: «Завтра я в 6 утра встану, за полчаса пробегу марафон, затем быстро поем и завоюю мир».

Выполняет задуманное **солдат**. Это вторая роль. Как он думает: «Что там – надо бежать? Ага, сейчас!» То есть между двумя персонажами существует большой разрыв. Армия так не работает: солдат бежит, лишь когда над ним есть прапорщик.

Вот этого **прапорщика**(менеджера), как правило, и не хватает в голове. У вас менеджер не прокачан. Стратег есть, планы отличные, все красиво нарисовано. Солдата тоже не в чем винить, потому что как генерал ему запланирует, так он и работает. Но вы понимаете, что у них разные реальности.

Ничего не происходит, потому что нет связи между вчерашними решениями генерала и сегодняшними действиями солдата.

Нужно прокачать в себе менеджера. Какова интеллектуальная составляющая этой роли? Ноль! Ему дали план, и он не задумывается, плохой план или хороший, нужен или нет. Думать – не его задача. **Его задача – чтобы солдат пахал.**

Есть хорошее выражение: «Если у носорога плохое зрение, это не его проблема». В момент, когда нужно действовать, становитесь носорогом – берите и делайте!

Навык достижения целей

Один из навыков, который вам необходимо встроить, – навык достижения цели.

Вы определили цель. Один делает выбор эмоционально, другой – логически, третий – потому что «пора», а четвертый кидает дротики в список. Главное – выбрать.

Самое важное в достижении цели – на полпути не уйти в сторону.

Если вы находитесь в точке А и добираетесь в точку Б (почему-то она вам понравилась), что обычно происходит на полпути? Возникают мысли, что вам это не нужно. Всегда появляются сомнения, люди начинают задавать какие-то вопросы, у вас самих голова от них раскалывается.

Не нужно отвечать ни на какие вопросы! Просто идите дальше, к намеченной точке Б, и всё! Тогда все получается быстро. Достигли цели – ставим себе новую. Даже если цель оказалась ошибочной, все равно не прекращаем движение.

Почему хорошо работает встраивание одной привычки в месяц? Внедрили, закрепили, а следующая потом. Если, достигнув точки Б, вы решите, что вам это действительно не нужно, вернетесь обратно. Это нормально.

Главное, что вы осознанно принимаете решение, а не потому, что вам кто-то что-то рассказал или в журнале прочитали. Приняли решение, попробовали, вам не понравилось – вернулись обратно.

Скорость важнее качества

Есть стратегия, за которую нас некоторые очень не любят, но которая поможет вам быстро продвинуть свою жизнь и научит многое успевать.

Мы уже говорили, что перед отпуском вы успеваете сделать очень много. Тот, кто учился в институте, помнит, что перед сессией тоже успеваешь сделать гораздо больше, чем за предыдущие полгода.

Если вы занимались управлением проектами или бизнесом, то знаете, без чего ни одно дело не сработает нормально – без дедлайна, четко поставленного срока. Когда вы сдаете сессию, у вас есть определенная дата сдачи. Когда вы улетаете, у вас нет вариантов, потому что самолет ждать не будет. Используйте это!

Для любого дела, за которое взялись, поставьте жесткий дедлайн. Причем реально жесткий. Потому что если вы сами себе пообещаете: «Я сделаю это тогда-то», а потом скажете: «Не смог, и ладно!» – это ни к чему не приведет.

Какая стратегия здесь работает? Мы часто применяем ту, которую называем «скорость важнее качества». Дата наступила, и вы в любом случае перестаете чем-то заниматься.

Если не успели, выдаете сырое, как есть, или не выдаете совсем. Значит, пахали зря! Поначалу это очень обидно: «Мне бы еще пару дней!» – но потом вы привыкаете, что вариантов нет.

Ставьте жесткие дедлайны, и не в виде обещаний самому себе – их легко нарушить. Лучше всего давать **обещания другим людям**. Нашли друга и говорите ему: «Вот тебе 5000 рублей. Если я это не сделаю, возьми себе. Или порвешь при мне, сожжешь на моих глазах, если я к этому времени не сделаю обещанное».

Когда будут гореть ваши первые 5000, все начнет потихоньку встраиваться, а во время горения второй купюры – очень сильно. Это работает, потому что становится очень жаль несколько дней своего труда.

Так научитесь выполнять обязательства в срок. Для начала – в половине случаев. Уже станет намного проще!

Устраивайте себе «сессию» еженедельно.

Удивительно, но дела пойдут намного лучше. Это одна из стратегий, которая обеспечит вам существенный прорыв в жизни.

Энергетика

Вопрос, который часто возникает: «Как поддерживать энергию в течение дня?» Ведь утром часто просыпаешься бодрым, активным, потом работаешь и чувствуешь себя все хуже, а к середине дня уже совсем вялый. Энергия улетучивается.

Если долго заниматься одним делом, поначалу тоже все идет хорошо, а потом процесс затухает. 2–3 часа работы, и наступает усталость.

Есть законы физиологии, которые нужно знать, чтобы в течение дня максимально долго оставаться бодрым и энергичным.

За каждый вид работы отвечает свой участок головного мозга. Поэтому, когда вы активно чем-то занимаетесь, он, грубо говоря, «перегревается». В итоге вы выполняете работу все хуже, наступает утомление и потеря концентрации.

Однако если переключиться на другой вид работы – например, писали отчет, а стали обзванивать партнеров, – то включается другой участок мозга. Как мышцы в спорте: одни устали, другие еще не нагружены. Теперь у вас полно сил, вы включаетесь в новую работу и легко ее выполняете. В это время другие участки мозга отдыхают.

Как это применять? **В течение дня решайте разные задачи.** Надо куда-то что-то отнести, где-то посидеть за компьютером, с кем-то переговорить. Старайтесь чередовать дела, тогда будете идти, как по волнам.

Сначала идет нарастание эффективности, затем в какой-то момент наступает спад. Вы сразу перепрыгиваете на следующую волну, делаете что-то другое. И поскольку еще не устали от этого вида деятельности, действуете гораздо быстрее и эффективнее.

Есть такая поговорка: **если хочешь, чтобы дело было сделано, отдай его занятому человеку.** Причина быстрого выполнения – как раз «смена темы». Способ, благодаря которому можно быстро читать много книг, заключается в том, что каждую следующую книгу вы берете из другой темы. Если первая была из области фантастики, вторая – о детях, затем что-нибудь по продажам и т. д.

Каждый раз – смена пластинки и контекста, поэтому скорость не

падает. Кстати, в тренинге «Быстрые результаты» мы учим читать по книге в день, это одно из заданий. Мы встраиваем систему не скорочтения или фоточтения, а прокачивания через себя большого количества информации.

Если скорость выполнения какой-то работы и эффективность падают, это признак того, что надо срочно вносить коррективы. **Не доделывать дело до конца, а довести до логического завершения**, некой точки и переключиться на другое.

Как долго заниматься одним направлением? Нужно смотреть по своим ощущениям, когда вы начинаете уставать и терять концентрацию. Обычно это происходит в пределах от одного до двух часов. Зависит от вида деятельности и от того, насколько вам нравится то, чем вы заняты.

Если дело вызывает в вас живой отклик, чуть дольше. А рутинная – в пределах часа. Много зависит от особенностей человека, например от его стрессоустойчивости.

Стресс и отдых

Есть два типа стресса: негативный, который разрушает нашу нервную систему, и позитивный, мобилизующий внутренние ресурсы.

Постоянно мы не держим свою нервную систему в напряжении. Чтобы она работала, необходимо замедляться. Почему мы так часто отдыхаем? Почему встраиваем в расписание блоки полного выключения и не работаем? Потому что в другое время делаем очень много. Здесь нужен баланс.

Рекомендуем книгу «Жизнь на полной мощности», где приводится пример из жизни теннисистов во время чемпионата мира. В течение трех часов от них требуется невероятная концентрация. И они используют любую возможность, чтобы отдохнуть. У них есть три секунды, когда мальчик бежит и собирает мячики, и они учатся за эти три секунды восстанавливаться. Это реально помогает!

Любой стрессовый период надо балансировать отдыхом. Но только грамотным. Когда просто разваливаешься на диване и ничего не делаешь, это не очень эффективно. Лучше на что-то переключаться.

Наверняка у вас есть какие-то дела дома. Вы пришли с работы и можете переключиться на них. То есть на работу другого типа. Если вы начнете делать то же самое, это будет напрягать. Учитесь отдыхать правильно и быстро. Это тоже надо встраивать.

Как минимум делайте следующее – **каждый час или два устраивайте себе десятиминутный отдых.** Заставляйте себя отдыхать. Именно заставляйте, например ставьте будильник. Это может быть небольшая разминка или просто прогулка по улице. Либо позвоните родным, друзьям. Когда вы заставляете себя не работать, происходит быстрое восстановление.

Не нужно это делать через каждые 10 минут. Вы на час или два полностью погружаетесь в работу, а затем устраиваете перерыв. Средний период эффективности – около часа. Через полчаса после начала работы вы доходите до пика, и он длится примерно полчаса. После этого обычно идет спад. Тогда можно и нужно отдыхать.

Запланированные переключения– не тот случай, когда пришел коллега, что-то сказал, позвонил и т. д. Незапланированных отвлечений быть не должно, это исключаем!

Стратегия «more»

Стратегия «больше» (по-английски «more») – удивительная вещь. Если хотите много успевать, **возьмите двойную нагрузку, и будете успевать в полтора раза больше.**

Берите на себя больше дел, проектов и обязательств. В этом случае у вас не будет возможности это не сделать. Вам придется заставлять себя успевать.

Это достаточно жестокая по отношению к себе вещь, но очень эффективная. Когда видишь, что ничего не успеваешь, надо взять на себя еще больше. Кажется, что это будет катастрофой, но происходит обратное: вы перестраиваетесь, так как старые стратегии становятся непригодными.

Начинаете действовать по-новому – больше делегировать, меньше тратить время на пустое, минимизировать текучку и т. п., – и вдруг жизнь меняется, и вы успеваете на порядок больше!

Допустим, вы вели двадцать проектов, а их стало сорок. Теперь для вас прежние двадцать кажутся раем: «Как хорошо я жил! И как легко все было!»

Но нужно оставлять в своем расписании и место для творческого хаоса. Например, с 8 до 9 часов. Чем заниматься в это время? Да чем хотите!

У Дэна Кеннеди (это один из десяти ведущих маркетологов мира) есть правило – он выделяет себе час в день на эмоции, говорит: «У меня есть час, и в этот час я буду грустить или смеяться. У меня есть час на эмоции!» Тогда в остальное время это не мешает работе.

Бонусная глава: Колесо жизни

В предыдущих главах мы рассмотрели основные стратегии экономии времени и управления им. Настало время выполнить упражнение, которое поможет определить вашу тактику на ближайшие два месяца.

Возьмите листок бумаги, лучше формата А3, но А4 тоже подойдет. Нарисуйте круг и поделите его на восемь частей. Каждая часть – сфера жизни (рис. 1):

- ◆ здоровье;
- ◆ друзья;
- ◆ отношения;
- ◆ карьера/бизнес;
- ◆ деньги/финансы;
- ◆ духовная сфера/творчество;
- ◆ личностный рост;
- ◆ яркость жизни.



Рис. 1. Сферы жизни

Оцените каждую сферу по десятибалльной шкале – в каждом секторе поставьте соответствующую отметку и закрасьте от центра круга до метки (рис. 2).

Когда все стабильно, трудно сделать скачок вперед. Нужно подтянуть отстающие сферы жизни, потому что они влияют друг на друга: колесо непонятной формы не может катиться.



Рис. 2. Оценки по десятибалльной шкале

Если вы обнаружили где-то сильные провалы, обязательно их устраните. Каждый сектор влияет на остальные: яркость впечатлений от жизни отражается на бизнесе, здоровье связано со всеми сферами и т. д. Важно, чтобы колесо было гармонично сформированным.

Одно такое колесо – на два месяца. Когда будете его рисовать, запланируйте, как будете подтягивать отстающие сферы в течение следующих двух месяцев. За пределами круга напишите конкретные действия, которые предпримете для улучшения ситуации.

Укажите результат, который хотите получить по истечении запланированного срока. Допустим, в сфере здоровья – улучшить физическую форму и самочувствие. Решили ходить в бассейн, бегать по утрам, обливаться холодной водой.

Продумайте шаги, которые будете делать в течение двух месяцев. Пишите конкретно: что, как и сколько сделаете. Планируйте изменения и в других сферах жизни.

Когда сделаете такое колесо, у вас появится собственная модель жизни. Теперь можно планировать неделю, исходя из потребностей и отстающих сфер. Благодаря этому вы получите огромное удовольствие от жизни. Когда колесо начинает раскручиваться, вы испытываете потрясающее чувство.

Когда распишете цели и действия на два месяца вперед, займитесь планированием недель – так же, исходя из отстающих сфер. По окончании каждой семидневки выделяйте на колесе реализованные цели и дорисовывайте улучшения. Так вы создадите модель своей жизни и улучшите ее без внешних воздействий.

Восемь сфер

Условно в жизни можно выделить восемь сфер, каждая из которых гармонично вписывается в общую картину «колеса». Рассмотрим их подробнее.

Первая сфера – здоровье. Без хорошего самочувствия человек мало на что способен. К сожалению, немногие уделяют здоровью должное внимание. Даже утреннюю зарядку делает далеко не каждый, уже не говоря о закаливании и иных оздоровительных мероприятиях. Между тем здоровые люди воспринимаются окружающими как более успешные.

В данную сферу включается не только общее самочувствие и наличие каких-то заболеваний, но и система питания, предпочитаемые виды спорта, вредные привычки.

Есть длинный результат и короткий. Подходы к ним совершенно разные. Короткий результат – это то, что вы получите сразу после действия. Например, захотелось выпить – поднимается настроение, и становится весело. Однако на следующее утро станет хуже. Если «употреблять» часто, будет совсем плохо. Чтобы получить положительный длинный результат, например крепкое здоровье, придется отказываться от многих коротких результатов.

Вторая сфера – бизнес, карьера и работа. Женщины часто довольны, если в семье все хорошо, мужчина – нет. Одного семейного благополучия им недостаточно. В «рабочей» сфере есть три составляющие: деньги, коллектив и сама работа.

Почти каждый хочет получать больше денег, чем он получает сейчас. Как распределяются деньги в бизнесе? В советское время тот, кто хорошо работал, обычно хорошо зарабатывал. Кто работал плохо, зарабатывал чуть меньше, но нормально.

Сейчас все иначе: если ты работаешь хорошо, получаешь нормально, а если работаешь нормально, получаешь плохо. Хорошо зарабатывают лучшие. Хотя разница между «хорошо» и «лучший» небольшая. Работать хорошо могут многие, а вот лучший в конкретной области или

на предприятии всегда один.

Стать лучшим – вполне естественное желание. Для этого надо не только знать и уметь, но и приложить много усилий. Когда человек начинает чему-то учиться, он быстро достигает результатов, при этом не тратит много сил. Затем усилий требуется все больше, а результаты не только не растут, но даже падают.

Этот феномен называется «ямой». Многим трудно его преодолеть и начать стабильный подъем к вершине. Кто сумел и поднялся, становится лучшим. Большинство же отсеивается на стадии ямы.

Ошибка многих людей – нелюбимая работа. Они боятся свернуть с наезженной колеи, опасаются нового и неизвестного. Поэтому каждый день заставляют себя вставать и идти на работу, которая не приносит удовлетворения. То же самое происходит с отношениями и другими вещами, которые не приносят радости, но стали привычкой.

Третья сфера – деньги и финансы. Люди делятся на четыре категории.

1. Работающие на кого-то (человек получает заработную плату, но большую часть реально заработанного отдает работодателю).

2. Работающие на себя (врачи, адвокаты, фрилансеры, получающие ровно столько, сколько заработали).

3. Владельцы бизнеса (используют труд других людей и механизмы, приносящие общий доход).

4. Инвесторы (деньги работают на вас – медленно, но стабильно).

В первых двух случаях почти нет возможности увеличить доход. Можно работать 10–12 часов в день, но выше не прыгнуть, иначе подорвешь здоровье. Можно повышать квалификацию, но резкого скачка в доходах это не принесет.

Два последних варианта нацелены на неограниченный доход, рост которого зависит от предприимчивости, творческого потенциала и т. п.

Четвертая сфера – образование и личностный рост. Тенденция такова, что молодые люди после школы не спешат получать высшее образование, повышать уровень своих знаний и овладевать навыками. Им кажется, что они знают и умеют достаточно, идут в бизнес и начинают работать. Некоторое время спустя выясняется, что знаний не хватает. Ведь человек постоянно учится – это его потребность.

Появляются новые отрасли знаний, проходят семинары и тренинги, выпускается много новой литературы.

Знания стоят денег, и это многих останавливает. Должна быть мотивация, понимание, зачем проходить тренинг или читать конкретную книгу. Хорошо, если четко осознается направление, куда хотелось бы двигаться. Когда есть конкретная цель, человек будет развиваться в областях, важных для достижения задуманного.

А если человек не знает, чего ему хочется, остается пробовать. Изначально мало опыта, нет друзей и знакомых, которые чего-то добились и могут поделиться тем, что интересно. По мере роста появляется больше перспектив, знакомых с увлечениями, которые проявляются в общении.

Пробуйте заниматься разными вещами, чтобы жизнь стала более насыщенной. Хотя увлечься в равной степени всем, что удастся попробовать, не выйдет. Что-то наверняка зацепит особо. Этим и начинайте заниматься глубоко.

Пятая сфера – окружение: родственники, друзья, коллеги по работе. Это люди, с которыми мы взаимодействуем. Окружение сильно на нас влияет. В качестве эксперимента выпишите на листе бумаги имена десяти человек из своего ближайшего окружения – тех, с кем чаще общаетесь. Напротив каждого имени поставьте примерный ежемесячный доход, просуммируйте все цифры и разделите на 10. Насколько полученная сумма близка к вашему доходу?

У большинства заработок близок к среднему доходу людей из списка. Если хотите менять доходы, придется менять окружение. Это касается и других показателей. Например, если вы хотите стать успешным бизнесменом, среди знакомых должны появиться бизнесмены.

Сам человек будет долго и сложно идти к чему-то, если рядом нет наставников. Представьте лестницу успеха и себя, стоящего на ее нижней ступени. Вам не видно, что находится наверху, вы можете двигаться лишь интуитивно.

Если в вашем окружении есть кто-то, стоящий выше, он уже все прошел и знает, сможет помочь или дать совет, будет тянуть вас вверх. А если в окружении есть люди, стоящие ниже – профессионально, интеллектуально, – вы будете постепенно спускаться к ним.

Шестая сфера – личные отношения с родителями, любимой женщиной или мужчиной, коллегами. В каждом случае они разные. Чтобы построить гармоничные отношения, нужно знать, как это делается.

Например, уметь сказать другому человеку то, что ему приятно услышать. Мы редко говорим комплименты, и далеко не все умеют их делать, стесняются. При этом слова должны быть искренними.

Лучший комплимент ориентирован на личные качества, которые имеют для собеседника особое значение. Надо присматриваться к людям, даже совсем незнакомым, и пытаться определить, как живет человек, как он проводит свой день. Если научитесь это делать, будете понимать об окружающих больше, чем они смогут рассказать.

Седьмая сфера – внутренний мир, духовная составляющая. Человек решает сам, из чего строить свой внутренний мир. Для его обогащения попробуйте себя в разных сферах. Если это творчество – оцените свои возможности в живописи, музыке, литературе и т. д. Чем больше экспериментов, тем сильнее вы раскроетесь как личность, станете глубже.

Раскрыть себя очень важно. Для мужчин это обычно дело, которым хотелось бы заниматься, для женщин – семья и любимый человек рядом. Чтобы понять свое предназначение, порой требуются экстремальные условия.

Есть психологическая практика, когда человека заворачивают в полиэтилен, дают дыхательную трубку и засыпают землей, будто в могиле. В этот момент многие начинают понимать вещи, которые раньше не замечали.

Восьмая сфера – эмоции. Это окраска жизни, степень ее яркости. Эмоции сильнее логики, именно на них построены искусство, литература, кинематограф. Чем больше эмоций вы испытываете, тем более полной жизнью живете. Чем более вы эмоциональны, тем сильнее притягиваете других.

На этом построены телесериалы и ток-шоу. Целевая аудитория – люди, страдающие от бедности эмоций. Они смотрят фильмы и передачи, потому что там бурлит жизнь, герои взаимодействуют, смеются и плачут, там – эмоциональная аура, которая подпитывает. Чем

больше человек испытывает эмоций в реальной жизни, тем меньше у него потребности наблюдать за эмоциями на экране.

Чтобы определить, насколько гармонично складывается ваша жизнь, нарисуйте колесо и отметьте цифрами от 0 до 10 уровень, который видится на каждой сфере жизни. При гармонии колесо формой будет напоминать идеальный круг.

Если есть перекосы, нужно обратить на них внимание. Значит, вы что-то упускаете в жизни.

Возможно, целиком посвятив себя бизнесу, забросили свое окружение, перестали заниматься здоровьем. Работать надо прежде всего с тем сегментом, который отстает от других.

Заключение

Очень хочется, чтобы вещи, о которых мы говорили в этой книге, не остались теорией, загруженной в мозг. Начните их применять, хотя бы небольшую часть. Тогда вы будете успевать намного больше, чем раньше.

Решите – что вы собираетесь в себе изменить. Самое важное! Выберите хотя бы одну технику, одну стратегию, что-то одно, что больше всего срезонировало. Возьмите и внедрите. И это даст максимальный эффект.

Зачастую проблема людей заключается в том, что они довольствуются промежуточными результатами – получилось, и отлично! Однако еще очень далеко от настоящего результата.

Чтобы действительно успевать все, нужно вписать в свою жизнь все вышеприведенные стратегии. Рекомендуем перечитывать книгу,

так как внедрение одних эффективных приемов открывает глаза на другие, которые вы изначально не увидели или отбросили как несущественные. Перечитывайте отдельные главы для более четкого понимания сути внедряемого метода.

И главное – практика: делайте, делайте, делайте! Наша задача – дать вам ясную и полную информацию, ваша – превратить ее в свои результаты. Сделайте эту книгу настольной, и мы уверены – очень скоро у вас будут потрясающие достижения!

Со временем вы ощутите результаты, которые раньше казались недостижимыми. И в этот момент поверите, что любую мечту можно реализовать. Успехов вам и новых свершений!

До встречи на страницах наших новых книг!

Андрей Парабеллум, ultrasales.ru

Николай Мрочковский, 4winners.ru

Н. Мрочковский

Правила успеха. 50 необходимых навыков



В этой книге описаны 50 конкретных практических навыков и качеств, которые отличают сильных и успешных людей от всех остальных. Вас ждут простые, выполнимые и действенные советы. Применяв прочитанное на практике, вы встанете на путь улучшения своей жизни. Книга содержит своего рода пошаговый план личностного роста. В каждой главе описывается определенная привычка, следование которой сделает читателя сильнее и, как следствие, – успешнее. Книга будет полезна тем, кто готов к изменениям и хочет добиваться максимума в различных сферах жизни.

А. Парабеллум, Н. Мрочковский

Выжми из бизнеса всё! 200 способов повысить продажи и прибыль



В этой книге собрано свыше 200 различных фишек, стратегий и тактик, которые помогут бизнесу не просто поднять продажи и прибыль, а перейти на принципиально новый уровень работы с клиентами. При этом большинство из данных рекомендаций не потребует от вас каких-либо серьезных усилий или финансовых вложений. Авторы абсолютно уверены, что 99 % ваших конкурентов не

используют технологии, о которых вы узнаете из этой книги. Именно вы можете применить их первыми в вашей нише и не оставить конкурентам шанса угнаться за вами.

А. Парабеллум, А. Ушанов, Н. Мрочковский, А. Толкачев
Инфобизнес на полную мощность. Удвоение продаж



Книга содержит обобщенный опыт ведущих российских инфобизнесменов и тренеров по увеличению прибыли при работе с инфо-продуктами. Предлагаются конкретные рекомендации, уникальные стратегии и практические задания. Материал представлен без скучной теории, заоблачных идей и «воды». Книга адресована в первую очередь инфобизнесменам (как опытным, так и начинающим), владельцам офлайн-бизнеса, которые хотят увеличить продажи с помощью Интернета, а также тренерам, консультантам и коучам.

Примечания

1

См., например, «Экстремальный тайм-менеджмент».

2

Если тема личных финансов вам интересна, обратите внимание на наш курс «Управление деньгами» – <http://ultrasales.ru/moneymanagement>.