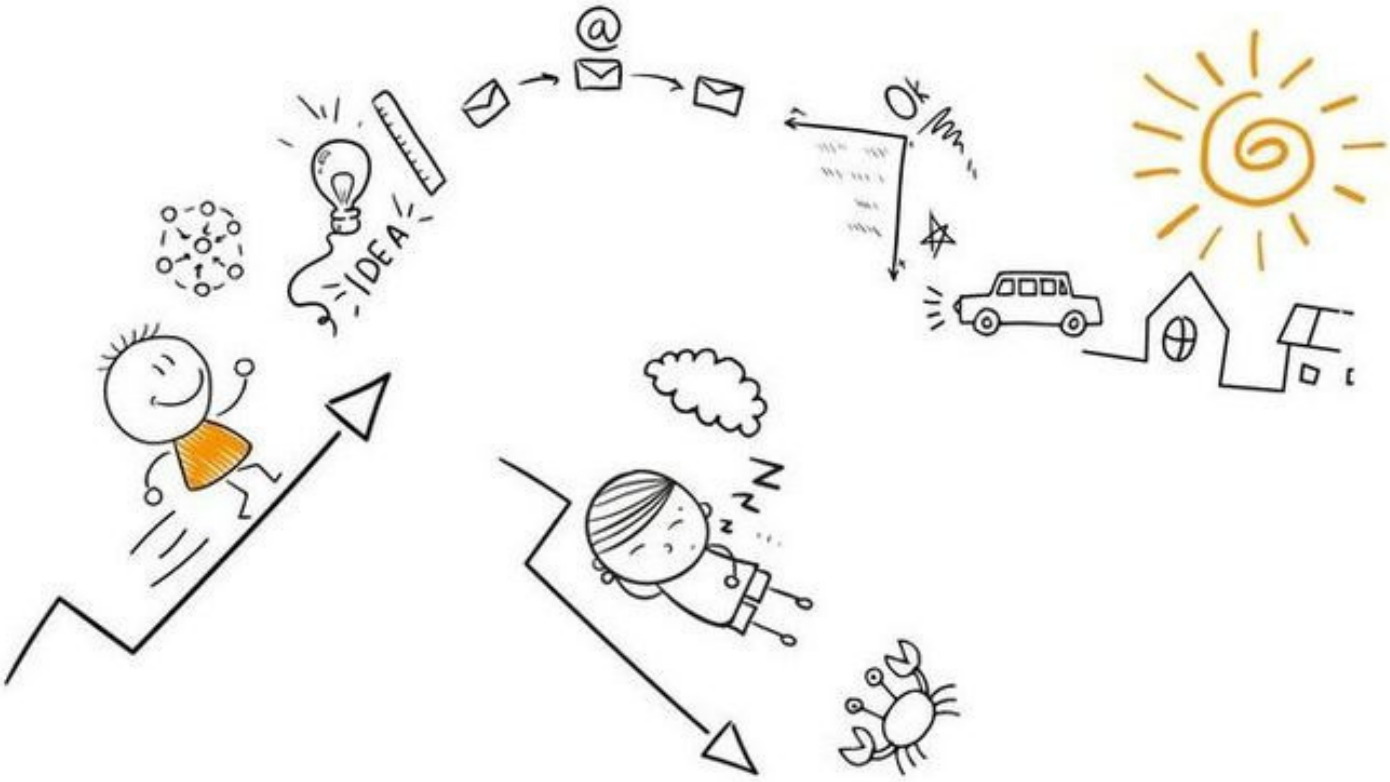
12+

Диана Ян

ЧТО СО МНОЙ НЕ ТАК?

Хочу иметь, но не хочу действовать!



Книга-тренажер: читай и достигай целей

Диана Ян

Что со мной не так. Хочу иметь, но не хочу действовать!

«Издательские решения»

Ян Д.

Что со мной не так. Хочу иметь, но не хочу действовать! /
Д. Ян — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-939824-6

Это книга-тренажер. В каждой главе немного теории, истории из жизни автора и других людей, а также конкретные упражнения. Выполняя их, вы действуете целенаправленно и становитесь на шаг ближе к исполнению своей мечты, достижению цели, которую вы сами выберете.

ISBN 978-5-44-939824-6

© Ян Д.
© Издательские решения

Содержание

Что со мной не так 6
Введение 6
Чек-лист целей на месяц: цели, записанные на бумаге 7
Делай по-другому 9
Маленькие шаги к большой цели (кайдзен) 12
Сила публичного обещания 14
Почему мы сливаемся 16
Конец ознакомительного фрагмента. 17

Что со мной не так
Хочу иметь, но не хочу действовать!

Диана Ян

Дизайнер обложки Ольга Волегова

© Диана Ян, 2025
© Ольга Волегова, дизайн обложки, 2025

ISBN 978-5-4493-9824-6
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Что со мной не так
Хочу иметь, но не хочу действовать

Введение

Если вы хоть раз задавали себе вопрос «Что со мной не так?», то эта книга для вас! Я часто задавала себе этот вопрос и, не получив ответ, жила дальше. А потом резко – хотя, конечно, резко это назвать сложно, скорее это было постепенно, но озарение пришло внезапно – всё так. Да, да, и с вами всё так! Можете успокоиться и жить дальше. Но легче как-то не стало, правда? Значит, читайте – и всё встанет на свои места.

Говорят, для того чтобы стать умным, достаточно прочитать всего одну книгу, но чтобы её найти, нужно прочитать сотни. Так вот, считайте, что вы её нашли.

Это книга-тренинг по достижению целей. Нет, даже не так. Это книга-тренажёр вашего мышления. Выполняя простые упражнения, вы накачаете нужные мышцы. Кроме того, эта книга – эксперимент. Так как она сама – моя цель, и достигну я этой цели с помощью методик, описанных в книге. И если сейчас вы её читаете, значит, я её достигла, а это означает, что методики работают.

Уже сейчас, пока вы не начали читать книгу, подумайте, чего же вы действительно хотите. Сформулируйте одну или несколько целей.

Эта книга – про мотивацию и достижение целей. Но не про то мифическое вдохновение или ожидание знака свыше, чтобы начать действовать, а про вполне себе земные, целенаправленные действия. Для них не нужно ждать прихода музы, укола совести или наплыва мотивации, а нужно просто делать. А как это делать, вы узнаете из этой книги.

Она написана таким образом, что каждая глава содержит в себе три раздела: теоретическое описание метода, история или пример из жизни и конкретные практические упражнения и действия, которые нужно выполнить.

Эта книга – как таблетка. Недостаточно просто прочитать инструкцию к медицинскому препарату, чтобы выздороветь. Нужно его принимать. Так же и с книгой: недостаточно просто прочесть – делайте упражнения.

Хорошая новость в том, что отрицательных побочных действий у неё нет. Но могут быть просто побочные действия: вы научитесь достигать целей, обретёте привычку действовать, думать, осознавать.

Возьмёте на вооружение методы, которые будут работать лично у вас, и, возможно, модернизируете их под себя. Это можно, любое творчество приветствуется.

После прочтения книги ваша мечта исполняется, цель достигнута. Как я уже написала выше: сама эта книга для меня является целью и мечтой. Поэтому я не только помогу вам, но и испытаю всё описанное на себе в процессе написания этой книги.

И раз уж зашёл откровенный разговор, то я даже написала декларацию, что к новому 2019 году эта книга будет написана и опубликована. В противном случае я сделаю короткую стрижку и покрашу волосы в синий цвет. Эту декларацию я разместила на своей страничке во «ВКонтакте».

Так что пути назад нет. Ну что, поехали? Уверена, что у вас всё получится!

Чек-лист целей на месяц: цели, записанные на бумаге

«Цели должны быть ясными, простыми и записанными на бумаге. Если они не записаны на бумаге и их каждый день пересматриваешь – это не цели. Это пожелания». Роберт Кийосаки

Здесь не нужно долгих предисловий. Просто делайте. Что вам нужно сделать? Возьмите блокнот, записную книгу или тетрадь. Поверьте, я знаю, о чём говорю. И вы скоро убедитесь в действенности методик, о которых написано в этой книге.

Упражнение: сформулируйте тридцать целей, которые у вас есть на этот месяц. Это могут быть мелкие дела типа: внести ежемесячный платеж по ипотеке, записаться на фитнес, купить кроссовки, навестить бабушку, сдать проект и другие. В общем, подумайте, что нужно сделать в этом месяце.

Запишите как просто бытовые дела, так и давние мечты: съездить на Байкал или на Камчатку. Пишите, даже если ваш внутренний цензор сопротивляется и кричит у вас внутри: «Зачем это писать, если всё равно не сделаешь в этом месяце?», «Что за бред, это невозможно!» Не слушайте – пишите.

Почему это работает? Когда вы записываете свои цели, вы их формулируете и мысленно проговариваете. Как правило, наши цели и желания роятся хаотичным образом у нас в голове. А почему мы их не достигаем? Потому что сами не знаем, чего конкретно хотим. Если денег, то сколько? Если автомобиль, то какой? Если похудеть, то насколько? Если путешествовать, то куда и когда? Куда уж мозгу понять? Ведь мозг всегда выбирает то, что проще, то, что понятней.

Поэтому просто чётко сформулируйте свои цели. Не думайте на этом этапе, хватит ли у вас денег, отпустят ли вас с работы, получится ли у вас. Только важно, что эти цели должны касаться лично вас. Заставить кого-то что-то сделать здесь не получится. То есть не должно быть таких целей, как, например, заставить мужа бросить курить или ребёнка хорошо учиться. А вот побеседовать с мужем в спокойной обстановке или поговорить с сыном по поводу его интересов и увлечений – это пожалуйста!

В работе такого метода – не только в записывании целей на месяц, а в записывании целей вообще – я убеждалась уже неоднократно. Даже проводила такой, пусть наивный, но мини-эксперимент. Сейчас расскажу вам о нём. Как-то после прочтения книги Ронды Берн «Тайна» (а она написана по мотивам фильма «Секрет» – скорее всего, вы его смотрели) я решила, что называется, испытать «закон притяжения».

Я завела себе на компьютере отдельный файл и стала туда записывать, что хочу привлечь в свою жизнь в ближайшее время. Там были такие простые пожелания, как: купить новый шкаф, сделать ремонт в туалете, ноутбук, свой сайт, почитать такие-то книги, поесть суши, поехать отдыхать на море. Ну в общем-то, стандартные желания, которые возникают у нас каждый день, но только конкретизированные.

И что вы думаете? Все эти цели стали осуществляться. Мы купили шкаф, сделали ремонт, папа подарил мне ноутбук на рождение сына, я прочитала нужные книги, сделала себе сайт, поехала отдыхать. И я сейчас не говорю вам про то, что Вселенная слышит ваши желания, и о том, что мысли материальны, – возможно, это так и есть. Но суть не в этом.

Суть в том, что, формулируя желания и цели, мы даём ясность мозгу. И он уже понимает, что делать, куда стремиться и куда вас направлять в определённый момент времени. Здесь нет какой-то магии, мистики или эзотерики, всё вполне приземлённо.

Также, записывая цели, вы решаете ещё одну глобальную проблему – разгружаете свой разум. Это очень актуально в наше время информационного перегруза. Одна удивительная женщина поделилась впечатлением: «Желания-цели свои написала. Не поленилась! И сразу

легче на душе стало, что я их сбросила из памяти. И так во всём в этой жизни информ-перегруз. Боюсь всё время что-то важное забыть!» Это её слова, а она, кстати, профессор!

Так что записывайте, и страх отпадёт, а кроме того, дадите своему разуму чёткий путеводитель к цели.

И ещё один пример, почему важно формулировать свои цели и желания. Только здесь уже про мысли. Почему говорят, что мысли материальны? Ведь не мысли же действуют, действуете вы! А действуете вы в соответствии с командами своего мозга. Иногда даже не осознаёте чего-то, но делаете.

Когда я училась на курсах по вождению, у нас был цикл лекций по психологии, так вот, психолог нам рассказывала о механизмах мозга применительно к дорожно-транспортным происшествиям. Кто чаще всего попадает в ДТП? Оказывается, что это люди, которые настроены на эту волну.

Как это происходит? Человек интересуется новостями, любыми упоминаниями о катастрофах, ДТП, трагедиях и авариях. Он жадно впитывает эту информацию, разузнаёт подробности, обсуждает с друзьями, короче, всячески погружается в этот негатив.

Мозг подстраивается, для него это становится нормальным. И когда происходит опасная ситуация на дороге, мозг выдаёт мгновенные решения, которые приведут к нормальному и понятному исходу. А для него, как вы уже поняли, нормальный и понятный исход – это авария, ДТП, катастрофа.

В критических ситуациях мы действуем инстинктивно, необдуманно, совершенно этого не осознавая.

Да, конечно, это утрированный пример, вы можете возразить, что есть инстинкт самосохранения и мозг будет в любом случае выдавать решения, которые помогут сохранить жизнь и здоровье, а ситуации на дороге – это непредсказуемо и часто не зависит от человека.

Да, всё это так. Но что вы скажете по поводу инстинкта самосохранения людей, которые сознательно употребляют вредные вещества, накачивают свое тело химией, прокалывают все возможные и невозможные места, прыгают с тарзанки – здесь что? Мозг спит?

Но сейчас не об этом. Из примера, который я привела выше, можем сделать простой вывод и уже частично ответить на вопрос: «Почему всё так, а не иначе, и что сделать, чтобы было по-другому?»

Например, вам не нравятся отношения, или работа, или собственное здоровье, или вы считаете, что у вас лишний вес или мало денег. Почему это так? Может быть, потому что вы сами своими действиями даёте мозгу такую пищу, а он в свою очередь выдаёт вам варианты решений тех или иных вопросов уже в соответствии с вашими же установками. И здесь есть очень простое решение – просто начните делать по-другому. И проследите, что будет происходить. Читайте об этом в следующей главе.

> Результат прочтения первой главы: у вас есть готовый список целей на ближайший месяц – минимум тридцать целей, в том числе мелких, но важных дел, написанный от руки в блокноте или тетради.

Делай по-другому

«Самая большая глупость – это делать то же самое и надеяться на другой результат». Альберт Эйнштейн

Просто начните делать по-другому. Когда мы выполняем определённые действия каждый день или по многу раз в день, в мозге образуются нейронные связи. Таким образом мозг стремится облегчить себе работу, ведь мы выполняем конкретные действия практически на автомате.

Например, вы привыкли каждый день ходить или ездить на работу одним и тем же маршрутом, спать в одном и том же положении, чистить зубы, принимать душ определённым образом, даже супружеский секс с годами происходит по определённому шаблону. Признайтесь, что это так.

И если такие простые бытовые действия, выполняемые на автомате, действительно упрощают нам жизнь, то некоторые привычки – такие, как:

* каждый день упрекать ребёнка в том, что он не помыл за собой посуду или не заправил постель;

* недовольно отворачиваться, когда муж пришёл поздно и хочет вас обнять;

* неопределённо отвечать на вопросы на собеседовании;

* негативно реагировать на любой раздражитель;

* есть поздно вечером;

* писать с ошибками;

* опаздывать;

* врать по пустякам и другие подобные

– ох как усложняют жизнь. И из совокупности этих, казалось бы, мелких привычек (а привычки – это, по сути, и есть нейронные связи) складывается наш характер, наша личность и в конечном итоге вся наша жизнь.

Простая методика: делайте по-другому, разорвите шаблон. И вы увидите, как это работает. Порой это сложно, потому что, конечно, проще всё делать на автомате.

Пришли домой, пробурчали что-то, быстро поели и уселись перед телевизором или за компьютер или принялись за стирку, готовку и мытьё посуды, не забыв при этом сделать по десять замечаний детям и мужу (или жене).

Как писал Владимир Довгань в одной из своих книг, жизнь многих людей сводится к нескольким П: Проснулся, Поел, Пошёл на работу, Поработал, Пообедал, Пришёл домой, Поел, Посмотрел телевизор, Поспал и т. д. И все эти П постоянно одинаковые.

* А что, если, увидев в раковине немытую посуду, позвать дочь и сказать: «А давай по очереди – ты моешь вилки и ложки, а я – тарелки, а пока один из нас моет, другой рассказывает ему, как прошёл сегодняшний день?»

* А что, если на сообщение мужа о поездке в выходные на рыбалку вместо недовольной гримасы улыбнуться и сказать: «А может, шашлычка там пожарим?» или на просьбу жены купить новые сапоги подмигнуть и сказать: «А может, новое кружевное бельё тебе заодно купим?» Как вам такое предложение?

* Или в ответ на выговор от начальника – не пойти жаловаться и перемывать ему косточки с коллегами, а договориться побеседовать наедине и прийти к оптимальному решению.

* На очередную нотацию от мамы ответить улыбкой и пригласить её на обед и т. д.

Это просто варианты. Но это реально работает. Просто сделайте по-другому. Я испытала это на себе. У нас с мужем в жизни был период, когда наши отношения были, мягко говоря,

не очень хорошими. Маленькие дети, быт, мы издёргались, устали. Такое бывает у многих пар, но не оправдывает нервозность и грубость по отношению друг к другу.

Так сложилось, что я периодически жаловалась маме на мужа. Ну как жаловалась? Просто, так сказать, изливала душу, причём не в лучшем ключе. Жаловалась подругам, жаловалась сама себе. А что такое жалобы? Это перечисление негативных качеств, концентрирование на плохом.

Соответственно, так как я на этом концентрировалась, наши отношения с мужем становились только хуже и хуже, потому что замечала я только плохое. Это ещё раз подтверждает рассказ психолога про особенности мозга.

В то время я начала читать книги Джо Витале – это, кстати, один из моих любимых авторов. Так вот, не знаю, книги мне помогли или я сама до этого дошла, но я решила попробовать замечать хорошее. Книга Дейла Карнеги «Как перестать беспокоиться и начать жить» тоже мне в этом здорово помогла.

У него есть классное упражнение: нужно каждый день записывать хорошие качества своей второй половинки. И я задумалась: а действительно, что будет, если замечать хорошее, а не плохое?

Я решила, что не буду жаловаться, а буду хвалить. Ведь не бывает так, что у человека только отрицательные качества. И я стала каждый день специально подмечать какие-то мелкие положительные моменты в своём муже: взял ребёнку справку в поликлинике, отвёл дочку в садик, приготовил ужин, помог с работой, подарил цветы и другие приятные мелочи – и концентрироваться на них.

Маме и подругам я просто перестала рассказывать какие-то негативные вещи. Не говорила просто ничего о нём либо говорила хорошее: а вот он сегодня мне в этом помог, а он сегодня сходил с дочкой на танцы и так далее. И что вы думаете? Постепенно наши отношения стали меняться. Он тоже начал меня хвалить – сначала это были какие-то мелочи, потом появилось взаимное уважение и желание видеть друг в друге хорошее, и отношения наладились.

Мы даже стали выполнять упражнение, которое советовал Карнеги, – каждый день записывали по пять положительных качеств друг друга, причём повторяться было нельзя. Это было даже весело. Иногда приходилось днём думать: а что я запишу вечером?

Конечно, это сложно, это нелегко и не делается за один день или за неделю. Потому что, когда привыкаешь всю жизнь действовать определённым образом, сложно перестроиться сразу, ведь старые привычки дают о себе знать. Значительно проще действовать неосознанно. Но результаты, которые даёт методика «делай по-другому», стоят этих сложностей и неудобств. Ведь таким способом можно наладить любую сферу своей жизни.

Например, здоровье. Если у вас что-то болит, а вы привыкли стойко переносить боль и надеяться на «авось, само пройдет» или, напротив, по каждому чиху несётесь в поликлинику, а состояние вашего здоровья вас всё равно не устраивает, попробуйте сделать по-другому.

Вы можете взять любую сферу своей жизни, в которой у вас «что-то не так» и целенаправленно поменять ключевые действия.

> Результатом прочтения этой главы будет ваше твёрдое намерение делать по-другому. Каждый день записывайте минимум пять вещей, которые вы сделали по-другому, и что из этого получилось. Например, вместо того чтобы подольше поваляться с утра в постели, вышли на пробежку или приняли контрастный душ. Вместо того чтобы в очередной раз упрекнуть близкого человека, нашли повод похвалить и поблагодарить. Попробуйте. А результаты можете записать в этот же блокнот или тетрадь, куда записали цели на месяц.

И чтобы было проще, дальше рассмотрим важную методику: путь к переменам маленькими шажками. Тогда мозг не пугается и согласен сделать это. Потому что, если вы сразу скажете себе, что вам нужно написать сто листов, он будет сопротивляться и всяческими способами искать отмазки, как этого не делать (это называется прокрастинация, как с ней бороться, поговорим позже). А если вы сядете за стол с намерением поработать 15 минут – это совсем другое дело. Мозгу несложно, а значит, он не будет сопротивляться.

Или если вы скажете: сейчас я почитаю книгу и изменю всю свою жизнь – так не пойдёт. Просто настройтесь читать по одной главе и выполнять по одному упражнению. Захотите больше – пожалуйста! Только не пугайте сразу таким заявлением свой разум. То есть общую глобальную цель держите в голове, но путь к ней выстраивайте мелкими шагами.

Маленькие шаги к большой цели (кайдзен)

> *«Если ты понемногу совершенствуешься каждый день, в результате тебя ждут великие достижения. Если ты понемногу улучшаешь окружающие условия, в результате происходит их серьёзное улучшение. Пусть не завтра, не послезавтра, но колоссальные преобразования всё равно происходят. Не стремитесь к мгновенному большому улучшению. Совершайте по одному маленькому улучшению каждый день. Только так всё и происходит – и когда это происходит, то остается надолго». Джон Вуден*

Как достичь большой цели с помощью маленьких шагов? Чуть позже я расскажу историю о своей знакомой, как она покупала квартиру.

А пока, чтобы не растекаться мыслью по древу и много не теоретизировать, сразу к практике.

Практика достижения цели мелкими шагами. Чётко сформулируйте свою цель. Для чёткой формулировки нужно не только обозначить, чего вы хотите, но и к какому сроку. То есть установите себе жёсткий дедлайн.

Это может выглядеть примерно так: хочу к Новому 2020 году сделать ремонт в новой квартире (цель просто для примера, у вас будет своя). Повторюсь, важно сформулировать саму цель и обозначить дедлайн. В этот момент не думайте о средствах, на данном этапе важна только цель.

Предлагаю потренироваться с одной из целей, которые вы записали себе на месяц. Теперь составьте интеллект-карту или просто набросайте тридцать вариантов, как это можно сделать и что для этого нужно. Тридцать – это условно, чем больше, тем лучше. Для примера с ремонтом это может выглядеть так:

* нанять рабочих;
* 500 тысяч рублей;
* выбрать стройматериалы;
* нанять дизайнера или придумать дизайн самому;
* согласовать с родными;
* выбрать и купить мебель;
* решить вопрос с перепланировкой;
* изучить информацию по узакониванию перепланировки;
* купить плитку;
* купить обои;
* купить ламинат;
* выбрать и купить сантехнику;
* купить радиаторы отопления;
* купить и установить кондиционер;
* и т. д.

После того как составите список, пункты нужно проранжировать, то есть расставить в порядке приоритета. Сначала найти деньги, потом разработать дизайн, потом нанять рабочих и закупить стройматериалы и т. д.

Теперь начинайте с первого. Если этот пункт можно сделать сразу, делайте. Если нет, разбейте его на ещё более мелкие подцели.

Например, первым пунктом стоит: найти деньги. Но у вас не лежит на депозите или под подушкой такая сумма, и поступлений в таком размере в ближайшее время тоже не планируется. Берёте и с этим пунктом поступаете аналогично. Ищете тридцать вариантов решения.

Например, где найти деньги:

* взять кредит;
* взять в долг у родственников;
* заработать;
* договориться работать по бартеру;
* покупать стройматериалы и всё остальное поэтапно и т. д.

Снова ранжируете и начинаете последовательно выполнять.

Когда деньги у вас есть (то есть первый пункт выполнен) или вы решили покупать поэтапно, приступаете к следующему пункту. Разработать дизайн. Либо садитесь и разрабатываете, либо снова варианты:

* нанять дизайнера;
* нарисовать самому;
* попросить родственника или друга;
* взять готовый в интернете или в журнале и т. д.

И снова ранжируете и делаете. Ну, я думаю, суть вам ясна. Конечно, здесь я описала всё утрированно и буквально на пальцах. Но вы без труда сможете применить этот метод к любой своей ситуации. Если не сможете, пишите мне, я вам помогу.

А что касается моей знакомой (историю про неё я обещала рассказать), которая 10 лет мечтала купить квартиру и ничего не делала, то после того, как она стала действовать по этому методу, ей понадобилось всего три месяца, чтобы получить документы на новую жилплощадь. Теперь она, кстати, делает ремонт таким же методом.

На самом деле всё так и происходит, и для многих людей этот метод не станет каким-то супероткровением, потому что они всегда действуют именно так. Но думаю, что таким людям и не нужны книги по мотивации и достижению целей, у них нет с этим проблем. Так что, друзья, пользуйтесь. Суть в том, что вы, разбивая свою цель на маленькие шажки, словно из пазлов, складываете общую картину.

И конечно, найдутся скептики, которые возразят и скажут, что это всё слишком сложно, требует много времени и сил. Но поверьте, **это не сложнее, чем всю жизнь отказываться от своей мечты**.

> Результат после прочтения этой главы: у вас чётко записана цель и разбита на тридцать мелких подцелей (вариантов действий). Вы начали выполнять то, что можете сделать сейчас. Если какой-то шаг выполнить прямо сейчас не можете, разбиваете на ещё более мелкие шаги и делаете.

А если у вас всё равно не хватает мотивации, давайте усложним задачу. Вернее, минимизируем возможность слиться на полпути. Например, вы твёрдо решили достичь своей цели, но стало сложно, сдулись, передумали, устали. И для этого есть классный способ – декларация!

Я уже упомянула, что дала публичное обещание написать эту книгу и покрасить волосы в синий цвет в случае, если что-то пойдёт не так. Искренне надеюсь, что этого не случится, а пока расскажу о силе публичного обещания.

Сила публичного обещания

«Писать легко. Нужно лишь сесть за печатную машинку и вскрыть себе вену». Рэд Смит

Есть два типа мотивации: избегание боли (решение проблем) и получение удовольствия. Кто-то может работать и напрягаться ради удовольствия в будущем, но на кого-то это не действует.

Пример: я буду ходить в день 10 тысяч шагов. И если целый месяц я буду выполнять эту цель, то куплю себе новый телефон. Новый телефон – это удовольствие. Так называемая морковка спереди. И если я не выполню обязательство, то просто не получу вожделенную морковку, но ничего и не потеряю.

И второй пример: я буду ходить 10 тысяч шагов в день и если нарушу обещание, то подарю свой телефон маме и буду месяц жить без телефона. Отдать телефон и жить без него месяц – это боль, это потеря. Хочется её избежать. Это морковка сзади.

Для разных людей эти два типа мотивации работают по-разному. Кто-то готов бежать к вожделенной морковке. А кто-то готов сделать всё, лишь бы избежать боли. И на практике это практически все. Как говорится, пока петух не клюнет…

Со мной в университете училась женщина, которая двадцать лет проработала в школе учительницей. Она всю жизнь мечтала о своём бизнесе, но ничего для этого не делала. В один прекрасный (или скорее ужасный) день у неё случился конфликт с одним из учеников. В итоге её, что называется, попёрли из школы.

Да, обидно, да, досадно, двадцать лет коту под хвост. Но теперь ей нужно было думать о том, на что жить. И она устроилась работать в ресторан – мыть посуду, потому что жила в маленьком городе и найти другую, более престижную работу ей было практически невозможно после скандала со школой. А ей было уже за сорок. И она поняла, что так до конца жизни и будет мыть посуду в ресторане, если сейчас не решится что-то менять.

Сбережения, которые у неё были, она вложила в образование и пошла учиться на юриста. Уже на третьем курсе она открыла юридическую консультацию на дому для жителей своего города. За символические деньги помогала писать исковые заявления, претензии, жалобы, просвещала юридически безграмотный народ. Благо, умение доступно объяснять и грамотно излагать свои мысли она наработала за двадцать лет преподавательской деятельности.

Её бизнес пошёл в гору, к ней обращалось всё больше и больше людей, даже приезжали из соседних городов. Вот так морковка сзади помогла достичь вожделенной цели. Когда жизнь ставит к стенке, хочешь не хочешь будешь действовать.

Но что делать, если всё вроде бы хорошо? И морковки сзади не предвидится. В этом случае нужно создать её самому.

Расскажу историю о том, как мы на работе коллективно худели, а мотивировали себя как раз вторым способом, причём морковку сзади мы придумали себе сами. Все хотели постройнеть, но отказываться от привычки вкусно и много поесть, не заниматься спортом, мало ходить почему-то не хотели.

Шесть человек из нашего интернет-издательства в феврале 2018 года написали декларации. Пообещали постройнеть к 1 июня (за 100 дней) на определённое количество килограммов каждый.

И каждому назначили цену слова в случае невыполнения. Например:

* я должна была покрасить волосы в красный цвет;
* Роман – работать пять дней с восьми до пяти дворником;
* Оксана – кататься целый день на лошади с цыганами и собирать металлолом;

* Дима – ходить в костюме аккумулятора целую неделю;

* Стас – сделать календарь со своими эротическими фотографиями и продавать его в соседние офисы;

* Аня – стоять в парке в купальнике и размахивать флагом нашего интернет-издательства…

И что вы думаете?

Все! Все! Выполнили свои обязательства – постройнели! Кто как. Кто-то бегал, кто-то правильно питался, неважно. Важно, что все постройнели. А если бы не декларации, сколько бы мы ещё носили на себе эти лишние 52 кг? – столько мы скинули вшестером в общей сложности.

Упражнение: самое время вспомнить вашу цель. Ведь не зря же вы начали читать эту книгу! Итак, напишите свою декларацию, вы можете писать её на листе бумаги, можете у себя на страничке в соцсетях. Можете даже видеообращение записать и пообещать. Но только обязательно назначьте наказание. Причём наказание должно быть не чисто символическим. А именно конкретная вещь, которую вы в обычной жизни не сделали бы ни при каких обстоятельствах.

Это как в сказке про братца-кролика: «Только в терновый куст не бросай». А терновый куст был его домом. Так вот, ваша цена слова не должна быть терновым кустом, это должна быть реально такая вещь, которая не даст вам слиться. А я помогу. Ниже список изощрённых наказаний:

* постричься налысо;
* набить монобровь;
* покрасить волосы в синий цвет;
* сделать эротическую фотосессию и выложить фото в соцсети;
* неделю ходить на работу в одном купальнике;
* уволиться с работы и устроиться дворником или посудомойкой в ресторан.

Ну ход мыслей вам понятен: чем изощрённей будет ваше потенциальное наказание, тем больше шансов, что вы не сольётесь и выполните обещанное. Можете добавляться ко мне в друзья и присылать ссылки на свои публичные обещания. Я буду вас поддерживать.

> Результат прочтения этой главы: написана декларация с чётким дедлайном достижения цели и назначена цена слова. Для начала это может быть не слишком глобальная цель. Начните с малого, чтобы потренироваться. Например, если вы хотите заработать миллион рублей, то разбейте эту цель на подцели. К примеру, заработать сто тысяч рублей за месяц и т. д. И напишите декларацию по достижению этой мини-цели в рамках вашей глобальной цели. Или решили постройнеть на 10 кг – поставьте цель скинуть за месяц три. Потом ещё три и так далее.

А дальше поговорим о том, почему мы сливаемся.

Почему мы сливаемся

«Как мотивировать себя что-то делать? Да никак. Оставайся в жопе». Артемий Лебедев

Бывало ли у вас такое, что начинали что-то делать с воодушевлением, но быстро остывали, проходило так называемое вдохновение, уходила куда-то мотивация? У меня часто такое происходит. И почему, как вы думаете? Ответ прост – мы договариваемся с собой. То есть позволяем себе слиться.

Поэтому, когда в очередной раз захотите договориться с собой – под благовидным предлогом бросить начатое на полпути или вовсе не начинать, вспомните Лебедева (его цитата вынесена в начало этой главы). Мне этот девиз очень помогает. И неважно, каков мотив – получить удовольствие или избежать боли. Если ничего не делать, так и останешься там, где есть.

И вторую гениальную фразу мне сказала дочь, когда я пыталась объяснить ей, что в идеале цель школы – не научить детей чему-то, а научить учиться. На что дочь мне ответила: «Ага, это примерно как: лень победить можно, но лень?» Это также в точку!

Проблема пассивного жизнепрепровождения (если можно так сказать) людей даже не в том, что они не хотят делать, а в том, что они даже не хотят хотеть. Им и так хорошо. Но вы, скорее всего, не из их числа, раз читаете эту книгу. Как говорит Радислав Гандапас: «Не выходи на мороз, сиди возле своей батареи».

Расскажу историю, когда я не позволила самой себе договориться с собой.

В университете у нас была медицина. Мы проходили терапию, хирургию и другие предметы. Все эти предметы не были профильными, а были в качестве дополнительного образования включены в основную программу. Так вот, на медицинской кафедре была такая система, что если студент посещал все лекции и практические занятия в течение семестра, то оценки и зачёты ему ставили автоматом. Если же были пропуски по любому из предметов – сдать экзамен было очень сложно по всем. Да и это нужно сдавать к основной программе плюс семь дополнительных предметов.

Каждый здравомыслящий студент стремился получить оценки и зачёты по медицине автоматом. Я тоже твёрдо решила не сдавать медицину, а посещать все занятия и получить зачёты и оценки по экзаменам автоматом. Но так как в студенческие годы мы живём весело от сессии до сессии, то, конечно, мы постоянно гуляли по ночам, ходили в ночные клубы или просто зависали в общаге.

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.