

18+ Марианна Ланская

Мощные
инструменты
для старта
и развития

14

максимально
эффективных
способов

РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕЙ
ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Марианна Ланская
14 максимально эффективных
способов реализации целей
для предпринимателей.
Мощные инструменты
для старта и развития

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43017856
ISBN 9785005002730*

Аннотация

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. Если вы целеустремленный и предприимчивый человек, если вы хотите стать счастливым и реализованным, уметь ставить цели и достигать их в установленные сроки, жить в соответствии с вашей главной мечтой, уметь соединять в единую мощную силу вашу духовность и материальные достижения, то эта книга для вас! Эта книга объясняет простым доступным языком сложные понятия устройства нашего мира, действие законов реализации желаний

и дает вам простое пошаговое руководство, готовое к действию прямо сейчас.

Содержание

Введение	7
Пять основных шагов по реализации целей для начинающих предпринимателей	11
Часть первая	11
Глава 1.	13
Выяснить, что я люблю больше всего делать	13
Выяснить, что я умею делать лучше всех	23
Выяснить, чем я могу быть полезен человечеству	29
Определить, какой стиль жизни мне больше всего нравится – эпохи, страны, культуры, антураж, стили	35
Выбрать для подражания несколько примеров удачливых предпринимателей	41
Очертить круг проблем общества, которые меня волнуют – личные, семейные, общественные	45
Глава 2.	52
Я хочу реализовать мою идею для друзей, семьи, школы, преподавателей, для себя самого	52
Я хочу реализовать мою идею для	60

узкой аудитории профессионалов или интеллектуалов	
Я хочу реализовать мою идею для широкой массовой публики	64
Я хочу реализовать мою идею для будущих инвесторов	69
Я хочу реализовать мою идею для всех международных форумов, конференций, выставок	73
Глава 3.	79
Выбор генеральной линии реализации идеи – что я хочу сказать миру, что волнует, о чем не могу молчать, что хочу изменить, чем хочу помочь, что сделать лучше	79
Создать мой главный продукт – двигатель реализации идеи	88
Создать системную структуру действий реализации идеи	97
Прописать детали	102
Прорисовать планы и схемы	105
Глава 4.	111
Выбор команды для делегирования технической части	111
Конец ознакомительного фрагмента.	116

**14 максимально
эффективных способов
реализации целей для
предпринимателей
Мощные инструменты
для старта и развития
Марианна Ланская**

© Марианна Ланская, 2023

ISBN 978-5-0050-0273-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Дорогой читатель!

Я рада приветствовать вас на страницах этой книги. Приглашаю вас в увлекательнейшее путешествие по полям вашего сознательного и подсознательного разума.

Если вы открыли первые страницы этой книги, то, возможно, вы лелеете дорогую для вас цель, или даже несколько целей, и очень хотели бы их реализовать, но не знаете, с чего начать это замечательное путешествие к вашей заветной мечте!

Очень вероятно, что вы уже пытались сделать первые шаги на пути к своей цели, но на каком-то этапе столкнулись с непреодолимыми трудностями, страхами, сомнениями в себе и прекратили попытки.

Может также случиться, что вы оказались на перепутье и не знаете, куда дальше идти. Вы хотите сменить работу или направление деятельности, вы понимаете, что до сих пор занимались не своим делом и хотите узнать, каков же ваш истинный путь.

Здесь, в этой книге, находится решение ваших проблем. Эти 400 страниц кардинально изменят вашу жизнь и ваше отношение к вам самим, к вашим целям и ко всем возника-

ющим на вашем пути препятствиям.

Вы научитесь понимать себя, что вам действительно нужно в жизни для того, чтобы постоянно испытывать радость и удовлетворение, и научитесь этого достигать. Нет нереализуемых целей, есть цели не ваши или неправильно поставленные.

Вы научитесь правильно выставлять приоритеты в иерархии ваших целей, следуя вашей главной мечте. Остальное – это уже вопрос техники и стратегии. Мы в этой книге научим вас выстраивать беспроегрешную стратегию, которая обязательно приведет вас к вашей цели. Мы вместе с вами выстроим правильные временные рамки для реализации именно вашей уникальной цели.

В первой части книги мы пройдем по пяти основным шагам реализации цели, а во второй части книги вас ждет сюрприз – я буду с вами делиться своими секретными техниками и наработками, о которых я впервые рассказываю читателям. Эти техники позволят вам повысить вашу личную эффективность в 10, а то и в 100 раз! Для вас не будет ничего невозможного: решили, сделали!

И обязательно, в самом конце книги мы рассмотрим, как научиться радоваться результатам ваших трудов. Для многих людей это оказывается самой трудной задачей. Вы научитесь ставить цели, достигать их и быть постоянно счастливым человеком, жить в гармонии со своей главной мечтой жизни.

Если вы дочитаете книгу до конца, то получите ответ на самый главный вопрос вашей жизни – в чем смысл жизни. Это будет совокупностью всех озарений, которые вы прочувствуете, читая страницы этой книги. Вы станете человеком, уверенным в себе и своих желаниях, вы позволите себе желать того, о чем лишь смутно догадывались в ваших снах. Вы перейдете на новый качественный уровень жизни, только позволив себе мечтать и желать.

После этого вы сможете качественно распланировать все свои действия так, что ваша мечта станет вашей реальностью. Вы научитесь материализовывать ваши желания. Вы станете Волшебником вашей постоянно радующей вас жизни!

Вы будете получать подарки от Вселенной, вам все время будет дуть в спину попутный теплый ветер, и наполненные радостью секунды растянутся в вечность восхитительного приключения вашей жизни! Я знаю, я пережила сама, и не раз, эти волнующие моменты сопричастности с Тайнствами Подсознания.

Я желаю вам скорейшего ознакомления со всеми материалами, которые я предлагаю в этой книге. Держите под рукой блокнот или стопку белой бумаги. Записывайте, зарисовывайте, переводите описания в схемы, сначала те, что предлагаю я в качестве примера, а потом адаптируйте их к вашим целям. Записывайте все озарения, которые у вас обязательно появятся.

У вас откроется потайная дверка в ваше подсознание, которую я помогу вам открыть лишь тем фактом, что сама умею это делать. Это будет сквозным текстом всей книги. Делайте списки, не торопитесь. Пишите тогда, когда в голову неожиданно приходят идеи. Вставайте ночью и пишите, если голова полна новыми, никогда ранее не приходившими мыслями – это нормальный процесс. Ваш мозг заработает круглосуточно.

Пока я писала эту книгу, меня саму посетило такое количество озарений, что я начала задумываться о волшебном могуществе творческого процесса. Мне впервые удалось соединить воедино духовное и материальное таким неожиданно простым способом, что я почувствовала необычайный трепет и восторг, который сопровождал меня все время написания книги. Этим волшебством я делюсь с вами в первый раз в жизни!

Теперь и вы – хозяин вашей жизни, ваших мечт, идей, целей, их материальной реализации! Поднимайтесь на борт уплывающего к вашей мечте волшебного корабля и становитесь его капитаном! В путь, друзья!

Пять основных шагов по реализации целей для начинающих предпринимателей

Часть первая

«Наша жизнь улучшится лишь тогда, когда мы начнем рисковать, и самый первый риск, на который мы должны пойти, это стать честным с самим собой», Уолтер Андерсон

Мы отправляемся в путешествие. Вы готовы? В первой части книги мы с вами рассмотрим, как, управляя своей собственной системой, то есть собой, как человеком во всех его разнообразных проявлениях, вы сможете управлять событиями вашей собственной жизни. И выстраивать их так, как вам будет удобно, так, чтобы они соответствовали вашему предназначению, вашей мечте и вашим желаниям.

Вы научитесь мечту превращать в цель, ваши идеи станут обрывать плотью и вы быстро заметите, что ваши цели реализуются.

Вы сможете правильно их выстраивать во времени, чтобы ваша главная цель всей вашей жизни вела за собой все остальные так, чтобы цели не мешали друг другу реализовыв-

ваться и не тянули вас в разные стороны, как «лебедь, рак и щука» из известной басни.

Вы научитесь широко смотреть на всю свою жизнь, на свой опыт, его систематизировать, понимать, в чем вы лучший и незаменимый на этой земле, и чем вы можете внести свою скромную лепту в историю развития человечества. Ведь каждый на своем уровне по-своему незаменим, ценен и безусловно необходим людям на нашей земле. И каждый может по-своему оставить след в истории.

В этой части мы увидим, как понять свое истинное самое ценное место на земле, без пафоса и излишнего волнения. Все окажется гораздо проще и приземленнее вначале, но именно это осознание своей сопричастности с миром вам даст необходимые силы, чтобы раскрыть крылья и взлететь так высоко, насколько позволит вам ваше воображение. Не обламывайте себе крылья!

А если и упали, сломались в жизненных бурях, найдите в себе духовные силы, соединитесь с силой природы и земли, и начните взлетать заново, вспомнив о своей самой главной мечте.

Глава 1.

Понимание, кто я и зачем я хочу реализовать в жизни свою идею

Выяснить, что я люблю больше всего делать

«Важно не уметь падать, важно уметь подниматься вновь и вновь!», Ариарамна, царь Парсы, 465 век до н.э., из неопубликованного

Мы неспроста начнем это увлекательнейшее путешествие по полям и весям вашей мечты именно с вас, дорогих и любимых! Ведь наша Вселенная начинается внутри нас. Мы сами частенько забываем, в угоду окружающим нас мнениям, о том, кто мы, что мы любим, что мы хотим, что нам нравится, какие у нас жизненные приоритеты.

Вы, думаю, не раз замечали, что ради ваших близких, ради любимых или детей, вы все больше и больше отдаляетесь от той сути, которой вы являетесь. Вы задвигаете все дальше и дальше ваши истинные желания и мечты. И лишь иногда, чаще всего в ваших снах, ваши мечты беспокоят вас, напоминают о себе. А проснувшись, вам уже некогда, нужно бежать выполнять все ваши ежедневные обязанности. Ведь так?

Но наступает в жизни такой момент, когда идти по проторенной дорожке становится настолько невыносимо, что жизнь начинает блекнуть, терять весь свой смысл и вы уже сами себя не узнаете. Вы стали совсем не тем человеком, о котором вы всегда мечтали. Вы так далеки от своей истинной цели, что вам становится невыносимо грустно от мысли, что все было сделано зря, все было сделано не так, но вернуться в то прекрасное прошлое, когда можно было все начать по-новому, уже никак нельзя!

Скажу вам честно – можно! Можно вернуться в тот прекрасный момент, когда ваша мечта еще ярко сверкала перед вами и освещала вам жизненный путь! Это не очень просто, нужно сделать над собой некоторое усилие, но в принципе такое возможно.

Почему я с такой уверенностью об этом говорю? Потому что сама проделала этот путь. Шла к мечте, потом остановилась, развернулась, и пошла в другую сторону, потом еще долго пыталась выйти на путь моей мечты, но дорожка уводила меня все дальше и дальше в темный лес сомнений и поисков. Но, блуждая так, реализовывая свои и не свои цели, реализовав большое количество разных целей, больших и маленьких, я, наконец, пришла к тому замечательному месту, где я вновь встретила со своей мечтой.

И стала реализовывать уже мою самую главную истинную цель, позволяющую мне наилучшим образом быть полезной человечеству, то есть попросту говоря, людям, посредством

моего истинного, одной мне присущего уникального таланта. Делая то, что я умею делать очень хорошо.

Я вспомнила и переосознала весь мой путь поиска и возврата к мечте, вспомнила все, чем пользовалась на моем пути, все, что мне помогало, что мешало. И я готова поделиться всеми этими знаниями с вами. Если вы еще в начале своего пути – еще лучше! Берите эти методы и используйте их, идите прямо туда, где находится ваше процветание и радость жизни. Не тратьте годы на сомнения и поиски. Вы сможете пойти гораздо дальше и подняться гораздо выше, зарабатывать достойные деньги и внести свое веское слово в историю нашей цивилизации. Думаю, каждый человек этого хочет.

С чего начнем? Давайте погрузимся в глубины вашего разума и поинтересуемся, кто вы есть такой? Что вы больше всего любите делать? Давайте начнем с самого простого. Самое большое количество времени человек проводит на работе. Он о ней думает, печется, волнуется. Почему? Потому что его гонит вперед страх выживания. Человеку свойственно бояться оказаться без дома, еды и средств выживания. Самая первая насущная нужда человека – это необходимость безопасности. Все остальное уже потом. Поэтому мы ходим на работу, зарабатываем деньги и обеспечиваем себе минимум безопасности. Оттого работа занимает в нашей голове достаточно обширное место. С нее и начнем.

Давайте подумаем вместе, что вы любите делать больше всего, когда вы находитесь на работе. Если вы любите са-

му работу, то вам очень повезло. Перечислите для себя все действия, которые вам приносят удовольствие и радость. Все абсолютно, от самых мелких ежедневных, до крупных, глобальных. К примеру, вы можете любить чертить планы, потому что вы перфекционист, и точность до десятой доли миллиметра вызывает у вас необычайный экстаз.

Когда я работала театральным художником, а я проработала в этой карьере 17 лет, я обожала прямые параллельные линии! Точность я могла определить на глаз уже после нескольких лет практики. В этой профессии было много и рутинных дел, как клейка макета, которые я делала, но через силу. А вот видеть на бумаге и на сцене идеально параллельные линии было для меня на грани восторга. Я могла любоваться ими бесконечно. Смешно, да? Так и вы, можете что-то очень простое любить в своей ежедневной работе, что позволяет вам работать на этой работе годами и даже десятилетиями. Это могут быть очень разные вещи. Запишите их все в длиннейший список. Все подряд, без классификации. Просто вспоминайте все то, что вы любите в своей работе.

Это могут быть и очень глобальные вещи. Мне, как театральному художнику, нравился процесс перерождения крошечного картонного макета, сделанного мной, в огромные дворцы индийских вельмож! Вдруг мое творение становилось в разы больше меня, грандиознее, внушительнее. Я могла представить себя царевной в моем дворце! Позже, когда я стала работать со своим подсознанием, я открыла для себя

такой интересный факт: в одном из своих воплощений я была, оказывается, одним из царей персидской древней империи, существовавшей в VII – II веках до нашей эры. Потрясающе, да? Вот откуда, оказывается, моя любовь к дворцам, которые я строила на сцене.

Вы тоже можете испытывать острое восхищение от чего-то важного, имеющего непосредственное отношение к вашей работе. Может быть, причастность к большому проекту. Может, вы, чертя какую-нибудь лопасть турбины, ощущаете себя сопричастным построению огромного космического лайнера, который откроет для вас новые миры. И вы, водя карандашом по бумаге, мечтаете об этих восхитительных планетах? Это тоже именно то, что вы любите в своей работе.

Вы можете любить и более земные вещи – вашего начальника, то, как он ведет бизнес или как говорит по телефону. Или присутствие ваших коллег. Важны и ваши действия, и ваши ощущения, и ваши мысли при этом. Пишите длиннейший список!

Представим, что вам ваша работа ну совсем не нравится. Тогда подумайте, что вы любите делать в перерывах? Попить кофе? Посудачить? Рассказать пару баек коллегам? Показать свое новое платье?

Ну а если работа совсем утомила, и ничего-то в ней не радует? Тогда вспомним ваш последний отпуск. Что вы любите делать в отпуске? Куда ездить, где бывать? Кто-то сразу

садится на самолет и летит знакомиться с другими странами и культурами, а кто-то бежит закупать лопаты в супермаркете и мчится с одной мыслью, как бы поскорее починить покосившийся забор! А кто-то любит и то и другое. Любит разнообразие впечатлений. Мне нравится и в земле покопаться, и куст какой-нибудь пересадить на приусадебном участке, и, помывшись в баньке, поехать в город, надеть шикарное платье и поблистать на премьере. А что нравится делать вам, когда вы свободны?

Мы посмотрели, что вы любите делать и что уже когда-либо делали. Но на этом ведь ваши желания не заканчиваются. Давайте помечтаем, ни в чем себе не отказывая, что вы любите делать, но никогда этого не делали. Помочь могут ваши сны. Они вам подсказывают о ваших потайных желаниях. Я, например, люблю летать по разным планетам и посещать разные цивилизации. В своем воображении, конечно! В детстве я любила рисовать пейзажи разных далеких планет, их обитателей и придумывать для них разные истории. Когда я вспомнила этот факт своего детства, я открыла для себя новую профессию! Но об этом мы поговорим позже.

Пока просто фантазируем и записываем все то, что бы мы в идеале хотели делать. Не только по планетам летать, но и, к примеру, каждое воскресенье устраивать шикарный обед для всех друзей или семьи. Или подарить какой-нибудь роскошный подарок своей супруге или супругу. Или спокойно посидеть с удочкой на середине озера. Или построить заго-

родный дом. В общем, дайте волю своей фантазии и зажатым годами желаниям.

Есть еще один тип желаний. То, что я хочу делать, но боюсь! Я хочу съездить искупаться в Амазонке, но боюсь аллигаторов. Я хочу сделать новую прическу, но боюсь критики мужа или мамы. Очень многие люди отказывают себе в том, что они очень хотят сделать только из-за страха не понравиться, быть осужденным. Показать транжирой или безответственным человеком.

Как же? На даче крыша течет, а он в Пампасы на лошади кататься собрался! Сидит человек на крыше, чинит ее, а перед глазами одни Пампасы. Так можно и всю жизнь на крыше просидеть, мечтая о Пампасах! Или так и не сводить своего ребенка в театр. Много чего мы не делаем. А почему? А потому, что нас захлестывает чувство стыда. Даже тогда, когда мы посмели только подумать о чем-то.

Чувство стыда и чувство вины – это самые тяжелые человеческие эмоции, не позволяющие нам не только делать то, что мы по-настоящему любим, но и даже думать или мечтать об этом. Мы загоняем все эти желания и мечты глубоко в наше подсознание. И наша задача сейчас достать их оттуда. Почему и откуда берутся эти тяжелейшие эмоции, мы рассмотрим в отдельной главе, посвященной родовой памяти. А пока давайте просто вспоминать все, о чем мы запретили себе думать.

Если начнут захлестывать эмоции, подниматься давление

и учащаться ваш пульс только при мысли о некоторых вещах, в конце этой книги есть упражнение на то, как справляться с эмоциями. Сделайте его и продолжим углубляться в недра вашего подсознания.

Теперь давайте вспомним все то, что вы любите делать, но у вас на это нет денег. То есть, к примеру, я люблю пробежаться на закате по шелковистому песочку на острове в океане, но у меня нет денег на самолет. Или я люблю ужинать каждый день в шикарном ресторане, но у меня хватает только чтобы кофе попить один раз в месяц. Или я люблю ботинки из натуральной кожи, но у меня денег только на шлепанцы. И так можно зайти далеко в дебри! Идите, не бойтесь! Мы скоро оттуда выйдем.

Теперь, если вы любознательны по природе, вы любите чем-то интересоваться. О чем-то читать, смотреть, что-то искать, собирать, коллекционировать, изучать. Это тоже мы любим делать, и еще как любим! Как-то раз я прочитала на одном сайте размышления о русском человеке. Мне они очень понравились.

Дословно не помню, но перескажу своими словами: «Русский человек сидит у себя на даче, а душой объемлет весь мир! Он еще не позавтракал, а уже летит к компьютеру посмотреть, как там дела в далекой папуасской стране». И ведь правда, живя в разных странах, я не замечала такой большой любознательности у других народов. Нет такого размаха мысли, нет ощущения сопричастности со всей землей. На-

верное, у нас страна большая, и мы привыкли думать широкими категориями. А может, дело вовсе не в этом. А в желании постигнуть разумом весь мир и расширить границы сознания.

Еще важно сказать о том, что мы любим делать глобально и что любим делать ежедневно. Мы можем любить поливать цветы по утрам, а в то же время мы любим реализовывать грандиозные проекты, реализация которых поливу цветов не мешает. Мы можем любить годами идти к какой-то далекой, но уже поставленной нами цели, но одновременно с этим реализовывать другие, более мелкие цели, и каждый день любить прогуливаться в парке, наслаждаясь пением птиц.

Есть одна восточная притча. *«Один путешественник был принят в большом дворце. Путешественник спросил у хозяина дворца, как ему удалось построить такой прекрасный дворец и быть всегда счастливым человеком? Хозяин дал путешественнику золотую ложку, наполненную доверху оливковым маслом, и сказал: «Ты должен пройти по всем залам дворца, любуясь красотой и не расплескав ни одной капли масла». Путешественник очень старался, но никак не мог делать и то и другое одновременно. В конце он спросил у хозяина дворца, в чем же смысл этого опыта? Хозяин ответил: «Ты должен восхищаться всеми богатейшими дарами, которые предлагает тебе мир, не упуская из внимания все самое важное в твоей жизни». Это и есть секрет процве-*

тающей и счастливой жизни».

Поэтому мы не можем удовлетвориться только мелкими ежедневными радостями, или ставить перед собой только маленькие, легко реализуемые цели. Нам нужно создать себе целую «матрешку» совместимых целей, чтобы заряд энтузиазма никогда не покидал нас.

Я вспоминаю, как мне было плохо и невыносимо одиноко, когда я, наконец, реализовала свою главную мечту того периода. Я поставила свой спектакль как художник-постановщик в большом оперном театре Сеула. Я была на пике карьеры, мне рукоплескали тысячи восхищенных зрителей, я стояла замороженная на сцене огромного театра и ко мне летели возгласы «Браво!» и цветы. Но я была несчастна. Так как у меня больше не было мечты! Она была уже реализована мной! Нельзя оказываться без мечты. Нужно сделать так, чтобы вас всегда грела большая мечта, а в свете ее реализовывались бы все более простые цели.

Поэтому мы всегда должны держать в голове то, чего бы нам очень-очень хотелось. Даже если это и вовсе нереализуемая мечта. Если такой нет, читайте писателей-фантастов. Они вам много чего смогут предложить. Тем более что все самые смелые мечты отдельных людей складываются в одну большую мечту человечества, и оно рано или поздно их все-таки реализовывает. Давайте поучаствуем в этом процессе.

По прочтении этого небольшого раздела у вас уже должно быть ощущение того, что вы любите больше всего на све-

те. Должны начать вырисовываться какие-то приоритеты, какие-то группы интересов, желаний. Вы уже начинаете немного осознавать, кто вы и что вами движет. Но это еще не все. Вам еще нужно определить один немаловажный аспект – что вы умеете делать лучше всех! Этим мы и займемся в следующем разделе.

Выяснить, что я умею делать лучше всех

«Чтобы построить мечту, позволь ей построить тебя», Сальвадор Даниэль Ансигерис

Давайте теперь посмотрим, как мы можем понять, что именно мы умеем делать лучше всех? Что это значит? По законам Вселенной мы приходим в этот мир с каким-то уникальным талантом, с каким-то набором определенных врожденных желаний, которые прямо соответствуют нашим способностям. То есть мы не можем желать того, что теоретически не могли бы реализовать.

Желания и способности нам выдаются в одном пакете. А способности наши соответствуют нашим физиологическим данным. К примеру, человеку, любящему музыку, дается уникальный слух, который может существовать только благодаря отлично настроенному с рождения слуховому аппарату. Развить слух возможно, но не настолько, чтобы иметь способности создавать симфонические произведения.

Соответствием желаний, способностей и физиологиче-

ских данных плотно занимается одна из ветвей современной психологии. Мы коснемся этого вопроса лишь вскользь, чтобы понять суть, как это работает. К примеру, вы очень любите любоваться закатом. Вам для этого даны способности отличного художника, пейзажиста, художника по свету, дизайнера, писателя, сценариста, режиссера и еще сотни профессий, связанных с аппаратом зрения.

В приложении вы найдете список 100 профессий визуалов, который я как-то решила составить. Мой сын сказал мне однажды: «Мне очень не повезло в жизни! Я – визуал! Я никем больше не смогу стать, кроме как живописцем, а живописцы сегодня никому не нужны!» Я сначала поверила ему и расстроилась, а потом создала список из 100 профессий, связанных с визуальными способностями. Тут и дизайнеры, и писатели-фантасты, и парикмахеры, и фотографы, и инженеры-строители, и создатели подводных городов, и много-много других профессий. Профессию живописца я вписала последней.

То есть зрение – это все, что связано с мозговой деятельностью, с памятью, визуализацией, воображением, интуицией, предсказанием, творчеством, решением сложных задач, поиском логических построений, созданием будущего. Это, как оказалось, самые удачливые люди, которые могут создавать и строить будущее. Так что, если вы мечтаете о будущем, вы – визуал, и у вас есть способности к реализации этого будущего и есть физиологический орган, который работа-

ет лучше, чем у остальных людей.

Так можно пройти по всем органам чувств. Люди, любящие движение и массаж, и все, что соприкасается с кожей, это кинестетики, имеющие очень чувствительную кожу, как орган чувств. Люди, которые любят вкусно поесть, поговорить, попеть, приготовить что-то особенное, имеют способности тонкого вкуса и свободной речи, обладают органом вкуса.

Люди, которые любят запахи, парфюмерию и стратегическое мышление, имеют способности к созданию запахов и к созданию новых стратегий, имеют орган обоняния. Люди, которые любят движение и спорт, а также физические нагрузки, имеют способности спортсменов или рабочих-строителей, или рабочих в сельскохозяйственной продукции, они имеют орган мышц более развитый, нежели у остальных людей.

Также есть люди, любящие образование и сидячий образ жизни, позволяющий им сосредотачиваться и концентрироваться, у них есть способности к преподаванию и науке. А люди, которые любят завоевывать территории и искать неизведанные пути, руководить и вести за собой толпу людей, имеют способности к разведке неизведанного, созданию нового и к руководству. Два последних имеют также соответствующие органы.

Почему я так подробно об этом говорю? Потому что не нужно бояться своих желаний. Если вы что-то любите, то

в вас заложены с рождения способности к реализации именно этих желаний. Система человека безупречна по своему замыслу.

Давайте теперь посмотрим, в чем вы высокий профессионал? Запишите все профессии, где вы действительно преуспели. Список может состоять из всего одного или нескольких наименований, но мы его расширим. Посмотрите и вспомните, за что вам уже платили хорошие деньги? Где и когда вы были дорогим ценным специалистом. Даже если это было очень давно и вы уже этим не занимаетесь.

Вспомните все, чем вы занимались в жизни. Вы могли быть отличным бухгалтером, а потом разочаровались в начальнике и стали парикмахером. Или занимались спортом, но из-за травм стали тренером или часовщиком. Запишите именно то, в чем вы чувствовали себя лучшим из лучших. Не то, чем вы занимались ради выживания.

Вспомните также, в чем вы были лучшим в школе? Вы могли быть отличником по математике и физике, а впоследствии стали художником, и к физике больше не возвращались. Тем не менее вспомните, какие предметы вы любили больше всего.

Если вы еще только закончили школу или институт, посмотрите, в каких предметах вы больше всего преуспели и где это было для вас легко. Где вас хвалили, вами восхищались преподаватели. У вас так не было, что вы решали задачки быстрее преподавателя? Или преподаватель сам спра-

шивал у вас совета и часто давал вам слово, просил подготовить доклад. Это все относится к тому, что вы умеете делать лучше остальных людей.

Могут быть такие вещи, к которым вы ощущаете явное пристрастие. Например, вы всю жизнь работали программистом на заводе, а потом вдруг неожиданно для себя стали отличным садоводом и вы обожаете это делать.

Или вдруг, после закрытия бизнеса вы сели за руль автомобиля и поняли, что это самое замечательное занятие на свете. Или после 30 лет в академии наук вы вышли на пенсию и стали заниматься внуками, и вдруг осознали, что всю жизнь хотели заниматься с детьми.

Или вас непреодолимо к чему-то тянет, но вам не разрешают этим заниматься, гонят в институт, а вы хотите собирать и разбирать мотоциклы. Запишите все, к чему вас непреодолимо тянет.

Вспомните также все то, что вызывает у вас такой энтузиазм и вовлечение в работу, что вы забываете о времени, вы чувствуете воодушевление и радость, когда занимаетесь этим делом. Когда вы заканчиваете делать что-то, вы уже хотите вернуться к прерванному делу и вас от него сложно оторвать. Вы прекрасно концентрируетесь на этом деле, тогда как вы вечно рассеянны в другом.

Вы можете также ощущать сопричастность с историей, чувствовать, что участвуете в большом деле, создаете совместно большой проект, и это вас воодушевляет. Вы неза-

менимый работник в этом деле и вас очень ценят коллеги. От вас ждут многого. Вспомните, чем вы могли бы в себе гордиться и что бы вы передали своим детям из своих умений и навыков?

Вспомните, когда вами восхищались другие люди? Именно не хвалили свысока, и не выказывали свое одобрение: «Молодец, справился!». А именно восхищались и вами, и тем, что вы делаете.

Этих навыков, умений, знаний, профессий может быть очень много, а может быть и только одна. Но не может быть ни одной. Такое просто невозможно. Если человек говорит, что он не талантлив, это значит, что он просто не осознал до конца, что он умеет делать лучше всех.

Нам часто навязывают образ «успешности». И она должна обязательно быть в кругу медийных профессий: актеров, политиков, спортсменов, писателей. Но не всем нужно быть актерами и спортсменами! Кому-то достаточно вырастить свою уникальную розу и войти в историю человечества тем, что эта роза порадует глаз всех, кто на нее посмотрит.

Искать нужно сначала в самом простом и обыденном, а потом уже подниматься мыслью в высокие сферы. Если вы талантливы в чем-то простом, то вы обязательно, рано или поздно, достигнете высот в этой сфере. Это будет лишь вопрос времени и стратегии.

Выяснить, чем я могу быть полезен человечеству

«Все началось с того, что я огляделся по сторонам и, не увидев автомобиля своей мечты, решил сконструировать его сам», Фердинанд Порше

А теперь самое интересное! Теперь нам необходимо сопоставить оба списка, один очень длинный, а другой очень короткий. Вам нужно выяснить, в чем то, что вы любите делать больше всего и то, что вы умеете делать лучше всех, совпадает между собой.

Подумайте, что вы можете делать, любя и умея одновременно. Вы можете любить больше всего ухаживать за садом, и уметь лучше всех рассказывать, как это делается. Вот вам и готовое занятие: ведите курсы садоводства. Можете это делать и на своем садовом участке среди соседей, а можете и на гораздо большую аудиторию создать свой информационный канал по теме садоводства. Важно, чтобы ваше дело очень четко вписывалось в оба списка ваших умений и ваших предпочтений.

Вы можете любить наблюдать за звездами по ночам и уметь отлично составлять карты. Вы можете стать звездным картографом. Или вы можете уметь снимать отличные фильмы, умеете обращаться с камерой, но при этом любите путешествовать и открывать для себя новые страны и цивили-

лизации. Вы можете стать фоторепортером археологических раскопок, или сами можете создавать сюжеты о своих путешествиях.

Подумайте и придумайте несколько профессий, возможных для реализации этих конкретных дел. Их может быть несколько. Вы можете любить космические приключения и хорошо разбираться в инженерных особенностях космических кораблей. Тут вариантов профессии может быть несколько, на разных уровнях сложности: к примеру, вы можете стать космонавтом, или стать инженером-разработчиком, или писателем-фантастом, или кинорежиссером космических одиссей. Попробуйте помечтать и ни в чем себя не ограничивать.

Не страшно, если у вас не хватает пока каких-то дополнительных навыков. Вы их сможете приобрести дополнительно, сделав свою идею своей целью. Но к этому мы придем чуть позже. Пока просто набираем круг дел и возможных профессий, исходя из тех возможностей, которые нам подарила природа.

Мы можем очень сильно удивиться и заметить, как сильно мы себя все предыдущие годы ограничивали. О многих вещах и мечтать было страшно. Я, к примеру, долгие годы считала всех кинорежиссеров полубогами, небожителями. Пока сама не познакомилась с процессом создания фильмов. Все оказалось гораздо приземленнее. Возможность стать кинорежиссером стала более осязаемой и могла при желании

стать моей целью. Одной из моих целей.

Ведь вы можете одновременно делать много разных дел. Они могут дополнять друг друга, и они могут не совпадать по времени реализации. К примеру, вы хотите однажды стать успешным предпринимателем в области новейших технологий. Это ваша самая большая далекая цель. Вы можете к ней идти годами, десятилетиями.

Но параллельно с этим, вы можете стать инженером, добиться признания в этой области. Это уже более близкая к вам цель. А до того, как станете инженером, можете вполне быть отличным строителем своей собственной дачи. Разработчиком вашего уникального сарая. А пока вы разрабатываете вашу идею постройки сарая, вы можете продавать деревянные балки в строительном магазине. Или, наоборот, изучать в институте сопротивляемость материалов. Все эти цели взаимосовместимы. Одна цель ведет за собой другие и их реализации не мешает.

Тут важно, чтобы не возникало противоречия. Чтобы реализация одной из целей не мешала реализации всех остальных, более далеких. Иначе вы к ним никогда не сможете прийти. Например, вы любите ухаживать за детьми и одновременно вы любите путешествовать. Вы прекрасно справляетесь со всеми домашними делами и также умеете вести переговоры на разных языках. То есть вы можете свободно быть мамой-домохозяйкой и коммерческим агентом для большой мультинациональной компании.

Тут возникает противоречие по фактору времени вашей включенности в ваши цели. Ежедневно вы можете либо спокойно сидеть дома, либо путешествовать. Вы не можете быть и там, и там одновременно. Одна из целей будет буксовать. Если вы все-таки хотите реализовать обе цели в своей жизни, и хотите заниматься и тем, и тем одновременно, вам нужно очень четко расставить приоритеты – это я реализовываю сейчас, а это потом.

Допустим, вы решаете, что пришло время вырастить детей, и на этом концентрируете все свое внимание в течение 20 лет. Но в голове держите вашу цель стать однажды коммерческим агентом и путешествовать. Сидя дома, в течение 20 лет вы готовите себя к будущей цели, обзаводитесь необходимыми знаниями, навыками, умениями. Изучаете компанию и сферу будущей деятельности, тренируетесь в продажах онлайн. И, когда время приходит, и дети вырастают, вы готовы к реализации следующей цели. Реализовать их одновременно было бы невозможно. Это тот случай, когда ваши дела совершенно несовместимы друг с другом.

Но ведь есть и совместимые цели. Мы многое можем делать, одновременно держа в голове что-то более объемное и важное, или сложное в реализации. Например, сегодня я учусь маркетингу и продажам, и думаю открыть интернет-магазин, но это только промежуточная цель для меня. Мне в одном магазине будет скучно. Я сразу держу в голове возможность расширения этой идеи и открытие магазинов

в других странах. И, как только мой уровень развития мне позволит, я эту следующую цель начну тоже реализовывать параллельно с реализацией первой. Они друг другу не мешают, а только помогают.

Например, у меня есть далекая, очень сложно реализуемая цель снять фильм по моему научно-фантастическому роману. Я могу решить ее реализовать прямо сейчас. Поехать в Голливуд, нанять сценариста, который по ней напишет сногсшибательный сценарий, нанять агента, который этот сценарий продаст продюсеру, завязать дружбу с известными актерами и сделать все, чтобы фильм вышел в кратчайшие сроки.

Но я также знаю, что на реализацию этой цели понадобится большой бюджет, которого у меня в данный момент нет. Есть одно золотое правило треугольника. Мы не можем одновременно что-то сделать быстро, дешево и хорошо. Мы можем реализовать только два параметра одновременно.

Треугольник возможностей

В случае с фильмом, быстрый вариант реализации цели будет очень дорогим. Я решаю, к примеру, что для меня фактор времени не важен, я могу реализовать эту цель и позже, но обязательно на самом лучшем уровне качества. Тогда я выбираю совсем другую стратегию реализации цели. Я продумываю, что я могу делать все это время, чтобы то, что я делаю, приблизило меня максимально к реализации моей цели. Я могу стать известным в другой смежной сфере, чтобы об-

легчить себе доступ к профессионалам нужного мне уровня.

И, к примеру, став уважаемой личностью в сфере коучинга, пригласить известного продюсера из Голливуда на мой международный семинар по успеху, и лично ему вручить мой научно-фантастический роман. С просьбой сделать из него фильм. Конечно, это очень долгий путь реализации цели, но достаточно верный.

Таким образом, реализуя одну из моих целей, я одновременно реализую и другую свою цель. Очень важно также себя проверить на то, что вы любите делать ежедневно. Если вы хотите стать однажды большим спортсменом, и ежедневно любите бегать трусцой и делать физические упражнения, то все отлично. Эта цель для вас.

А если для вас ежедневный бег – одно сплошное мучение, и вы хотите стать спортсменом, чтобы кому-то что-то доказать, забудьте об этой цели, она не ваша! Это цель того человека, которому вы хотите что-то доказать. Проверьте себя на это обязательно, прежде чем сделаете достижение чего-то своей целью.

Все ежедневные действия на пути к вашей цели должны вам доставлять удовольствие. Ваш путь обязательно должен быть приятным и радостным. Каждая большая цель разбивается на тысячи мелких ежедневных шажков, и они должны быть в списке того, что вы любите делать.

Чуть позже мы научимся разбивать цель на нужные этапы реализации и шаги, а пока просто проверяем, понравится ли

нам это делать или нет.



Определить, какой стиль жизни мне больше всего нравится – эпохи, страны, культуры, антураж, стили

– *«Если вы хотите иметь то, что никогда не имели, начните делать то, что никогда не делали»,*

Ричард Бах

Теперь посмотрим, как выйти из сферы интересов себя самого и что является центром определения вашей будущей цели или нескольких взаимосвязанных целей. Мы теперь поинтересуемся, как то, что я люблю делать и умею делать, то есть выбранный круг возможных профессий, может вписаться в более широкую среду моего обитания. Проще говоря, как я, с моими навыками и предпочтениями, могу вписаться

в окружающий меня социум.

Таким образом, мы выясняем для себя три важных составляющих нашего будущего успеха:

- Что вы любите делать больше всего на свете
- Что вы умеете делать лучше всех на свете
- Как, делая то, что вы любите и то, что вы умеете, служить человечеству

Давайте теперь посмотрим, к какому социуму у вас лежит душа. «Поэтому мы должны определить, какой именно социальный уровень соответствует вашим интересам и предпочтениям. Потому что у каждой социальной формации свои правила, стиль, коды. Вы не можете вписаться со своим предложением во все социальные группы одновременно. Если будете стараться понравиться всем, то никто вас за своих держать не будет. Когда вы уже станете той личностью, которая ведет за собой толпы людей и сама формирует свой социум вокруг себя, тогда вы сможете сами формировать свой стиль. Он к тому времени сам сложится. **Невозможно понравиться всем одновременно!**» – гласит древняя мудрость.

А пока вы растете, вам нужно еще куда-то вписываться, кого-то завоевывать, кому-то нравиться. Поэтому вам сразу нужно определить, кому вы хотите понравиться в первую очередь. Чаще всего это тот круг, который нравится вам самим. Который у вас вызывает восхищение и вам хочется стать его частью.

Социум состоит из очень разнообразных элементов:

- Где мы живем
- Как одеваемся
- Что едим
- Как путешествуем
- Как развлекаемся и отдыхаем
- О чем мечтаем
- Какими деньгами располагаем или хотим располагать

Давайте немного отвлечемся от обыденности, и подумаем, где бы вы хотели жить в идеале. Опишите для себя, можете письменно, можете устно, а можете просто закрыть глаза и просмотреть небольшой фильм: как вы бы хотели жить в идеальном обществе. Представьте, что вы писатель-фантаст и вам нужно создать идеальное общество будущего.

Идеальный антураж

У каждого из нас есть своя картинка идеального антуража нашей жизни. Кто-то мечтает о благоухающем саде, и его идеальная планета будущего утопает в шикарных, совершенно фантастических садах и парках. Кто-то видит города, в которых сады и парки растут прямо на строениях, походя на «Сады Семирамиды».

Кто-то любит высокотехнологичное общество и видит всюду снующие скоростные поезда, стеклянные башни, различные акведуки, развязки автострад на высоких сваях. А кому-то видится спокойное сельскохозяйственное общество, переселившееся в одноэтажные постройки на берегах

лазурных рек. А кто-то решил, что интереснее всего покорить океан и жить в городах на дне океана. Кому-то видятся дворцы, а кому-то хижины в лесу. У каждого своя сказка. Погрузитесь в нее.

Представьте все детали вашей там жизни, людей, которые вас окружают. Как они с вами взаимодействуют. Они очень общительны или оставили вас в покое, и вы можете предаться вашей любимейшей медитации. Они близко или далеко от вас. Вам они интересны, или вы равнодушны к их присутствию. Или вы предпочитаете общаться через возникающие из воздуха прозрачные экраны. Вы общаетесь «тет-а-тет» или сразу с очень большой аудиторией?

Скажу по секрету, что только очень немногим людям удастся придумать что-то такое, чего они в реальной жизни никогда не видели. Если у них очень сильно развит контакт со своим подсознательным творческим разумом, то они могут видеть свои инкарнации, прошлые и будущие, другие планеты и миры. Но в большинстве своем мы представляем себе идеальный мир из тех элементов, которые нам уже знакомы.

Поэтому, чтобы себе помочь, вспомните, какие исторические эпохи вам больше всего нравятся. Хотелось бы жить в XIX веке или в эпоху Персидской империи? Нравится цивилизация древней Вавилонии II века до н.э. или эпоха Наполеона во Франции?

Вспоминайте то, что приводит вас в восхищение. Во все

эпохи были страшные и трагические периоды. Мы сейчас не об этом. Представьте, как жили люди в спокойные и процветающие периоды. Что бы вы оттуда взяли в ваш идеальный мир?

Какие культуры и цивилизации соответствуют вашей системе ценностей? Когда и где, с вашей точки зрения, люди жили так, как хотелось бы вам. Где их самые главные жизненные ценности уважались и общество следило за этим. Это могут быть отдельные элементы, а не вся система.

Какие архитектурные стили вам больше всего нравятся? Среди каких построек, сохранившихся или полуразрушенных сегодня, вы бы чувствовали себя комфортно? Хотели бы посетить их в качестве туриста или пожить какое-то время, ощутить атмосферу этой эпохи. Или остаться там навсегда?

Есть ли определенные стили одежды, которые вам особо нравятся сегодня, но в реальной жизни вы таких примеров не встречаете. Видели в фильмах, в книгах или на реконструкциях прошлых цивилизаций. Вам нравятся подтянутые английские денди или восточные краски индийских нарядов? Как бы вы одевались в вашем идеальном мире и каких хотели бы видеть вокруг себя людей.

Какими гаджетами и игрушками вы хотели бы пользоваться в вашем идеальном мире? Колесницами из древнего Рима или бассейнами средневековых османских дворцов? Или вам по душе парусники Колумба?

Почему все это важно? Потому что возникающие в вашем

воображении картинки уже знакомых элементов вашего антуража помогают вам сегодня увидеть эти элементы в окружающей вас жизни. И заметить их присутствие. Ведь если вы выросли в районе новостроек в любом из городов России, и кроме кирпичных и блочных домов ничего вокруг себя не видели, то вам сложно представить тот мир, который вы могли бы создать для себя. И который для кого-то на этой земле уже существует.

Вам нужно, таким образом, расширить границы своих возможностей, сначала в своем воображении, а потом и наяву. Ваш мозг начнет искать вокруг вас эти картинки, начнет их замечать все чаще и чаще, и вас вести именно к этому стилю жизни. Мы обычно живем, очень многого вокруг себя не замечая.

К примеру, когда я в 15 лет читала роман «Великий Гэтсби», мне совершенно невозможно было представить себе необыкновенную роскошь праздников и замков. Позже, попутешествовав по Европе и Америке, увидев воочию эти замки, поучаствовав в грандиозных праздниках, я, прочтя заново этот роман, очень живо представила всю ту атмосферу, в которой жили герои романа. А поскольку мне эта атмосфера праздников нравилась, я стала создавать их в своей жизни.

Подумайте еще в идеале, какой бюджет вам понадобился бы на эту идеальную вашу жизнь. Какой у вас должен быть доход, чтобы удовлетворить все ваши потребности в этом во-

ображаемом мире. Это будет, по сути, вашим ориентиром. Это тот уровень жизни, который вы потенциально можете себе позволить.

Обычно мы не представляем себе того, чего никак не сможем себе позволить. Или готовы с этим ознакомиться, но только в качестве туриста. Там, где мы готовы остаться жить навсегда, это и есть наш идеальный стиль жизни, возможный для нас. Туда мы можем попасть в теории.



Выбрать для подражания несколько примеров удачливых предпринимателей

«Мы меняем мир и творим историю, вы с нами или

нет?», *Илон Маск*

Для того, чтобы закрепить в нашем реальном мире все наши фантазии, мы можем вспомнить о том, кто уже живет так, как мы хотели бы.

Вспомните, кто вас восхищает, кому вы завидуете? Если вы хотите стать удачливым предпринимателем, то у вас обязательно возникает перед глазами пара людей, которые в ваших глазах являются воплощением успеха.

Вы, может, и не знаете, как там все на самом деле. Может, их жизнь сложна и полна всяких страданий, но вам они не видны. Вам виден образ тех, кто служит вам ориентиром. Светит вам далекой звездочкой, к которой вы идете.

До тех пор, пока я не поставила себе целью сделать фильм по своему роману, мне до голливудских звезд не было никакого дела! Я их вообще не видела, в кино ходила редко, и образом для подражания для меня были тогда успешные театральные художники, все до одного мужчины, и все определенного возраста.

Я тогда всячески старалась стать им равной. Настолько, что стала даже выглядеть на 10 лет старше своих лет, одевалась в стиль мужских пиджаков и белых рубашек навывпуск в стиле Ямамото, говорила как они, с налетом нажитого опыта и определенного интеллектуального снобизма, ела только в тех ресторанах, что и они, и выражалась их мыслями и фразами.

Выглядело, может, и смешно, мне тогда было только

25 лет, но на широкую публику это производило впечатление. В парижских тусовках я быстро стала легендой и обо мне слагали анекдоты, которые мне же и рассказывали непосвященные дамы на светских ужинах!

А когда на горизонте замаячила цель Голливуда, то и приоритеты, и имидж быстренько поменялись на присущий Голливуду стиль. Я заметила большое количество актеров, актрис, продюсеров, сценаристов, частью которых я задумала стать.

Вы тоже можете частенько вспоминать о ком-то, кто воплощает для вас вашу уже реализовавшуюся мечту. Вы можете просыпаться с мыслями об этом человеке, видеть его в снах, замечать везде его фотографии. Вы не обязательно должны быть фанатом этого человека. Просто его образ ведет вас вперед, к вашей цели.

Вы можете видеть этот образ в кино или в телесериалах, и он вам помогает создать ваш личный образ. Вы можете перенять его манеру речи, его стиль одежды, даже стиль его отношений с людьми. Я частенько за собой замечаю, что делаю такое же выражение лица, что и любимая героиня. Что и прическу себе такую же сделала, и костюмчик тот же подобрала. Как-то само собой все происходит. Иногда мы можем даже перенять судьбу наших любимых героев. Так что ведущие образы нужно выбирать осторожно. Смотрите обязательно, куда они вас заведут!

Есть яркие бизнесмены и предприниматели, которые за-

жигают весь мир своими идеями и реализованными целями. Как Илон Маск, задумал в космос полететь, полетел! Как Брайан Трейси, решил завоевать российский рынок, завоевал! Как Ричард Брэнсон, решил свою авиакомпанию сделать, сделал! Такие примеры завораживают.

В свое время один из моих звездных шефов говорил: «Если у тебя есть вкус, делай как хочешь, все равно будет красиво!» Я видела, как в руках таких людей, привыкших всегда реализовывать задуманное, самая малая мысль превращалась в грандиозный спектакль спустя год. Стоило мне воскликнуть: «А хорошо бы...», он отвечал: «Отличная идея! Надо подумать...». И спустя несколько дней мы уже вместе ее реализовывали, сначала на бумаге, а потом и на сценических площадках, таких огромных, как Древняя Арена в Вероне. Я всегда на таких людей равнялась и привыкла мыслить так, как они. Задумала, сделала!

Можно еще идти от обратного. Если кто-то преуспел, но очень вам не нравится и сильно раздражает своими манерами, то тут есть один интересный психологический момент. Этот человек на подсознательном уровне может вас провоцировать на то, чтобы заметить в себе и понять то, что вы от себя отталкиваете.

Вы в какой-то момент отказались от каких-то качеств, например, от способности быстро реагировать, или от способности отлично концентрироваться на своем деле. Ваша учительница всеми силами вдалбливала вам в детстве, что вы

ни на что не способны. Такие псевдо-учителя, к сожалению, есть! И вы поверили этой лжи. И вытеснили в себе качество удачливого человека. А потом всю жизнь, когда замечаете это качество в других людях, злитесь на них и на себя самого. К этим психологическим проблемам мы еще вернемся позже. Пока просто отметьте для себя, кто вас раздражает из успешных людей.

Есть люди, которым вы отчаянно завидуете, или наоборот их ненавидите. Потому что они реализовывают быстрее вас все ваши планы. Вы только подумали, а у них уже все готово! Или, еще хуже, вы кому-то рассказали о вашей зародившейся идее, а потом смотрите, а она уже готова! Все за вас сделали! Таких людей мы обычно очень не любим и стараемся избегать.

А нужно бы, наоборот, посмотреть, какие их навыки и качества позволяют им реализовывать ваши цели. И взять эти качества себе. Есть много психологических способов взять себе нужные качества. Они быстры и просты в применении. В конце этой книги мы предложим вам некоторые из них.

Очертить круг проблем общества, которые меня волнуют – личные, семейные, общественные

«Мечтайте о великом, лишь великие мечты в силах затронуть людские души», Марк Аврелий

Теперь, чтобы более полно представить себе, кто мы и зачем хотим реализовать свою идею, мы должны отдать себе отчет в том, что нас по-настоящему волнует в этой жизни. Круг проблем, волнующих нас, может быть трех уровней:

- Личного уровня
- Уровня семьи
- Уровня социума

Нам важно определить круг проблем, которые мы, так или иначе, будем пытаться решить.

Когда у нас рождается идея и мы ставим перед собой цель ее воплотить, то мы, так или иначе, хотим решить те вопросы, которые нас волнуют. Мы не действуем вне социума и вне того, какое у нас сложилось с ним взаимодействие. Мы это делаем подсознательно. Мы всегда реализуем наши подсознательные цели, которые себе редко озвучиваем. Потому что редко их осознаем.

В сценаристической практике есть такое правило. Когда мы создаем характер нашего героя и весь его путь к его цели, мы обычно отталкиваемся от двух типов его целей – сознательных и подсознательных. Первые он осознает и их озвучивает. А вторые он не осознает, и мы их озвучиваем за него. Это необходимо для объемного построения персонажа.

В реальной жизни люди не знают о существовании подсознательных целей. Им о них обычно никто не рассказывает. Об этом частенько знают только психологи и драматурги, но молчат, считая это чисто профессиональными знаниями.

Но эти знания могут пригодиться и многим предпринимателям, которые ставят перед собой цели.

Им нужно знать о таком непреложном факте, что, поставив перед собой сознательную цель, мы одновременно ставим и подсознательную цель. Они могут совпадать, а могут быть диаметрально противоположными. Подсознательная цель всегда будет реализовываться первой и может саботировать реализацию сознательной цели.

Мы не будем вдаваться в дебри драматургических секретов. Мы просто должны знать о наличии двух целей и научиться определять свои подсознательные цели, чтобы смочь потом скорректировать наши сознательные цели.

Например, вы хотите построить свой бизнес на туризме и как можно больше путешествовать. Сознательная цель: хочу как можно больше путешествовать. Подсознательная цель:

- Первый вариант – я не знаю, чем заняться, и путешествия для меня – это уход от решения моей проблемы
- Второй вариант – я хочу освободиться от семейных ежедневных обязанностей

Во втором варианте сознательная цель совпадает с подсознательной по вектору движения. Они идут в одном направлении, и потому друг другу не мешают. В первом же варианте подсознательная цель противоречит сути сознательной: человек не путешествовать хочет на самом деле, а найти свое место в жизни. То есть подсознательная цель будет тормо-

зитель реализацию сознательной цели, саботировать ее и в конечном итоге не даст ей реализоваться.

В драматургии мы используем именно противоположные цели для того, чтобы повествование было более интересным за счет количества возникающих препятствий на пути героя. В реальной жизни мы предпочли бы всех этих препятствий не иметь. Поэтому важно осознавать свои подсознательные цели. К более глубокой работе с подсознанием мы вернемся позже, в другой главе, а пока просто попытаемся познакомиться со своим кругом проблем.

1. Начнем с того, что опишем для себя, что нас волнует на первом уровне личных проблем. К примеру:

- У меня проблема с памятью, я хочу ее улучшить
- У меня проблема с концентрацией, я хочу ее развить
- У меня проблема с болями в спине, я хочу вести более подвижный образ жизни
- У меня проблема с весом, я хочу научиться готовить некалорийную пищу
- У меня проблема с общительностью, хочу научиться продавать

Проблем может быть масса. И вы их подсознательно стараетесь решить через ваши цели:

- Вы хотите найти мужа, и своей целью ставите стать специалистом по маркетингу, чтобы было легче сделать отбор мужей
- Или вы хотите избежать одинокой старости, и ставите се-

бе цель стать коучем, чтобы обзавестись кругом единомышленников

2. Далее идет круг проблем на уровне семьи. Это уже ваше взаимодействие с вашим ближайшим окружением:

- У меня проблема с родителями, они меня задавили советами

- У меня проблема с детьми, они не хотят учиться

- У меня проблема с парой, наши отношения рушатся

Тут тоже вариаций много, и каждую из этих проблем вы будете решать за счет ваших целей:

- Вас замучили строгие родители, и вы ставите себе целью уехать в другую страну

- У вас не складываются отношения в паре, и вы ставите целью стать известным и привлекательным

- Ваши дети вас разочаровывают, и вы ставите целью стать коучем

3. Третий круг проблем – это уровень социума, ваши отношения со всеми окружающими вас людьми:

- У меня нет работы, поэтому я ставлю цель стать писателем

- У меня проблема с выступлениями на публику, поэтому я ставлю цель стать актером

- У меня нет машины, поэтому я ставлю цель стать успешным предпринимателем

Это все наши подсознательные цели, которые обычно сложно ухватить за хвост. Тут частенько возникает необхо-

димось поработать с психологом. Но если вы сами способны определить, что кроется за вашими сознательными целями, вы гораздо быстрее придете к этим целям. У вас пропадет всем известный фактор самосаботажа, если вы все свои цели приведете в соответствие.

Один из способов – это проработать свою подсознательную цель саму по себе, с психологом. Она будет решена и тогда вы уже сможете решить – нужна вам сознательная цель или нужда в ней уже отпала? А если все-таки решите, что нужна, то ничто не будет мешать ее реализации. У нее не будет постоянного внутреннего сопротивления.

Подумайте также, какие более глобальные проблемы волнуют вас, на уровне города, страны, всего мира? Какие общественные проблемы вы хотели бы решить? Что вас волнует настолько, что вы просыпаетесь с этой проблемой по утрам?

Теперь, когда мы прошли по всем уровням и аспектам вашего сознательного и подсознательного разума, когда мы выяснили, кто вы: что вы любите, что умеете, что можете делать полезного, в каком мире хотите жить, на кого вы хотите походить и какие проблемы вас волнуют, мы можем ощутить появившиеся в нашем разуме идеи.

Ценность этих идей в том, что они истинно ваши. Это не идеи вашего окружения. Это именно ваши собственные идеи, которые мы с таким трудом вытащили на поверхность. Даже если вы не делали списки, а только прочли эту первую главу, у вас внутри уже должно зашевелиться что-то очень

близкое, очень знакомое вам, что-то настолько приятное, что вас уже обдает легким ознобом и мурашки бегают по коже!

Если так, то все отлично – вы встретились со своей мечтой. Пока читаете книгу, она полностью в вас оформится и выльется в конкретную идею, которую вы сможете теперь реализовать. И вы можете быть уверены, что все силы Вселенной будут на вашей стороне. Вам всегда будет дуть попутный ветер.

Теперь давайте поработаем с одной из ваших возникших идей, чтобы пройти по всем этапам ее реализации. Чтобы мечту превратить в идею, а идею в цель. И ее реализовать в реальной жизни.

Хватайте одну из ваших идей за хвост и начнем с ней работать! Из летящей на огромной скорости кометы мы превратим ее во что-то уже осуществившееся, что-то полезное вам и людям.

Глава 2.

**Понимание, для кого я хочу
реализовать мою идею – кто мои
зрители, слушатели, клиенты,
покупатели, знание аудитории**

**Я хочу реализовать мою идею
для друзей, семьи, школы,
преподавателей, для себя самого**

*«Мечта могущественнее реальности. И может ли
быть иначе, если сама она высшая реальность? Она ду-
ша сущего», Анатолий Франс*

Теперь, когда мы выяснили, чем именно мы можем быть полезны человечеству, что именно мы можем делать, любя и умея одновременно, нам нужно очертить круг людей, которым будет адресована ваша идея. Держа вашу идею в голове, вы обязательно представляете, кому ее потом будете показывать. У вас в голове уже складывается будущий круг клиентов, зрителей, слушателей, почитателей. Вы редко что-то придумываете вообще, в отрывке от вашего окружения.

Давайте тогда поймем, для кого вы это все придумали.

Круги ваших интересов могут распространяться как совсем узко, так и широко. Вы можете реализовывать ваши замыслы:

- Для себя самого
- Для семьи, преподавателей, друзей
- Для круга узких профессионалов
- Для широкой аудитории
- Для будущих инвесторов
- Для участия в форумах, выставках, фестивалях

Мечта духовна, тогда как цель материальна.

Одну и ту же идею можно реализовать по-разному для всех этих аудиторий. Это будет одна и та же идея, но с разными целями. Так как идея всегда размыта во времени и пространстве. Она не ограничена никакими рамками. Вы можете сколь угодно долго простираться мыслью по пространствам вашей мечты, тогда как цель должна обрести конкретикой.

Мечта, и ее составляющая, идея, всегда духовна, тогда как цель – материальна. Цель имеет свое начало и конец, свою ограниченность во времени и пространстве. И эти рамки мы устанавливаем сами, так, как нам удобно. Идея, это как лучик, отделившийся от светового поля мечты, который ищет себе применение. Он прощупывает пространство и выбирает оптимальное для себя направление. Мечта светит без направления. Лучик это направление выбирает из великого множества возможностей, а выбрав это направление, при-

земляет его на земную поверхность и дает обрасти «плотью и кровью». В этот момент цель запульсирует жизнью и сможет реализоваться в этом мире. До этого момента возможности реализоваться у нее пока нет. Она абстрактна.

Так что давайте направим лучик нашей идеи, исходящий из светового поля нашей мечты, прямо на землю, и начнем искать, где ему реализоваться. Обращаю внимание, идея – это еще не цель. Ей еще надо этой целью стать. И для этого нужно провести определенную работу в нашем сознании.

Для начала рассмотрим самый узкий круг возможной реализации идеи. Мы можем желать реализовать идею только для себя самого. По многим причинам. Мы их рассмотрим. Обычно молодые люди на этом и останавливаются и боятся мыслить дальше. Но в этом на первом этапе нет ничего плохого. Вы тестируете самого себя. Вы выясняете, насколько вы готовы перейти на следующий уровень и начать показывать вашу идею другим людям.

Мечта, идея и цель

Вас может преследовать какая-то навязчивая идея, которую вам необходимо вывести вовне, чтобы от нее избавиться. Это один из замечательных психологических способов заняться самолечением проблемы.

В пору, когда я отсматривала сотни и тысячи короткометражных фильмов, боясь пропустить шедевры, я отметила для себя, что 95% всех фильмов начинающих режиссеров – это попытка решить какую-то внутреннюю очень большую

проблему. И она может быть связана как с самим человеком и его внутренними переживаниями, так и с его ближайшим окружением – с его семьей.

Чаще всего человек хочет что-то доказать своим родителям через реализацию своей идеи. То есть найти возможность сказать об этой проблеме, но не напрямую, а косвенно, через метафору фильма, книги, спектакля, картины, роли в постановке.

То есть человек таким образом освобождается от гнетущей проблемы и одновременно как бы рассказывает о ней. Многим людям такой способ помогает взглянуть на себя самих со стороны. А также многие родители понимают, что гложет годами их детей. Это способ диалога с самим собой или с родными и близкими.

Большому кругу этот разговор может быть совсем неинтересен. Там нет той составляющей, которую Константин Станиславский описал так: «Вам нужно быть больше своей боли». Когда вы поднимаетесь над своей болью, ваше произведение, изначально направленное на вас самих или семью, может стать шедевром. И затронуть большое количество людей на планете.

Как подняться над своей болью? Это очень сложное психологическое усилие. Для этого существует масса упражнений. Некоторые из них мы дадим в конце этой книги. Прodelывайте их постоянно, сделайте своей привычкой, а после того как вы ознакомитесь с главой, посвященной работе

с вашим подсознанием, вы и вовсе выведете ваше творчество на уровень высшего пилотажа.

Я специально ограничила узкий круг возможной публики творческими профессиями. Так как именно наличие этих глубоких психологических проблем толкает нас в творчество. Если бы этого внутреннего раздражителя не было, вы бы выбрали другое направление деятельности. Такое, как бизнес или науку. Или многочисленные формы сервиса. К этому мы вернемся немного позже.

В узкий круг могут входить и ваши друзья, и преподаватели. Они по-своему влияют на ваш внутренний мир, иногда даже сильнее родителей. Они могут сильно подточить вашу веру в себя в самой начальной школе и вы всю жизнь будете стремиться им доказать обратное.

Друзья также могут сильно ранить вас в детстве или в подростковом периоде, и вы будете помнить обо всех обидах подсознательно, всю жизнь стараясь их преодолеть, внося в ваши идеи элемент морализма или поиска справедливости.

Стыд и чувство вины – это те двигатели творческого процесса, которые никогда не иссякнут. Во взрослом возрасте человек может избавиться от этих тяжелейших эмоций путем сложнейших психологических практик, и может осознать, что творить ему уже не хочется!

Хочется начать зарабатывать деньги и улучшать свою жизнь. Он вдруг выходит сознанием из узкого круга себя, семьи, друзей и преподавателей, и начинает замечать вокруг

себя весь мир. И легко находит клиентов для своего бизнеса.

Иногда реализацией идеи для узкого круга мы пытаемся поднять свой статус в глазах одноклассников или однокурсников, и, конечно же, преподавателей. Мы пытаемся этим завоевать уважение своих родителей, что для нас будет важно всегда. Даже если нам за 60.

Частенько мы пытаемся поразить преподавателей и вызвать их восхищение собой, добиться похвалы и одобрения. То есть мы все-таки еще не герои. Мы действуем из роли Жертвы, а не Победителя. Нам нужны внешние доказательства, что мы хороши. Таким образом мы приглушаем свое чувство стыда и вины. Обычно их вообще не осознавая.

Часто эта неуверенность в своих силах заставляет нас бесконечно сомневаться в «хорошести» своей идеи, и мы будем ее тестировать огромное количество раз на своем ближайшем окружении, так и не показав ее миру. Мы превращаемся в перфекционистов, которые всю жизнь будут искать огрехи в своих идеях, будут считать, что их идея еще не готова полностью и они еще не все продумали. Они еще не уверены в себе настолько, чтобы показывать идею чужим людям. Они должны сначала доказать себе самим, на что они способны.

Такое состояние сознания может длиться всю жизнь, пока вы не отдадите себе отчета в том, что сами себя боитесь. Вы боитесь своих идей, и в вас живет жутчайшая неуверенность в себе. Вам вечно нужно одобрение родителей, или преподавателей и друзей. Без их разрешения вы не можете дать хода

своим идеям.

Обычно такая позиция приводит к тому, что человеку уже за 60, а он копит на полках своих этажерок запылившиеся проекты, тогда как они должны были уже давно радовать мир своими идеями.

Что делать, если вы себя узнали? Читать дальше эту книгу! Дальше мы дадим вам все необходимые способы, психологические и практические, чтобы поднять вашу самооценку и избавиться от зависимости от вечного одобрения. Вы сможете взять с этажерок ваши идеи и проекты, стряхнуть с них пыль и подарить их миру.

Как сказал в свое время Гилберт Ким Честертон: «У всякого нормального человека бывает период, когда он предпочитает вымысел – факту, ибо факт – это то, чем он обязан миру, в то время как фантазия – это то, чем мир обязан ему». **Идея – это то, за что мир должен мне.**

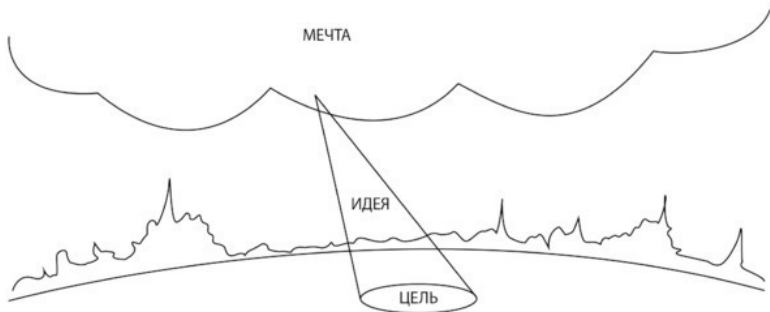
Вы также, с определенной долей ответственности, должны это миру. Раз вам дан талант, нечего позволять ему пылиться! Через вас Вселенная разговаривает с человечеством. Вы ответственны за тот поток энергии и мыслей, который идет через вас от Высшего разума к людям. Вспомним, о чем мы говорили в самом начале.

Мы приходим в этот мир с определенным талантом, способностями, но и с ответственностью служить человечеству посредством своих ресурсов. Будете «зарывать» ваш талант, судьба будет вас бить, и достаточно больно, пока не прозре-

ете. «Лучше поздно, чем никогда» – гласит народная мудрость. И если вам уже далеко за 50 и вы уже вышли на пенсию, и если у вас есть запылившиеся идеи на полках этажерок или вашего сознания, поскорее реализовывайте их! В этом ваше главное предназначение на этой Земле. Звучит, может быть, высокопарно и пафосно, но это так.

А если вы только начинаете свой путь и боитесь сделать свои первые самостоятельные шаги в большом мире искусства, бизнеса или науки, то поработайте над своей уверенностью в себе в первую очередь. Скоро отпадет нужда в том, чтобы хвататься за полы маминой юбки и жить ее одобрением. Станьте взрослым и ответственным человеком уже сейчас!

Пишу, а у самой слезы наворачиваются на глаза: почему раньше я такой книжки не прочитала?! Но в сторону всплеск эмоций, идем дальше! Мы еще далеки от того момента, когда ясность, как же реализовать свою цель, станет нашей второй натурой.



Я хочу реализовать мою идею для узкой аудитории профессионалов или интеллектуалов

«Истинный ученый – это мечтатель, а кто им не является, тот называет себя практиком», Оноре де Бальзак

Если у нас чуть лучше с уверенностью в себе, мы уже можем себе позволить делиться своими идеями с профессионалами. Наш перфекционизм все-таки заставил нас стать отличными специалистами в одной из областей, и мы хотим пойти дальше в своей профессии. У нас начали появляться идеи, как ее улучшить, развить. Какие ввести новшества.

И то, что нами движет, это желание выделиться на фоне

своих коллег. Мы хотим быть лучшими на их фоне, завоевать их восхищение и уважение. Родителей и школу мы уже оставили далеко позади себя. Они на принятие наших решений уже не влияют. Но теперь у нас есть другой круг, более широкий, от мнения которого мы зависим.

Может быть, реализация нашей идеи позволит нам продвинуться по службе и занять более высокий пост, может быть, нас опубликуют в престижном научном журнале или дадут грант на дальнейшие исследования в нашей узконаправленной области.

Обычно узконаправленный круг профессионалов интересен тем, кто работает в большой корпорации, в большой организованной системе ценностей в любом направлении:

- В научном институте разработок высоких технологий
- В судостроении или авиастроении
- В космической индустрии
- В высокой моде
- В мировом кинематографе
- В оперном искусстве
- В медицине
- В науке
- В физико-математике
- В архитектуре и градостроении и т. д.

То есть во всех профессиях, где нужно долго учиться, чтобы влиться в эту сферу профессиональной деятельности на должном уровне. В этих сферах очень большая конкурен-

ция, и если вы не лучший и ничем не выделяетесь, то вас просто не замечают. И вы рано или поздно выбываете из игры.

Тут идет постоянная борьба за место под солнцем, и вне этой структуры вы оказываетесь никем. У вас нет средств к существованию, вы никому не нужны, вы не можете применить свои знания и умения. Вы больше не существуете. Поэтому, однажды влившись в эту структуру, вы должны всеми силами ей соответствовать и поражать ее своими новыми идеями.

Частенько таким образом мы тестируем свои самые смелые идеи, можем блеснуть способностями, показать свой уровень профессионализма. Коллеги могут нам выказать свое признание и уважение, что само по себе является двигателем в этих сферах деятельности. Они могут подсказать нам то, о чем мы не подумали и поспособствовать своей критикой нашему дальнейшему совершенствованию.

Нам интересен круг общения на одной волне. Мы не можем заставить себя общаться с теми, кто ничего не понимает в нашей профессии. Нам становится скучно и нам нечего сказать. Мнение толпы нас не интересует и даже к возможным поклонникам мы относимся свысока: «Ну есть и есть, это погоды не делает».

Нам также не важно, заработаем ли мы много денег или нет. Это не является двигателем нашего существования. Нам важно быть самым крутым среди своих. Нам важен престиж

и признание наших способностей. Нам важно восхищение коллег, понимающих на самом высочайшем уровне, кто мы такие. Нашей зарплаты нам достаточно. Тем более что на нашей работе мы живем. То ли это госпиталь, то ли это научный институт, то ли мастерская пошива одежды, то ли космическая станция. Вне этого пространства мы никто.

Мы – часть нашей системы и это нас греет. Но без идей в этой сфере никак не выжить. Именно в этой узкой сфере больше всего нужны идеи, все время новые и реализуемые. Без них никак. Они движут нашей карьерой и в какой-то мере служат нашей безопасности, тому, что мы не окажемся за бортом. Если наши идеи иссякают, система нас выкидывает на обочину. И нам уже никогда туда не вернуться.

Жестокий закон джунглей. Некоторые люди не справляются с накалом страстей и погибают «за идею». Некоторые вовремя спрыгивают с летящего на огромной скорости поезда, бьются, но не погибают. И находят себе применение в другом. А некоторые настолько сильны интеллектуально и морально, что до конца своей жизни удерживаются в системе и поднимаются до самых высоких чинов и наград. Это сфера жизни Победителей. Жертвы там не выживают.

Как мне удалось получить и систематизировать все эти знания? Просто я за годы моей профессиональной практики побывала во всех социальных категориях и всегда очень глубоко погружалась в процесс интеграции в каждую из сфер. Я была и узконаправленным специалистом в особо

престижной закрытой сфере, и специалистом-фрилансером, и свободным предпринимателем, как в сфере искусства, так и в сфере бизнеса. И менеджером своего бизнеса. И свободным художником, и писателем.

Мне было интересно побывать везде и лично ознакомиться с тем, как это работает. Вникнуть в систему ценностей, ее пропустить через себя, но при этом оставаясь всегда свободной личностью. Это качество помогло мне менять системы, не становясь их рабом навсегда.

Я хочу реализовать мою идею для широкой массовой публики

*«Из глубокого колодца лучше всего видны звезды»,
Ариарамна, царь Парсы*

Совсем другая категория людей – это свободные предприниматели и бизнесмены. Им чужая система невыносима. Они создают свою систему. Они ведут за собой коллег и толпы тех, к кому они адресуют свои идеи. Они великолепные «делатели общественного мнения». Они владеют и прямым, и непрямым управлением. У них с самооценкой все в порядке.

Адресовать свои идеи широкой массовой публике могут только те люди, которые уже прошли определенный опыт. Может, уже были специалистами, но покинули систему до того, как она их сделала своими рабами. Или никогда

не были частью системы. Сразу начинали создавать свою.

К этому могут прийти люди, которые долго блуждали в зависимостях, но в конце концов осознали это, проработали свою нехватку уверенности на психологических тренингах, освободились от личных и семейных проблем, и освободили свою мысль для широкого полета.

Тут важен очень широкомасштабный взгляд на окружающий мир. Важно иметь возможность выделять группы людей, их систематизировать, обобщать, зная потребности каждого. Вам не нужно быть узким специалистом в одной из сфер, но вы должны разбираться понемногу в каждой из сфер. Вам необходим широчайший кругозор и любознательность. Вы начитанны, вы всегда в курсе всего и вы сконцентрированы не на себе самом, и не на своей профессии, а на окружающем вас мире.

И вы видите, что этому миру нужно. Обычно таким широким кругом клиентов интересуется сфера продаж и услуг. Причем в самых разных направлениях. От пищи и еды, самых базовых потребностей человека, так и до их высоких потребностей в культуре и интеллектуальной пище для ума. Можно пойти и дальше, к духовным потребностям саморазвития.

Частенько это сферы прямых продаж, дистрибуции, образования, коучинга, а также все сферы услуг нашей ежедневной жизни.

Для людей, которые стремятся охватить самое большое

количество человек, важно хорошо заработать. Это один из самых главных двигателей реализации идеи. Обычно эти люди сами создают свою структуру, свой бизнес, масштабируют его до возможных пределов и создают так называемое «богатство». Они создают рабочие места, закрывают потребности людей и способствуют развитию и стабильности экономики государств.

У этих людей есть определенная социальная позиция и они пекутся о благе своего общества на уровне района, города, государства. Им важно процветание в радиусе их досягаемости. О вселенских проблемах мира они не думают. Это им не нужно.

Хотя их компания может быть интернациональной, и они могут работать во многих государствах, это обычно одна из сфер нужд человека. Или это его выживание и безопасность, или это его развлечения и удовольствия, или это его образование, или инвестиции, или страхование, или услуги для его бизнеса.

Эти люди прекрасно разбираются во вкусах и желаниях большой аудитории. Они могут себя с ней ассоциировать или нет, но понимают, что им нужно во всех деталях. Они прекрасные психологи, маркетологи, они отлично разбираются в самых базовых потребностях людей. Им «чем проще, тем лучше». Чем идея проще и понятнее, тем быстрее она достигнет масс. Они работают на упрощение и однообразие.

Все известные в мире марки просты и элементарны

по своей сути, и очень друг на друга похожи. Их различия обычно минимальны. И это выгодно им всем. Таким образом навязывается однотипный образ жизни и мыслей почти всему населению Земли. Тут важен момент рентабельности и доступности. Высоким идеям тут места нет и никогда не будет.

Если вы хотите реализовать вашу идею именно на широкую категорию людей, помните об этих непреложных параметрах:

- Простота
- Доступность
- Дешевизна
- Недолговечность
- Сменяемость
- Возобновляемость
- Тиражирование

Вам нужно запастись «слоновой кожей» и не реагировать на мнения окружающих. То есть «раскрыть зонтик и позволить каплям критики стекать в канаву», как в свое время советовал Дейл Карнеги. Вы можете обезопасить себя своей командой помощников, которые эту роль возьмут на себя.

Или вы можете взять активную позицию и формировать общественное мнение относительно вашей идеи сами, путем правильно сориентированной информации о себе и о продвигаемой вами идее. Тут вам нужно подружиться и тесно сотрудничать с психологами и маркетологами.

Эти две профессии помогают знать и понимать глубокие сознательные и подсознательные процессы, общие для большого количества людей, легко делить их на группы, создавать систему информации и приводить это к общему знаменателю, то есть к реализации вашей идеи среди этих людей. Им доступно и частное, и целое. Это очень важно, если вы адресуете свою идею большому количеству людей.

Это элементы непрямого управления, то есть управления правильно поданной информации. Правильно подготовленной, дозированной во времени, правильно распространенной. Мы все знаем, «кто владеет информацией, тот владеет миром». Не помню, кто это сказал, но сказал именно про эту категорию людей.

То есть широкие массы – это информация. Другого метода управлять и воздействовать нет. Вам также понадобится создать свои каналы информации и их привести в соответствие с официальными СМИ. Научиться с ними правильно взаимодействовать.

Вами может править не только желание заработать, хотя оно и ведущее. Вы можете хотеть продвинуть вашу идею как можно большему количеству людей. Это касается творческих профессий. Например, массовый кинематограф. Редко кому удастся сочетать массовость фильма и его оригинальность. Все успешные в кассовом смысле фильмы до боли похожи между собой.

Но бывают и исключения, когда режиссер и продюсер со-

четают в себе качества и высоких узконаправленных профессионалов, и психологов, и маркетологов, и специалистов в коммуникации. Так создаются всем известные шедевры, которым неподвластно ни время, ни пространство.

Для реализации этой идеи важно не бояться своей публичности, любить быть на виду. Если есть страх большой аудитории, его нужно проработать всеми психологическими упражнениями, которые мы предложим дальше. Об этом страхе мы поговорим отдельно.

Я хочу реализовать мою идею для будущих инвесторов

«Человек вырастает по мере того, как растут его цели», Иоганн Фридрих Шиллер

Размах ваших амбиций может быть еще больше. Вы можете выйти за рамки своей сферы деятельности и начать беспокоиться о проблемах всей земли, всей нашей цивилизации. На этот уровень обычно выходят после реализации целей предыдущего типа.

Когда, получив признание мира и все возможные деньги, человек выходит из своего эгоизма и его начинают волновать проблемы всего мира, он начинает чувствовать ответственность за всю цивилизацию. За все человечество. Его личные потребности в богатстве и признании уже удовлетворены.

Мы часто видим известных актеров или успешных пред-

принимателей, как они организуют общества и фонды по охране окружающей среды, по сохранению культурного фонда или объектов архитектуры, или по защите исчезающих видов животных. Очень часто это именно частные деньги отдельных людей, которые чувствуют свою ответственность за планету и за последующие поколения. Они участвуют в изменении мира, в создании истории. Не потому, что им деньги девать некуда, как подумает обыватель. А потому что сфера их ответственности выросла. И выросли их цели.

Таким людям важна социальная значимость проекта, они двигают прогресс человечества. Частенько их личных средств, даже миллионных, не хватает для реализации их проекта. Им нужны инвесторы. Они создают прототипы идеи, макеты, планы, чертежи, а потом предлагают свою идею инвесторам. Чтобы совместными деньгами реализовать очень большую идею. Важную для всех.

Примером могут служить космические разработки Илона Маска, который находит финансирование у большого круга инвесторов. Он в своем роде от них зависит. Каждый шаг должен быть продуман и прописан заранее, даже построен в макете в натуральную величину, прежде чем инвесторы согласятся дать миллионы и миллиарды на реализацию его идеи. Это проекты, которые готовятся не один год, и даже десятилетия. Только разработка планов и макетов может занять двадцать лет.

Это идеи людей, которые мыслят категориями столетий,

тысячелетий. Которые объемлют в своем сознании многотысячелетний опыт человечества и смотрят вперед на такой же временной период. Это не писатели-фантасты, это практики. Они создают будущее нас всех, как цивилизации.

Писатели-фантасты и ученые-практики – как велосипедисты. Они постоянно соревнуются и обгоняют друг друга. То писатель предложит свою совершенно потрясающую идею ученым, и они ищут ей практическую реализацию. Как, на примере многих романов Жюль Верна, Алексея Толстого, Ивана Ефремова. А новые достижения ученых в сфере квантовой физики дают простор для дальнейших фантазий писателей-фантастов. Одна из таких фантастических идей зреет и в моей голове и скоро получит свое творческое воплощение на бумаге.

Часто для реализации проекта вам нужно огромное финансирование, как, к примеру, фильм с бюджетом в сотни миллионов. Для этого делается недорогой фильм, со скромным бюджетом, и представляется продюсерам и инвесторам. Но эта идея уже должна быть реализована в малой копии только для того, чтобы вам поверили и дали на ее реализацию деньги.

Один из ваших проектов может стать лишь этапом к реализации более значимой цели. И вы его намеренно делаете только для того, чтобы показать своим инвесторам. Вас его широкое распространение не волнует. Важно то, сколько вы заработаете на следующем большом проекте.

Например, я знаю, что моя идея имеет социальную значимость и ею могут воспользоваться миллионы людей. Это высоко-технологичное новшество, которое перевернет нашу действительность. И мне на нее нужно приличное финансирование. Я создаю прототипы для инвесторов.

Мы можем даже, ради реализации идеи, поделить соавторство пополам с другими новаторами, если это позволит нашей идее реализоваться. Мы можем создать фонд или сообщество для реализации всех наших идей, если они необходимы друг другу. Это будет коллективное творчество, но оно нужно людям и двигает вперед технологический процесс. Тут не место эгоизму. Мы вместе быстрее войдем в историю, нежели каждый по отдельности.

Нам может быть также важно попасть в число самых лучших, оставить свой след в истории, нам важно пропагандировать свои идеи. Иногда автору приходится отказываться от своего авторства ради реализации своей идеи в пользу более сильных инвесторов. Что интересно, история расставляет потом все на свои места.

Есть одна история: *«Архитектора парижской Оперы заказчики-инвесторы не пригласили на банкет по случаю открытия театра. Но сегодня это великолепное строение носит имя архитектора Гарнье, а имена инвесторов исчезли в туне».*

Есть, к примеру, идеи, которые без большого финансирования не реализовать. Но носителю этой идеи важно, чтобы

идея увидела мир. Или ему важен творческий или карьерный рост. Или ему нужно, чтобы идея была реализована на высшем техническом уровне. Для всех этих случаев нам нужно убедить инвесторов в том, что они не зря вложат свои деньги, даже если наша идея не мирового масштаба. Ее значимость понятна только нам самим.

Для этого мы создали отдельную главу о том, как убедить инвестора. Мы рассмотрим все необходимые действия, которые нужно предпринять для того, чтобы ваша идея получила свою реализацию, несмотря на то, что она превосходит ваши финансовые возможности на сегодняшний день. Очень часто бывает, что наша мысль растет быстрее наших возможностей ее реализовать. И тогда нам нужна помощь других людей. Не нужно стесняться попросить о помощи. Реализация цели важнее личных амбиций.

Я хочу реализовать мою идею для всех международных форумов, конференций, выставок

«Все, что человек способен представить в воображении, другие сумеют претворить в жизнь», Жюль Верн

Может так случиться, что вы не печетесь о судьбах миллионов и не пытаетесь спасти мир, но посредством реализации своей мечты вы хотите объять весь мир. Вам важно общение с людьми и вы хотите блистать. Вы любите поговорить

о своей идее, обсудить, обсмаковать все детали. Донести ее до умов других людей.

И может так произойти, что ваша идея будет реализована не вами! Но вам это не важно. Вам было важно донести идею до людей. Вы, по сути своей, такой инкубатор идей, что ими фонтанируете постоянно. Это происходит помимо вас. Вам некогда их все реализовывать. На реализацию одной отдельно взятой идеи может уйти целая жизнь! И вы с удовольствием дарите реализацию длиною в жизнь другому человеку. «Пусть он парится!»

А вам нравится поговорить, посудачить, обсудить, зажечь других людей своей идеей. Чтобы они восхитились красотой вашей мысли и побежали быстренько внедрять ваши идеи в жизнь. Вам этого вполне достаточно! А вы уже забыли о своей только что расхваленной идее и ваша мысль улетела со скоростью кометы в другие миры.

Вы любите выступить на радио, телевидении, блещете своей эрудицией и интеллектом. Вы зажигаете, вдохновляете, интригуете. Ваше красноречие – это ваш главный инструмент взаимодействия с обществом. Вас везде приглашают, о вас говорят, пишут.

Но если поинтересоваться чуть глубже, вы ничего сами не производите. Вам важно создавать историю своими мыслями. Не более. Вы можете быть отличным писателем, диктором, ведущим телепередачи, педагогом, коучем, журналистом, репортером. Вам нравится быть в свете прожекторов

и будоражить общество. Вы адресуете свои идеи безадресно, к кому попадет. Не важно, вы не следите за своими идеями. «Где-нибудь да сгодится!»

Вы реализуете свои идеи чужими руками. Это тоже, своего рода, управление реализацией идеи, но более тонкое. И это не избавляет вас от ответственности. Поэтому нужно следить за тем, что и кому вы говорите.

Тем не менее, вы любите блистать в обществе, на тусовках вы чувствуете себя как рыба в воде. Деньги на жизнь вам уже обеспечены. Может быть, вы получили наследство, может быть, вы живете за счет ваших работающих активов или за счет хорошо работающего бизнеса. Реализация этой идеи вам не нужна для зарабатывания денег.

Но она вас беспокоит сама по себе. Вам важно рассказать о ней людям. И вы это делаете мастерски. Вы влияете на ход истории и развитие общества, практически ничего не делая. «Делать, не делая» – принцип духовных мастеров. Здесь он проявляется во всей своей красе.

Этот способ реализации идей чаще всего появляется у тех людей, которые прошли большой и долгий путь духовного развития, и видят все тончайшие нити взаимосвязей. Им подвластно влиять на судьбы отдельных людей и всего мира силой своей мысли.

Или человек в миру уже всего добился, вышел в самые высокие сферы влияния, и ему уже не нужно что-то делать для того, чтобы его идеи реализовывались. Его presti-

жа и влияния достаточно, чтобы брошенная вскользь фраза на светском вечере была тут же подхвачена «исполнителями». Он тоже «делает, не делая».

Но для того, чтобы выйти на этот уровень, нужно пройти огромный путь и проделать огромную работу над собой. Сами по себе такие возможности не появляются. Можно силой мысли подвигать других людей на «делание». А можно и во все просто менять или создавать новую реальность. И для себя, и для других. Тут нужна еще большая мера ответственности. «Не навредить!» – наиглавнейший закон людей с повышенными способностями влиять на судьбы людей. Тут мало быть психологом. Тут нужно быть Мастером!

Но это тема отдельной книги. В этой книге этого способа реализации идей мы коснемся вскользь в главе по работе со своим подсознанием. Мы немного рассмотрим, как это работает. Как поставить себе на службу свой подсознательный разум, ближе всего расположенный к нашей истинной мечте.

Вы также можете хотеть путешествовать посредством своей идеи. Вы можете прославиться на весь мир, только рассказывая о своей идее, разъезжая по всевозможным форумам, выставкам, фестивалям. Вы можете обожать давать интервью, рассказывая о своей идее. Само общение на тему идеи может к вам привлечь других профессионалов, возможных партнеров и вы вместе придумаете что-то еще более обворожительное.

Вам может нравиться чувствовать себя частью большого сообщества. Вы любознательны по природе своей и вам интересно, что происходит у других людей. Вы захлеб обмениваетесь идеями. Ваша идея может не иметь никаких границ: языковых, культурных, территориальных.

Идея – это просто способ общения с мирами других людей, взаимообмен мнениями, выработка общего направления, стратегии. Все как бы происходит само по себе. **Но тот, кто это осознает, руководит процессом. А те, кто это не осознают, плывут по течению и вечно реализовывают идеи других людей!**

Мы научимся распознавать этот хаос звучащих отовсюду чужих идей и их отделять от своих собственных. Ведь если вы реализовали чужую идею, вы отдали всю вашу энергию этому человеку или организации. Очень многие этим пользуются и вам в голову ненавязчиво вталкивают свои идеи «на реализацию». Вам важно не отделяться от мира, а отделять «мух от супа». Знать, где ваша идея, а где приобретенная. Большинство людей на планете ничего не делают, но раздают бесплатные идеи на реализацию. Тем самым энергетически обеспечивают себе безбедное существование. Не попадайтесь, реализуйте свои собственные идеи. Пополняйте свой собственный энергетический запас!

Теперь, когда вы примерно очертили круг направленности вашей возможной идеи, и вы знаете теперь, кому она адресована и зачем, то можете перейти к следующему эта-

пу – к ее конкретизации. Теперь мы можем смело превращать идею в цель, обращивая ее плотью деталей, временных рамок, технических параметров, схем. Мы придадим ей нужную вам форму, вес, размер, размах. Пропишем и прорисуем ее. Она для вас станет четче и яснее. Вы с ней, наконец, познакомитесь!

Глава 3.

Написание сценария реализации идеи, выбор наполнителей, главной идеи

**Выбор генеральной линии
реализации идеи – что я хочу сказать
миру, что волнует, о чем не могу
молчать, что хочу изменить, чем
хочу помочь, что сделать лучше**

«Если путник, взбираясь в гору, слишком занят каждым шагом и забывает сверяться с путеводной звездой, он рискует ее потерять и сбиться с пути», Антуан де Сент-Экзюпери

Теперь, когда мы знаем, кто мы и кому хотим адресовать свою идею, мы понимаем для себя масштабы реализации идеи, мы можем плавно, при помощи маневра, перевести идею в конкретную цель. Что для этого нужно?

Поскольку цель материальна, то для того, чтобы начать ее реализовывать, нужно внедрить нематериальную идею в материальное пространство. Нужно придать ей все физические

параметры:

- Глубину
- Ширину
- Высоту
- Объем
- Вес
- Плотность
- Статическую энергию
- Массу

После того, как идея обрстет этими данными, мы сможем оперировать с ней, как с физическим телом. Двигать ее вперед, тормозить, придавать ускорение, направлять, поворачивать, разворачивать, останавливать, совершать маневр. Для простоты восприятия давайте представим нашу идею в виде будущего автомобиля.

То есть, к примеру, мы хотим создать некий автомобиль, но мы еще очень смутно представляем себе, на что он похож и каковы его технические качества. С чего обычно начинают разработку автомобиля? Правильно, с принятия решения: какие главные функции должен выполнять наш автомобиль? Спортивная машина сильно отличается от грузовика, а ведь и то, и другое – это автомобили. У них разные задачи.

Так и наша идея, которая начинает превращаться в цель, должна четко выражать главный замысел своей реализации. Свою главную задачу.

Что такое генеральная линия реализации идеи? Это та

мысль, которая будет вести вас на протяжении всего периода реализации вашей цели. То, ради чего вы ее хотите реализовать. Если ваша цель масштабна и сроки ее реализации могут растянуться на десятилетия, вам нужно четко представлять себе, ради какой высокой задачи вы ее реализовываете.

Идея такого масштаба может быть адресована миллионам людей и вы посредством реализации своей идеи хотите донести очень важную мысль до человечества. Или вам важно двинуть вперед технический прогресс. И жизнь миллионов людей станет лучше и радостнее. Если такой генеральной линии реализации нет, вы можете перегореть или сбиться с пути, так и не дойдя до вашей большой цели.

Генеральная линия основного замысла – это, с одной стороны, далекая звезда, которая вам светит и вас манит, а с другой стороны – это та сквозная нить, на которую нанизываются все те действия, которые вы будете производить. Этот принцип широко используется в драматургии, когда мы с нуля создаем целый мир, в котором будут жить созданные нами герои.

Если перенести этот принцип в реальную жизнь, то вы можете создать генеральную линию реализации вашего основного замысла и выстраивать все свои планы в соответствии с ним. Вы можете даже создать несколько последовательных целей, служащих одному и тому же замыслу. Стратегия будет четко следовать генеральной линии.

Замысел должен отражать и вас, как личность,

и тех людей, которым вы адресуете свою идею. Он должен быть больше вашей боли и больше вас самих.

Например:

- Вы хотите реализовать свою идею для родителей, и ваш генеральный замысел, вся сквозная идея вашей цели – это глобально улучшить один из аспектов взаимоотношений между родителями и детьми. Чтобы сделанные ошибки больше никогда не повторялись.

- Вы хотите реализовать свою идею для коллег-профессионалов. Ваша сквозная идея вашей цели – это вывести весь профессиональный опыт в этой сфере на новый качественный уровень. Чтобы вашим последователям было легче работать.

- Вы хотите реализовать свою идею для широкой публики. Ваша сквозная идея – это качественно поднять потребности людей. Например, потреблять только экологичную и чистую пищу.

- Вы хотите реализовать свою идею для инвесторов. Ваша сквозная идея – вы хотите, чтобы человечество смогло летать на другие планеты, расширило рамки своего сознания в познании космоса.

- Вы хотите транслировать вашу идею в мир. Ваша сквозная идея – вы хотите сделать этот мир лучше, все равно кем и каким способом. Вы хотите добиться этого совместными усилиями.

То есть в замысле должно соединиться два вопроса: зачем

это мне и зачем это людям? Чем шире вы взглянете на свой замысел, тем больше у него шансов пройти все препятствия и сложности на пути своей реализации.

И в те моменты, когда будут опускаться руки или будут возникать непреодолимые препятствия, вы сможете подняться мыслью до вашего замысла. Решение ваших проблем будет находиться само собой. Вы будете каждый раз подзаряжаться энергией высшей силы. И, спустившись, вы сможете держаться за эту линию, как за поручень при переходе через глубокую расселину по самодельному деревянному мосту.

Чтобы осознать для себя этот генеральный замысел, помогите себе следующими вопросами:

- В чем заключается моя генеральная линия реализации идеи?

- Что меня волнует настолько, что я не могу молчать?
- Что я хочу изменить в существующем порядке вещей?
- Чем и кому я хочу помочь реализацией своей идеи?
- Что я могу улучшить реализацией своей идеи?
- Куда меня ведет генеральная линия реализации идеи?
- В чем я могу опираться на генеральную линию идеи?

К примеру, вас не устраивает то, как с вами обходились в школе ваши учителя или одноклассники. Вы вынесли из этого опыта большую боль. Но вы осознали эту боль только сейчас, во взрослом возрасте и вы видите, что и как можно улучшить. Вы должны в этом случае, проработав все свои психологические травмы прошлого, переосознать весь

свой опыт и продумать все возможные улучшения. Далее, вы сможете более конкретно представить себе тот способ, которым вы эти улучшения внедрите в существующую систему.

Вы можете стать сами учителем и внедрять непосредственно в самой школе ваши принципы. Вы можете создать свои курсы и объяснять свои принципы. Вы можете создать целую школу или даже свою образовательную систему. Если вы поинтересуетесь у тех, кто сегодня руководит своими школами, они чаще всего вам расскажут о своих претензиях к общеобразовательной системе.

Вы можете хотеть что-то изменить в существующем порядке вещей. К примеру, вас не устраивает экология вашей пищи и вы все чаще слышите о том, что мы питаемся очень нездоровой пищей. В какой-то момент вы решаете предпринять активные действия по улучшению этой ситуации.

Вы можете бросить свою профессию журналиста и создать свою ферму на приусадебном участке. Вы можете открыть свой магазин качественных продуктов. Вы можете печатать книги о качественной еде или создать свой сайт об экологии продуктов. Возможности реализации большой идеи могут быть разные, но цель остается одна – улучшить качество нашей жизни. Себя и других людей одновременно.

Вы можете увидеть вокруг себя царящую несправедливость по отношению к какой-либо категории людей. Например, вам становится невыносимо, когда вы видите очень пожилых женщин, торгующих овощами со своего огорода

на станциях метро. Вы можете представить на их месте своих родственников и вы не согласны с таким положением вещей. Вы уже не хотите ждать, когда государство решит эту проблему общества и сами готовы что-то предпринять.

Вы можете создать фонд помощи пожилым людям с мизерными пенсиями. Вы можете создать банк, проценты которого будут перечисляться всем, кто нуждается в этом. Вы можете периодически проводить коммерческие акции, бенефисы от которых будут отдаваться пенсионерам. Вы также можете создать кооператив «Тех, кому за 80!», чтобы им веселее было преодолевать свое старческое одиночество. Вы можете действовать на любом своем финансовом уровне. Если вы не равнодушный человек, вы мимо такой несправедливости не пройдете.

Вы можете захотеть улучшить дизайнерское оформление вашего микрорайона. Особенно это касается безликих новостроек. Вы можете сами или вместе с другим неравнодушными людьми посадить деревья, оформить клумбы и даже грядки овощей прямо у себя перед городским домом. Не у всех есть дачи, но все любят общаться с землей, делать посадки, следить за их ростом и созреванием. Особенно в зрелом возрасте. Вы можете поспособствовать внедрению новых привычек в общество. Не нужно ждать, когда это сделает кто-то другой. Вы можете стать тем человеком, с которого начнется «новая эра» жизни вашего микрорайона. Чуть-чуть фантазии, смелости и человеколюбия. Вот и все,

что для этого требуется.

Вы должны обязательно отдавать себе отчет, куда ведет вас ваша генеральная линия реализации идеи. Вы не можете идти из ниоткуда в никуда. Вам нужно очень четко представлять, какой мир вы хотите создать, реализуя свою идею. Вашу идею могут подхватить другие люди.

Идея может разрастись сама, даже без вашего участия. Ваш пример может оказаться заразительным. Вы всегда ответственны за то, что вы внедряете в жизнь вокруг себя. Поэтому важно иметь высокие и человеколюбивые цели, решающие одновременно проблемы многих. Даже если вы мыслите категориями своего микрорайона или своей «лавочки».

На пути реализации вашей цели всегда могут возникнуть препятствия. Мы планируем, предполагаем множественный вариант развития событий, предвосхищаем возможные трудности, но не можем быть провидцами. Поэтому в тех ситуациях, когда что-то пошло не так, как мы предполагали, мы можем смело опереться на нашу генеральную линию реализации цели.

В каком смысле опереться? Мы можем вспомнить ту главную идею, ради которой мы все это затеяли. И в свете большой идеи мы можем более адекватно оценить всю сложность или важность возникших препятствий. Иногда может случиться и так, что ваше препятствие помогает реализации вашей идеи, заставляя вас искать дополнительные способы выхода, или заставляет вас нестандартно мыслить. Не все пре-

пятствия плохи по своей сути.

Препятствие заставляет вас притормозить и задуматься, перепроверить стратегию и планы реализации. Это не всегда плохо. Вы можете выявить ошибки в планировании и их устранить, чтобы не повторять их в дальнейшем. Но об этом мы подробно поговорим в одной из следующих глав, посвященной подведению итогов. Важно все препятствия анализировать в момент их возникновения и записывать все пришедшие в этот момент мысли. Чтобы потом это использовать при более детальном планировании следующих этапов.

Осознание своей генеральной линии реализации цели позволяет вам не сбиться с пути, постоянно выверять правильность выбранного направления и сверять реальную траекторию движения. Она может быть и непростой, витиеватой, неочевидной для внешних глаз, но вы должны точно знать, куда вы идете сами и куда поведете за собой других людей. Осознанно, создавая команду вокруг себя, или подсознательно, давая пример своими действиями другим людям.

Ко всему, что вы делаете, нужно подходить осознанно. Понимать и ваши осознанные цели, и ваши подсознательные стремления. Кто-то из древних сказал: Понимание вашего генерального замысла делает вас более уверенным в себе и в своей цели, и более независимым от мнений окружающих. Это ваша главная опора и постоянный источник вдохновения. **«Если ты знаешь, то ты работаешь на себя.**

Если не знаешь, то работаешь на тех, кто знает больше тебя!»

Создать мой главный продукт – двигатель реализации идеи

«Каждая идея проходит путь от абстракции до архазма!», Старинная мудрость

Вы можете написать сценарий своей жизни, как сценарий фильма. Но не забудьте в начале определить, каким героем вы хотите быть: главным, второстепенным или появляться периодически в эпизодах своей собственной жизни? Пишите ваш сценарий от первого лица! У него больше шансов реализовать-ся.

Теперь, когда мы поняли, куда и зачем мы идем, давайте создадим нашего главного героя! Кто и что может быть героем? Это то, что будет воплощать вашу идею. Это может быть ваш главный продукт, или ваша главная услуга. Или новая научная разработка. Или новый агрегат. Или произведение искусства. Вам нужен главный элемент, который станет двигателем вашей идеи. От его качеств будет зависеть все.

Придумайте название своему главному продукту. Какими качествами обладает ваш продукт. Какими техническими параметрами обладает ваш продукт. Что это вообще такое. Давайте рассмотрим на конкретных примерах, так как

мыслить абстрактными категориями очень сложно. Например, вы решили адресовать вашу идею «улучшить качество жизни людей» широкой аудитории. Чем вы будете ее улучшать? Тут надо вспомнить, что вы любите больше всего и что умеете делать лучше всех.

К примеру, вы любите разводить помидоры в парнике, и умеете хорошо готовить. Вы можете создать курсы по приготовлению здоровой пищи из помидоров, выращенных на своем садовом участке. При желании вы можете охватить большую аудиторию.

Подумайте, в чем будет заключаться ваш главный продукт? Вы будете рассказывать на видео ваши рецепты и способы выращивания помидоров? Или издадите книгу рецептов? Или будете показывать прямо по видео, как вы готовите? Или создадите свою школу готовки прямо у вас на даче?

Или договоритесь с рестораном, чтобы вы там раз в неделю устраивали готовку для 20 учеников одновременно? А потом они смогут поужинать все вместе тем, что сами приготовили? А все помидоры должны быть ими выращены в их парниках? Или вы договоритесь с большой сетью магазинов, в которых будете пропагандировать рецепты здорового питания?

Вариантов реализации идеи большое множество. Тут возникает вопрос, а что из этого множества нравится делать именно вам? Вы любите сидеть дома и вещать по интернету или вам проще куда-то съездить и там пообщаться вживую?

с людьми?

Решив для себя, что такое ваш продукт, вы его начинаете описывать. В случае с рецептами – прописываете рецепты, делаете фото блюд, расписываете все условия выращивания помидоров в парнике. Вы описываете ваш продукт так, как будто он уже лежит перед вами. Со всеми его деталями, функциями, параметрами:

- Цвет
- Вкус
- Вес
- Количество
- Качество
- Наличие полезных веществ
- Продолжительность хранения

Вы его создаете теперь на бумаге и сверяете постоянно, похож ли он на то, что было в вашем воображении.

Если это то, что вы хотите продавать, к примеру одежду, то вы описываете подробно, что это за одежда, для какого сезона, в какую погоду, какие ткани, цвет, качество пошива, для чего нужен этот продукт, когда и как его применять и т. д.

Если это услуга – прописываете все свои действия или действия команды, которые нужно будет произвести, при помощи каких технических средств. Что будете делать, говорить, производить и т. д.

Если это какая-то новая структура, то что она решает

и что упорядочивает? Если это школа, то чему она учит, какие будут рассмотрены сферы интересов, какие предметы будут главными, для кого именно будет создана эта школа.

Если это драматическое произведение – то кто главный герой, какова его история, каковы его характер и характеристики, какова его жизнь, условия жизни, каковы приоритеты, каковы его сознательные и подсознательные желания?

Если это исследование, то какую нехватку знаний оно закрывает? Куда оно ведет? Каким образом решает научную проблему? Кому помогает этим? На чем будут основываться исследования?

Если это создание нового будущего, то на каких основных принципах оно базируется? Какие аспекты настоящего будут улучшены? Для кого оно строится?

Вы все должны очень подробно прописать со всеми сопутствующими деталями. Прописать не только описание своего продукта, его основные характеристики и качества, но и прописать все то, как вы будете действовать, что будете говорить, как его описывать другим людям. Тут вам поможет знание вашей аудитории, так как разной аудитории продукт преподносится по-разному.

Близкой аудитории друзей и родственников достаточно того, что вы скажете, что вы придумали что-то новое и оригинальное, и они уже с радостью будут восхищаться вашими успехами или с любопытством наблюдать, что у вас получилось. Тут можно сыграть на эмоциях, так как ваши взаимо-

отношения всегда эмоциональны и ваше ближайшее окружение воспринимает ваш продукт вкупе с вами и вашими отношениями.

Профессионалам нужно вывести на первый план ответственность вашего продукта. Им важны все мельчайшие детали, все нововведения, технические параметры, все технические способы, которые вы использовали, чтобы его создать. Им важно, как они сами могли бы его использовать для себя. Они способны оценить ваше творческое воплощение в этом продукте, чем бы он ни являлся. Они могут поаплодировать вашему гению, но вы должны им свою гениальность доказать на деле.

Широкой аудитории важен размах охвата вашим продуктом. Им лучше предоставлять цифры и размеры вашего продукта. Им не столько важно качество, сколько количественные параметры того, что вы создаете. Вы должны делать упор на географический охват, количество публики или покупателей, на потенциальное развитие вширь. Технические параметры можно опустить, оставив только те, которые влияют на ваше взаимодействие с ними. Условия покупки или участия, цены, особенности применения, способы доставки. Возможности замены или возврата.

Инвесторам важны все параметры – и качественные, и количественные. Тут над описанием вашего продукта придется хорошо поработать. Почти всегда от вас потребуются предоставление макета вашего продукта, в миниатюре или даже

в реальную величину. Подробнейшее описание всех параметров его функциональности может занять у вас годы и даже десятилетия. К этому нужно быть готовым.

Как пример, большие дорогостоящие фильмы или сериалы всегда начинаются с «прототипа» – небольшого фильма со всеми входящими в него элементами. Или построение космической станции всегда начинается с построения макета в инженерной мастерской. Сначала малого размера, а потом и в реальную величину. Никто в космос непроверенное оборудование не отправит и денег на его создание не даст.

А вот для последней «безадресной» аудитории вам нужно минимальное описание. Детали будет продумывать уже тот, кто возьмется за реализацию вашей идеи. Но, тем не менее, нужно красиво подать идею. И над этим стоит тоже поразмыслить заранее, на стадии создания продукта. Для того, чтобы заечь других людей своей идеей, обычно требуется немалое красноречие и умение воздействовать на эмоциональные стороны вашего проекта. Им должно захотеться в этом участвовать, сделать ваш проект своим и отдать его реализации годы и десятилетия. Поэтому презентация вашей идеи «безадресной» публике тоже должна быть прописана на этом этапе.

Когда вы прописываете свой основной продукт, лучше предвидеть три возможных варианта, чтобы иметь возможность маневра, если с основным продуктом что-то не получится. Всегда надо иметь запасные варианты. И их также на-

чать прописывать, описывать, хотя бы в общих чертах. Они могут отличаться по цене и сложности реализации, по времени внедрения в жизнь или по размаху продвижения.

Один продукт может быть проще и дешевле, а другой – дороже и сложнее. Так у вас всегда будет выбор и запасной вариант, если с основным продуктом возникнут сложности. Вы эти варианты пока прописываете на бумаге. Ими вы воспользуетесь на следующем этапе, когда начнете создавать стратегию реализации идеи в реальном мире.

Подумайте также, какие второстепенные продукты или услуги могут сопутствовать основному. Это всегда очень доходная статья. Многие компании зарабатывают больше на второстепенных и вспомогательных деталях, нежели на самом дорогостоящем продукте. Это всегда какая-то дополнительная услуга или улучшение основного продукта. Это помощь в эксплуатации или ремонт. А также дополнительная информация, знания, навыки. Это тоже нужно сразу предвидеть.

Разветвленный продукт

Что интересно, когда вы садитесь за стол и начинаете писать, ваша идея вдруг начинает расплываться. Вы перестаете четко ее видеть. Вам иногда трудно вспомнить, что вы вообще хотели сделать. При переходе в конкретику процесс вдруг усложняется невероятно. Иногда в голову лезут совершенно другие идеи и кажутся более привлекательными.

Чтобы облегчить себе процесс описания идеи, сделайте

следующим образом. Например, сегодня запишите основное название направления. Завтра посмотрите на него и опишите несколько подробностей. Послезавтра еще раз посмотрите на написанное и добавьте что-то еще из описания. И так всю неделю. В конце недели у вас уже будет две-три страницы описания вашего продукта или услуги.

По мере погружения в материал, вы будете добавлять все больше и больше деталей, будете уточнять для себя – это мне надо, а это мне не надо. Это я хочу делать, а это не хочу делать. А вот тут надо будет подучиться. А тут я смогу делегировать. И сам продукт станет обрастать плотью. Каждый день чуть больше конкретики.

Что хорошо на этом этапе подготовки, так это то, что вы еще абсолютно свободны в вашем выборе, вы можете его править сколь угодно долго. Можете уточнять, заменять, отменять, переделывать. Вы еще ни от кого не зависите. Есть только вы и ваша идея, превращающаяся в цель.

Для примера, когда я создавала кинофестиваль, на этом этапе я решала для себя:

- Фестиваль будет называться «Парижские сезоны в Петербурге»
- Фильмы короткометражные, больше мне не потянуть
- Фестиваль будет проходить в Петербурге
- Фильмы я буду отбирать в Париже
- Фестиваль будет небольшим, для любителей
- Я обращусь в школы и организации для быстроты

- Я сама буду переводить субтитры
- Я отдам инкрустацию субтитров специалистам
- Фильмы буду отбирать я сама, только те, что мне нравятся

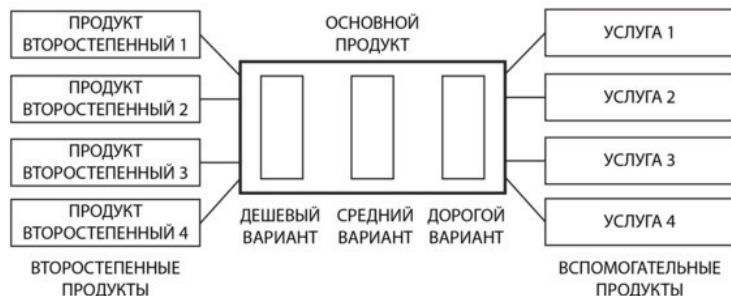
Все, на этом этапе больше подробностей было не нужно. Это обрисовывало уже то, в чем будет заключаться моя цель. Ее общие габариты. Что это такое, как оно выглядит? Это могут быть как физические параметры, так и ваши конкретные основные действия.

Для каждой сферы деятельности будет свое очень конкретное описание вашего главного продукта. Если это фильм – то главным продуктом станет его сценарий, включающий в себя массу подробностей. Если это картина – то ее габариты, будущий интерьер, вкусы потенциального заказчика, стиль, технические средства исполнения. Если это предмет обихода – его предназначение в быту, форма, цвет, стиль заказчиков, способ применения. Если это услуга – то это все, что будет делаться и говориться в отношении клиента, весь сценарий вашего взаимодействия с ним.

Разработка главного и второстепенных продуктов – это большая кропотливая работа, для которой вы должны быть отлично проинформированы. Вы должны владеть информацией о том, что уже сделано в этой сфере. Вы должны обладать уже необходимыми профессиональными знаниями и навыками в данной области, владеть техникой исполнения на том уровне, который вы для себя установили. Вы решаете

те, что вам важно в вашем продукте – качество, дешевизна или быстрота.

На этот этап разработки продукта нужно всегда выделять достаточное время, его нельзя делать походя, так как все непродуманные вами детали создадут вам проблемы в будущем, на следующих этапах реализации цели. Запаситесь терпением и включайте вашу любознательность и воображение.



Создать системную структуру действий реализации идеи

«Цель – это не что иное, как мечта, ограниченная временем», Джо Л. Гриффит

У нас есть наша идея, имеющая уже некоторые физические габариты. Мы уже знаем, на что она похожа и что мы

будем конкретно делать. Но это еще не все. Ей надо придать структуру и ограничить временными рамками.

Зачем нужен прописанный детализированный сценарий реализации идеи? Чтобы вы на бумаге могли проверить траекторию своего движения. Для вашей нарисованной машины мы создаем маршрут следования по сложному ландшафту с препятствиями.

Откуда выезжаем, куда приезжаем, за какое время и с какими возможностями. Только все подробно прописав и изучив, вы сможете приступить к конкретным действиям в реальном мире. Идти вперед наобум, без минимально созданного плана действий – это огромная потеря времени и ресурсов на преодоление препятствий. Многие препятствия можно проработать еще на бумаге.

Самое первое необходимое условие создания цели – это ее временной отрезок времени. Откуда выезжаем и куда прибываем. И когда. К примеру, выезд, то есть начало активных действий мы планируем через 6 месяцев. Нам нужно время на подготовку. А сама цель должна быть достигнута через год. У нас на реализацию цели есть 6 месяцев.

Вот уже и готова наша цель. Мы через год должны уже сделать то-то и то-то. Что-то в этот момент уже должно состояться. Быть готовым к запуску или уже дать конкретные результаты. Это мы решаем на этом этапе создания цели. Как будет выглядеть выполненная цель: «Я проведу первые уроки по кулинарии или я заработаю мои первые 50 000 руб-

лей?». Это мы сами решаем и прописываем в сценарий реализации.

Мы должны проверить, уложимся ли мы в этот отрезок времени или его надо растянуть? Для этого нам нужно больше составляющих нашей цели.

Чтобы точно понять, сколько времени и ресурсов нам понадобится на реализацию цели, нам нужно создать внутреннюю архитектурную структуру реализации. Что это такое? Это взаимодействие всех элементов процесса реализации вашей цели, без которых реализация цели не может состояться. Это и действия, и площадки, и бюджет, и люди, и техническое оснащение, и необходимое на это время.

Создавая структуру, мы цель делаем проектом. То есть делаем цель выполнимой целью, при необходимом соблюдении условий. Условия мы планируем сами, исходя из наших нужд. Тут уже все конкретно.

Мы выявляем самые главные составляющие нашего проекта, без которых его реализация невозможна в принципе. На примере моего фестиваля: он не мог состояться без фильмов и без площадки для показа. На примере кулинарных курсов: они не могли состояться без помидор и рецептов блюд.

Естественно, вы сами – это самая главная составляющая проекта. Держите себя все время в центре вашей Вселенной, и проект будет строиться вокруг вас самих.

Дальше, какие второстепенные части также необходимы

для реализации проекта? На примере фестиваля: это наличие перевода и субтитров. На примере кулинарных курсов: это наличие места проведения самих курсов онлайн или живую. Второстепенных частей может быть много.

Дальше мы определяем все сопутствующие части проекта. На примере фестиваля: это наличие прессы и средств коммуникации. Это присутствие гостей и жюри. На примере кулинарных курсов: это возможность дегустировать блюда или издать книгу по кулинарии. Без этих элементов проект может состояться, но с этими составляющими он будет гораздо лучше.

Теперь мы все элементы увязываем в одно целое, в одно архитектурное строение. Мы пишем, что от чего зависит, что нужно сделать в первую очередь, а что после. Что вытекает из чего, и без решения одного вопроса второй не решить. Тут выстраивается строгая последовательность действий.

На примере с фестивалем:

- Без присланных фильмов нечего будет отбирать
- Без отобранных фильмов нечего переводить
- Без переводов нечего вставлять в фильмы
- Без фильмов с субтитрами публика фильмы не поймет
- Без публики показывать фильмы будет некому

Это самая элементарная цепочка зависимостей. Тут понятно, что работу начинаем с объявления об отборе фильмов. Здесь элементы вполне очевидны. Но бывают сложные связки и взаимозависимости, когда очередность шагов бы-

вает не так очевидна. И если вы это не предвидите, может случиться серьезный сбой в работе.

Когда мы снимали фильм, я не учла важность проверки звуковой аппаратуры. И на определенном этапе съемок микрофон вышел из строя. В тот момент ничего предпринять было нельзя – все время было расписано по минутам. И мы последние три дня снимали фильм без звука. Потом, в период монтажа, пришлось делать озвучку в студии, что увеличило стоимость реализации проекта. Такие казусы учат тому, что лучше все предвидеть и продумать заранее, насколько это возможно.

Только прописывая все шаги на бумаге, вы сможете понять всю структуру вашего будущего проекта и предвидеть то, что вам понадобится для его реализации.

На этом этапе подготовки мы начинаем прописывать план действий, что за чем делаем и какое время нужно на реализацию конкретных шагов. Предполагаем или узнаем у специалистов, сколько времени на это требуется. Лучше всего узнать у тех, кто это уже делал до вас. Самый лучший способ узнать все детали вашего проекта заранее – это получить качественную консультацию у тех людей, с которыми вы планируете взаимодействовать в будущем. Это могут быть ваши будущие партнеры или помощники. А также ваши конкуренты.

Общаясь с этими людьми, пока на уровне планов, мы можем выяснить, что в 6 месяцев нам никак не уложиться и мы

растягиваем период на 12 месяцев. Мы просто переносим дату момента реализации цели. Лучше это сделать на этом этапе, чем потом выбиваться из сил и из графика.

Нужно на этом этапе также продумать все возможные препятствия и способы их обхода. У вас всегда должен быть план В и С. Почти по всем этапам. Если что-то не срабатывает, то вы всегда должны иметь способ заменить неработающее звено в цепочке событий. Человека, специалиста, продукт, площадку. Всякое может произойти.

У меня как-то главный актер за три дня до съемок упал с мотоцикла и сломал руку. Сниматься он уже не мог, а у нас все было подготовлено к началу съемок. Нужно было срочно его заменять. К счастью, я проводила отбор актеров из 50 претендентов и назначила двух запасных, как раз на этот случай. Второй актер стал первым!

В случае с фестивалем было проще – в конкурсе участвовало 30—40 фильмов. Если с одним фильмом были проблемы, в программе это было незаметно. Его просто убрали и все. Чем больше выбор взаимозаменяемых элементов, тем спокойнее и безопаснее.

Прописать детали

«Блестящим планам везет на проектировщиков, скверным планам везет на исполнителей», Веслав Врудзиньский

На этом этапе, когда главный движущий элемент проекта и его структура готовы, можно перейти к украшательству. Мы можем сделать наш проект максимально интересным и привлекательным, а также еще больше уточнить его, прописав все детали.

Мы уже знаем, кому мы адресуем реализацию проекта, но можем еще подробнее прописать нашу аудиторию. Кто эти люди, какие они, что любят, чем занимаются. Зачем им наш проект. Что это меняет в их жизни. Мы также описываем среду, в которой наш проект может состояться.

Каков антураж проекта, какое оформление, культурная составляющая, в какой среде он может работать качественно. Например, хорошую парфюмерию нужно продавать в престижных магазинах, этому продукту нужен налет люкса и избранности. В небольшом захолустном ларьке в новостройках такой продукт не продашь.

Малому фестивалю арт-хаусных фильмов и небольшой зал подойдет, а большой фестиваль полнометражных фильмов можно провести в большом престижном зале.

Курсы по приготовлению шашлыка можно провести и на даче, а курсы по приготовлению изысканных коктейлей лучше провести в хорошем ресторане.

Для более глубокого представления нашего продукта нам надо прописать все составляющие детали. От его описания до сценариев взаимодействия с различными группами людей, участвующих в реализации проекта.

Вы можете прописать все мельчайшие характеристики вашего продукта. Все его вариации, все его возможные формы. Можете прописать дополнительные сопутствующие продукты или услуги. Можете предложить возможный выбор.

Далее, мы составляем:

- Всевозможные диалоги возможного взаимодействия с партнерами
- Прописываем сценарии общения с клиентами
- Прописываем условия участия для клиентов, партнеров
- Прописываем внутренний устав для коллег
- Прописываем все договоры, соглашения, заявки

Нам это нужно для того, чтобы уже сейчас представить в мельчайших деталях, как все будет происходить. Как мы будем действовать, что говорить. На этом этапе еще просто все поменять, подкорректировать. Все привести в соответствие.

Нужно помнить, например, когда вы составляете заявку на участие для клиентов, вы должны будете все параметры исполнить. Проверьте, сможете ли вы сдержать все обещания. И если ваш проект рассчитан на год, вы в течение всего года не сможете ничего поменять в правилах участия. Вам нужно будет ждать следующего захода. Так что лучше очень внимательно продумать эти детали заранее.

То же самое относительно договоров и соглашений. Лучше не составлять их на слишком длительный срок. Условия могут меняться и вы можете оказаться в невыгодном по-

ложении. Лучше все договоры составлять на год. И потом продлевать на новых условиях.

Прорисовать планы и схемы

«Мечта – это представленная реальность», Константин Кушнер

Теперь мы переходим к последнему этапу подготовки реализации проекта. Мы начинаем его визуализировать. И не в воображении, как мы делали это до сих пор. Мы начинаем наш проект рисовать. Не страшно, если вы не умеете рисовать. Вы можете делать схемы, графики, чертежи, таблицы.

Зачем это нужно? Это самая последняя проверка на реализуемость вашей цели. Тут вы можете увидеть то, что не учли ранее. Например, вы можете отдать себе отчет в том, что реализация одного из этапов стоит слишком дорого и на общее развитие не влияет. Этот этап можно просто отменить.

Или какая-то деталь оказывается слишком громоздкой и мешает воспринимать целое. Ее можно упростить на этом этапе. Или вы понимаете, что реализация какой-то части проекта отнимает слишком много сил и времени, и ее можно перенести на более поздние сроки, уже после реализации этой цели.

Визуализация проекта на бумаге всегда уточняет его, вы

начинаете его видеть, а не только представлять. А когда вы его видите, начинаете замечать, что не хватает еще каких-то важных деталей. То, что вы не заметили при описании.

Вы можете до бесконечности уточнять и усложнять свой продукт, особенно если он адресован узким профессионалам, которые в курсе всех тонкостей и нюансов. Это самая капризная категория клиентов. Но и самая благодарная, если вам удалось поразить их воображение.

На этом этапе мы начинаем:

- Прорисовывать общую схему реализации проекта:
- А также все схемы по всем этапам реализации проекта, более подробные:
- Мы можем отдельно нарисовать все важные детали:
- Создаем таблицы, графики, позволяющие визуализировать все этапы и детали проекта:
- Прорисовываем необходимую презентацию проекта для партнеров
- Прорисовываем необходимую презентацию для клиентов
- Создаем шаблоны текстов и рисунков для дальнейшей работы
- Прорисовываем необходимую презентацию проекта для прессы и продвижения
- Прорисовываем схемы будущего сайта и других информационных каналов

Что дают нам все эти схемы? Мы видим благодаря им всю

архитектуру нашего проекта в целом и на всех его этапах реализации. Мы уже можем двигаться вперед не вслепую, а по намеченному маршруту и по определенной карте. Так гораздо проще себя проверять на каждом этапе.

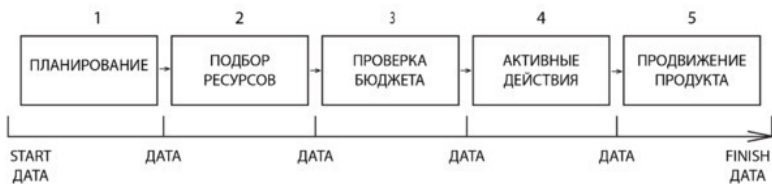
Есть еще один момент, возникающий именно на этом этапе. Нам вдруг хочется объять необъятное. Мы еще не ограничены никаким рамками, кроме как рамками своего воображения. И хочется сделать абсолютно все. Прописка и прорисовка основного продукта и этапов его реализации автоматически выставляет определенные рамки. И качественные, и количественные, и временные. Нам это важно.

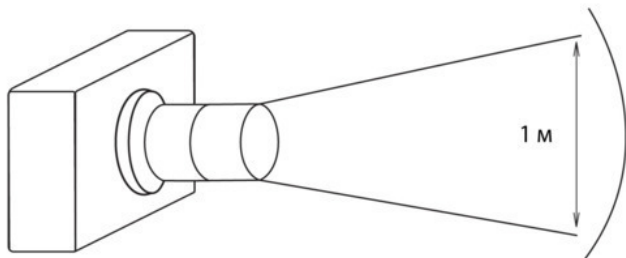
Цель «вообще» – это не цель, это мечта и ее производная, идея. А поскольку на этом этапе мы уже переходим к созданию реальной цели в материальном мире, то габариты нашей цели мы установить просто обязаны. И все эти действия нам в этом помогают.

В этой главе мы познакомились воочию со своей идеей, сделав ее целью, а затем превратив в проект реализации. Мы ее материализовали на бумаге, дополнив большим количеством деталей, придав ей структуру и внешний облик.

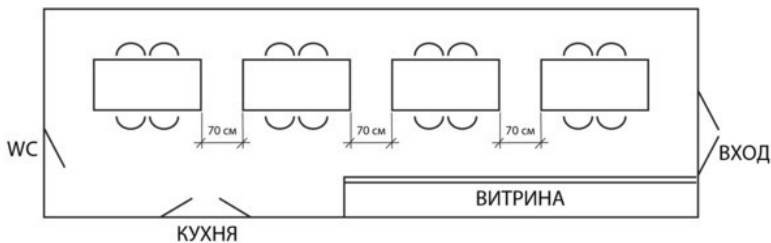
Дальше нам нужно будет встретиться со средой. То есть получить первую обратную связь о реализуемости нашего проекта. Мы начнем действовать в реальном мире с реальными людьми. Мы проверим все то, что было сделано на бумаге, с конкретными помощниками и специалистами. Они внесут свои уточнения.

Мы определимся с бюджетом. Мы определим все технические и людские ресурсы, необходимые нам для реализации проекта и перейдем к конкретным действиям. Мы увидим, на что очень важно обратить внимание на каждом этапе конкретных действий. Мы создадим при помощи нашей команды наш продукт или услугу, которые дальше сможем продвигать в мир.

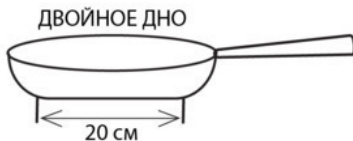




а) УГОЛ ОХВАТА ОБЪЕКТИВА КАМЕРЫ



б) ПЛАН РАСПОЛОЖЕНИЯ СТОЛОВ В РЕСТОРАНЕ



в) НЕОБХОДИМАЯ УТВАРЬ ДЛЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ БЛЮДА

ЭТАПЫ ДАТЫ	ЭТАП 1	ЭТАП 2	ЭТАП 3	ЭТАП 4	ЭТАП 5
ДАТА 1	ФУНКЦИЯ 1				
ДАТА 2	Ф2 / Ф3				
ДАТА 3	Ф4 / Ф5/ Ф6				
ДАТА 4		ФУНКЦИЯ 7			
ДАТА 5			Ф8 / Ф9/ Ф10		
ДАТА 6				ФУНКЦИЯ 11	
ДАТА 7					ФУНКЦИЯ 12

ФУНКЦИЯ - ЭТО ЗАДАЧА + ДЕЙСТВИЯ

Глава 4.

Реализация идеи – сбор команды, делегирование, менеджмент, защита авторских прав, юридическая компания

Выбор команды для делегирования технической части

«Была бы цель поставлена, а цепочка проб и ошибок сама приведет к желаемому результату», Харуки Мураками

Теперь давайте посмотрим, какие нам нужны ресурсы и перейдем к конкретным действиям в конкретном мире. На этом этапе размышлять уже некогда, «нужно трясти»! **Время ускоряется и единственное, что вам придется делать, это принимать огромное количество правильных быстрых решений!**

Это не время для анализа ситуации, это не время для выводов или перестраивания системы, вы должны в этот период действовать, действовать и действовать. Причем быстро и точно. Почему? Потому что время других людей стоит до-

рого. Они вам подарков делать не будут. Тем более профессионалы-техники. Нужно им четко поставить задачу, предоставить ресурсы для ее решения и проверить результат.

Техники не привыкли думать долго. У них есть определенный круг навыков и они ими зарабатывают на жизнь, постоянно делая одни и те же действия. Кругозор от этого не расширяется и не ждите, что они будут переживать за реализацию вашего проекта так же, как и вы. Или понимать что и зачем вы делаете, и какова конечная цель. Им это неизвестно, непонятно и не так уж и нужно. Они вливаются в вашу машину по реализации вашей цели только на определенном этапе.

Только вы один знаете все от начала до конца. Только вы один знаете, откуда вы выехали и куда прибудете. Вы один являетесь управляющим звеном вашего проекта. Как бы это ни звучало обескураживающе, но тут вы остаетесь один на один со своей целью. Никто не придет к вам на помощь, кроме вас самих и вашей цели.

Вот почему мы уделили столь большое внимание предыдущим этапам понимания кто вы, понимания вашей цели, тех людей, которым она адресована и четкому планированию шагов. Теперь опираться вы будете на ваши планы, схемы, таблицы, графики. И чем четче вы обрисуете всем вашим помощникам их временные задачи в вашем проекте, тем лучше они с ними справятся.

Исполнитель виноват, если он заведомо плохо выполнил

свою работу или вовсе ее не выполнил. А руководитель виноват в том, что плохо поставил задачу и позволил исполнителю ее плохо выполнить. У хорошего руководителя нет плохих помощников и нет несделанных дел. Он все предвидит, все планирует, все отлично объяснит и все проверит.

Да, я вас поздравляю! С этого момента вы становитесь руководителем. Вы садитесь за руль вашего автомобиля, нарисованного вами. Вы являетесь руководящим звеном системы, одновременно являясь частью этой системы.

Давайте определим, кто вам необходим в реализации вашего проекта. Даже если вы работаете сами на себя, и являетесь индивидуальным предпринимателем, вы не можете сами выполнить все функции по реализации проекта. Есть то, чему нужно и можно научиться в процессе, а есть то, на что свое драгоценное время тратить не нужно. Для этого есть хорошо обученные специалисты, которые потому это делают хорошо, что только этим и занимаются. В этом их ценность.

Система

Решите для себя, какие технические функции вашего проекта требуется делегировать:

- Если у вас магазин, то это шофер, ответственный за склад, продавец, кассир, бухгалтер.
- Если вы снимаете фильм, то это кинооператор, звукооператор, координатор, костюмер, парикмахер, шофер, и пр.
- Если вы организуете мероприятие, то это координатор, ассистент, переводчик, ведущий, аниматор и пр.

- Если вы ведете бизнес онлайн, то это продавцы, специалисты по логистике, ответственные за отсылку продуктов, бухгалтер и т. д.
- Если вы ведете курсы онлайн, то это рассыльщики, таргетологи, ассистенты-модераторы, продавцы, маркетологи и пр.

Для каждой специфики проекта свой набор специалистов. Пока вы просто выписываете нужные вам функции. На первых порах вы будете стремиться ради экономии делать все сами, но придет такой момент, когда вы осознаете, что, заплатив специалистам, вы вслед заработаете в разы больше. И вы начнете думать о команде помощников. У вас получится список нужных вам людей.

Далее, нужно этих людей отобрать из великого множества. На этом этапе торопиться не нужно. Лучше всего выделить на отбор команды минимум месяц, а то и больше. В зависимости от количества функций. От качества вашего выбора зависит то, сколько у вас будет проблем в самый ответственный период активных действий.

Лучше иметь по пять претендентов на каждую функцию, и, выбрав главного претендента, двух следующих предупредить, что вы можете им позвонить в случае сбоев в работе. Такие сбои случаются гораздо чаще, чем мы думаем.

По каким параметрам определять качество помощников? Важно подробно расспросить каждого специалиста о всех нюансах его специфики. Даже если вы в этом ничего не по-

нимаете, вы быстро поймете: сам он понимает в том, на что подписывается или это авантюрист? Авантюристов тоже гораздо больше, чем мы рассчитываем получить.

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.