

БИЗНЕС

с любовью



Жанна Специальная

Бизнес с любовью

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71566711

Ж. В. Специальная. Бизнес с любовью: ООО «Издательство «Эксмо»;

Москва; 2025

ISBN 978-5-04-218109-2

Аннотация

Эта книга, в первую очередь, для женщин-руководителей. Она о бизнесе. Она о достижении целей, исполнении желаний, управлении своей жизнью и командой. О том, как всё это реализовать через ЖЕНСКУЮ энергию. Энергию любви, счастья, гармонии и заботы. О бизнесе с любовью.

В этой книге я расскажу о том, как прийти к высоким результатам в бизнесе и не стать человеком-роботом, не выгорать, не уставать, а получать удовольствие от каждой секунды на рабочем месте, качественно наполнять себя и излучать то, чем ты наполнен.

В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Об авторе	5
Глава 1. Как получить отличный результат, наслаждаясь каждый день	9
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Жанна Специальная

Бизнес с любовью

© Художественное оформление И. Якунин, 2025

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2025

* * *

Об авторе

Специальная Жанна Владимировна

Родилась: 24 декабря 1990 года в Ростове-на-Дону.

Имеет 4 высших образования по специальностям: «Экономика и управление на предприятии транспорта», «Гражданское право», «Интернет-маркетинг» и «IT-менеджмент».

В автомобильном бизнесе с 2008 года.

На руководящей должности с 2014 года.

Спикер-эксперт в Академии РОАД.

Обладательница титула «Миссис Россия 2023».

Лауреат премии «Женщина года 2024».

Выручка центра финансовой ответственности Жанны более девяти миллиардов рублей в год.

В настоящее время занимает должность заместителя Генерального директора (отвечая за направление F&I) в Автохолдинге России, входящем в ТОП-5 по суммарной выручке.

Начну с того, что сейчас я счастлива, максимально наполнена любовью, гармонией, благополучием и энергией. Мои мечты исполняются, цели достигаются, задачи решаются. Меня окружают восхитительные люди, свет, тепло, доброта и красота. То, что у меня есть сейчас – результат моих действий и решений за предыдущий день, месяц, год. Мои чувства в данный момент означают, что я всё делаю правильно.

И этим очень хочется поделиться.

Эта книга в первую очередь для женщин-руководителей. Она о бизнесе. Она о достижении целей, исполнении желаний, управлении своей жизнью и командой. О том, как всё это реализовать через ЖЕНСКУЮ энергию. Энергию любви, счастья, гармонии и заботы. О бизнесе с любовью.

В работе я всегда выделяю пять важных КРІ¹:

1. % эффективности – в моём отделе это процент УКВ² к средней стоимости автомобиля.

2. Место, занимаемое на рынке, по сравнению с конкурентами.

3. % DL/GM³ – уровень оплаты труда всех моих сотрудников.

4. % текучести кадров. Отдельно – руководящего состава и отдельно – менеджеров по продажам.

5. % NPS⁴.

¹ КРІ расшифровывается как «ключевые показатели эффективности». Это инструмент, позволяющий контролировать и оценивать работу людей, групп, подразделений и компаний, а также помогает в оценке реализации стратегии.

² УКВ (Удельное Комиссионное Вознаграждение) – это соотношение валового сбора комиссионного вознаграждения по страхованию, кредитованию и лизингу к количеству проданных автомобилей.

³ DL/GM1 (Direct Labour/Gross Margin 1) – это соотношение расходов на персонал (заработная плата, налоги на заработную плату, страхование персонала) к маржинальной прибыли первого уровня (выручка компании за вычетом себестоимости реализованных товаров).

⁴ NPS (Net Promoter Score) – это показатель уровня лояльности и удовлетворённости клиентов.

Поделюсь результатами, которых нам удалось добиться с помощью такого подхода. Мы не будем оценивать, хороши-ми или плохими они были. Я хочу лишь обратить внимание на нашу точку «А» в цифрах и ту точку «Б», куда мы с командой пришли за один календарный год:

1. % эффективности: увеличился на 72 % в целом по всему Автохолдингу.
2. % лидерства на рынке: увеличили с 42 % до 83 %.
3. % DL/GM1: сократили расходы на персонал на 24 %.
4. % текучести менеджеров по продажам: снизился с 32 % до 29 %.
5. % NPS: рейтинг Автохолдинга 4,9 (из 5 возможных).

В этот рост было вложено много трудов и усилий. Хочу выразить безграничную благодарность всей моей команде и всем коллегам, прошедшим с нами этот путь!

В этой книге я расскажу о том, как прийти к высоким результатам в бизнесе и не стать человеком-роботом, не выгорать, не уставать, а получать удовольствие от каждой секунды на рабочем месте, качественно наполнять себя и излучать то, чем ты наполнен.

Итак, дорогой читатель, устраивайся поудобнее. Надеюсь, эта книга положительно повлияет на твою жизнь.

«Мир создан Любовью, и это подтверждают законы физики. Все частицы настолько Любят друг друга, что больше всего хотят обняться.

Любовь на языке физики называется – гравитация!»
Евгений Овчинников

Глава 1. Как получить отличный результат, наслаждаясь каждый день

По восточному календарю я Лошадь, а по знаку зодиака – Козерог. Работа для меня – нечто святое. Я обожаю работать, и всё, что с этим связано, меня наполняет и вдохновляет. Это образ моей жизни, сама жизнь.

Если бы меня спросили, с каким животным я себя отождествляю, то я бы сказала, что с акулой. Это не в смысле зубастости, а в том, что если она остановится – умрёт. Вот и я, когда останавливаюсь, будто бы умираю. Поэтому движение для меня крайне важно. Это кровь, пульс моей жизни.

Как-то давно, сидя на рабочем месте, я задумалась вот о чём: в мире есть исследования об успешных людях, анализ их жизней. Можно взять для себя пример какой-то личности или нескольких, которые, по-твоему, достигли успеха. Я много думала о том, что же их объединяет? И поняла, что это две составляющие: действие и позитивный настрой. То есть они много делают и мыслят позитивно. Сейчас я сижу и вижу перед собой наклеенный стикер с уже выгоревшей от времени надписью: «Делай, делай, делай, мысли позитивно, и у тебя всё получится». С таким девизом я живу уже более 10 лет. Он ключевой для меня, и я говорю об этом всем вокруг, тем

самым побуждая себя и остальных предпринимать действия. Мы можем знать сколько угодно, о чём угодно, но ключ лежит именно в **ДЕЙСТВИИ**. Недостаточно просто нарисовать план на бумаге или впитать новую информацию (какой бы она ни была полезной).

«Мысли позитивно» – ещё один ценнейший ключ к успеху. Сначала рождается мысль. Начинать надо со своей головы. Мы должны стоять на страже поступающего в нашу голову потока знаний и тех мыслей, которые в ней крутятся, ведь они через определённое время материализуются.

Вернувшись снова в офисный мир 25 сентября 2023 года, я чётко держала в голове, что хочу достигнуть крутого результата, но на энергии любви и удовольствия.

Весь мой предыдущий опыт работы был успешным, с многочисленными наградами. Я соревновалась везде, где можно было, и в большинстве случаев занимала либо первые, либо другие лидирующие места. Результат для меня всегда был крайне важен. Но ценой этих побед был или высокий уровень текучки персонала, или собственное моральное выгорание. Помню, как несколько раз я на пару недель ездила в отпуск одна, чтобы тотально перезагрузиться. Так велики были накопившаяся усталость и стресс. В том собственном вакууме я читала книги, ходила вдоль океана, напивалась солнцем и пыталась восполнить потери. Насколько же надо было убить свой организм, тело и душу, своё эмоциональное состояние, чтобы аж несколько раз вот так улетать подальше

от всех, будучи максимально опустошённой и выжатой.

Да, я неоднократно плакала на работе. Градус накала страстей просто выбрызгивал слёзы из моих глаз. Это происходило по вечерам, по пути домой и уже по приезде. Этим слёз никто не видел, но они были, и их было много. Что называется, результат был достигнут вопреки всему.

У меня была жёсткая дисциплина. Мой гардероб состоял только из белых рубашек и чёрных юбок. Кто давно меня знает, может это подтвердить. Всегда собранные волосы, всегда одинаковый макияж. То есть ты всегда как солдат, как боец. У тебя есть цель, есть КРП. Ты знаешь, как достигать результата. И ты просто шагаешь на пути к своей цели, напролом.

Справедливости ради надо сказать, что за всю свою трудовую жизнь я никого не подставила, никаких хитрых ходов, грязи, коррупции, желчи, сплетен, чернухи и подобного с моей стороны не было. Но была армия. Со строгим и жёстким регламентом. И уровень текучки это подтверждал. Однажды мы с командой взяли «Оскар», но ценой этой победы была текучесть кадров более 130 % за год. Мне кажется, у меня в голове до сих пор крутятся слова одного из HR⁵: «Неэффективный – отстреливай! Последний с конца – с вещами на выход!» Мой мозг запомнил, что высокий уровень

⁵ HR (*Human Resources*) – это специалист по работе с человеческим капиталом компании, то есть сотрудниками. Он подбирает персонал, обучает его, сопровождает во время адаптации, помогает разрешать конфликты и улучшать психологический климат в команде.

текучки равен высокому результату. Такова была стратегия развития отдела. Мало приятного, хочу сказать я вам, увольнять людей. Это всегда стресс, который обязательно накапливается в теле. В тот период я часто ходила к массажистам, чтобы снять зажимы, потому что это всё отразилось на шее и пояснице, у меня болели кости. Я работала в таком интенсивном режиме довольно долго. В моём сознании засело, что дисциплина, жёсткость и, не побоюсь этого слова, бесчеловечность гарантируют высокий результат и эффективное управление людьми.

Сейчас я занимаю позицию главного человека по F&I⁶ в крупном Автохолдинге России и буду говорить в контексте этого бизнеса, но всё это можно применить и к любой другой отрасли.

После такой школы жизни и успехов меня пригласили в РОАД⁷ преподавать для директоров других Автохолдингов, наших коллег-конкурентов эту систему построения эффективной команды и инструментов для достижения наилучших результатов.

Мы до сих пор получаем много положительных отзывов о впечатляющих результатах после всего одного нашего недельного обучения. Там разбиралась схема, как и что де-

⁶ F&I (*Finance and Insurance*) – это отдел продаж финансовых услуг (страхование, кредитование, лизинг, факторинг) в дилерских центрах по продаже автомобилей.

⁷ РОАД – это ассоциация «Российские автомобильные дилеры», профессиональное объединение официальных дилеров России с 1994 года.

лать в компании для того, чтобы этого добиться, но совсем не затрагивалась тема энергии.

То есть тема того, а как это всё воспринимается с точки зрения наших сотрудников? Мы давали множество различных рабочих инструментов: регламентов, скриптов, определённых готовых шаблонов, но совсем не говорили о том, как вести диалог со своей командой. С помощью, например, директивного или демократического стиля, определения преобладающей энергии: мужской или женской. Эта область совсем не затрагивалась и не рассматривалась.

После рождения ребёнка я вообще не думала, что ещё выйду на работу в офис. Я переехала в солнечный Геленджик, начала заниматься инвестиционной недвижимостью. Мне эта деятельность очень понравилась, у меня появилось колоссальное количество свободного времени, я увидела совсем другую жизнь. Жизнь в удовольствии и радости, в счастье и гармонии, без стресса. В таком случае ты, как ни странно, достигаешь результатов кратно выше прежних и отлично зарабатываешь, вокруг тебя успешные люди, ты наслаждаешься этим всем. Я развивала разные интересные проекты, в том числе и консалтинговые. От скуки даже поучаствовала в конкурсе красоты, где заняла первое место, завоевав главный титул «Миссис Россия 2023».

Но самым полезным для меня в такой жизни было то, что я стала опираться в первую очередь на энергию любви и счастья. Старалась максимально наполнять себя ими. И когда

меня пригласили снова прийти в офис, я согласилась, но дала себе установку, что больше той мужской энергии из прошлого у меня не будет. Я больше не хотела испытывать стресс и выгорать. Я рождена, чтобы быть счастливой и точка. И поставила себе «задачу со звёздочкой»: достигнуть наилучших результатов, которыми мы с командой будем гордиться, но теперь уже на женской энергии.

У меня было точное понимание, что нужно делать в отделе технически, всё это я проходила довольно много раз на разных объёмах, на разных локациях, на разных стадиях бизнеса и даже преподавала это. У меня была готовая схема: делай раз, делай два, делай три. А теперь решила работать при помощи любви, счастья, заботы, доверия, честности, а не дисциплины и директивности. И сразу, с первых же дней, различными способами начала это транслировать.

Хочу ещё раз повторить: всё начинается с наших собственных мыслей в голове, с той веры и тех убеждений, которые в нас заложены. Убеждения, кстати, тоже можно менять. Самостоятельно или с помощью внешних помощников: коучей, менторов, психологов, кому как комфортно. Но это работа над собой и то, с чего нужно начинать.

Прожив прошедший год, я оборачиваюсь назад и понимаю, что той амбициозной цели, которую я перед собой ставила, мы достигли. Но с помощью любви. Бизнеса с любовью. Такого, где не нужно выбирать, что вам больше нравится: любовь или деньги. Мы выбрали и то и другое.

Далее в этой книге я буду приводить конкретные примеры: что делала я, что делала моя команда с клиентами, с партнёрами, с целями и задачами, с конкурентами, с проблемами и сложностями, чтобы добиться высочайших результатов при помощи любви.

«Человек – сосуд. Наполни его до краев, и из него польётся то, чем он наполнен» (индийская пословица). Какая глубокая мысль, не правда ли?

Идея реализовать амбиции с помощью любви, счастья и гармонии родилась из-за моей максимальной наполненности этими чувствами в тот момент. Я была на этой волне и не хотела с неё съезжать – она мне очень нравилась.

Поговорим о том, как наполнять себя. Как делать так, чтобы из тебя лилась гармоничная энергия.

Задача номер ноль в нашей жизни – понимать, «куда плывёт корабль». Я ни один раз буду упоминать в этой книге об этом, потому что это крайне важно. А чего лично вы хотите от жизни? Чего вы хотите от себя? Начинай с конца. Когда начинаешь делать ремонт в доме/квартире, когда ты только его затеял, все очень настойчиво рекомендуют нанять дизайнера. А зачем? Во-первых, он спросит, а что ты вообще хочешь? Ты, отвечая на его вопросы, волей-неволей подумаешь: да, кстати, а что я действительно хочу? Такие-то стены, такие-то цвета, чтобы было комфортно, ярко, спокойно, темно, светло. Затем дизайнер визуализирует твои желания в картинку. Вы смотрите итоговый вариант и, вероятно,

что-то корректируете. И после всех правок, поняв, что цвета, стиль и всё остальное вас полностью устраивают, происходит переход уже к технической части. Где должны стоять розетки? Какое должно быть освещение? Какие будут текстуры? А практично это или нет?

Иногда кажется, что сделать дизайн-проект – легкая задача. Но нет. Зачастую его недооценивают. Вот забыл ты поставить розетку у дивана – и уже дискомфорт, неудобно заряжать телефон или работать за ноутбуком. Не предусмотрел розетку в другом месте, где она нужна для сушки обуви или для подсветки в шкафу, – мучайся. Лишний провод уже не выведешь. Казалось бы, это мелочи, но они оказывают влияние на качество дальнейшей жизни. Непродуманная розетка может вызывать со временем уже систематический дискомфорт.

Часто люди хорошо понимают, что дизайн-проект нужен при ремонте, но плохо понимают, что такой же проект нужен и для жизни в целом. Важно представлять себе, что вы хотите в перспективе через пять, 10, 20 лет, у каждого свой горизонт планирования, и чем он дальше, тем круче цели. Учёными доказано, что при горизонте планирования на 40, 50 или 60 лет вперёд человек даже живёт дольше. Мы зачастую переоцениваем какие-то краткосрочные цели: накачать пресс за две недели, похудеть за 10 дней. И при этом очень сильно недооцениваем долгосрочные.

Попробуйте расслабиться и почувствовать, а чего вы хо-

тите от своей жизни? Каким вы хотите быть? Что вам нравится? Что не нравится? И где-то это записать, зафиксировать. Как только появится ясность цели, дальше уже прописать детальней: где вы, какой вы? Исходя из этого будет понятно, чем себя наполнять.

Например, если у вас задача быть суперрезультативным в спорте – для этого, конечно, нужна серьёзная дисциплина. Если задача найти вторую половинку – здесь что-то более женственное (а если вы мужчина – мужественное). Нужно хорошо понимать, чем себя наполнять. Чем должен быть наполнен ваш сосуд, чем вы хотите делиться, что хотите излучать. Понаблюдать за собой, а что лично вам даёт ощущение счастья?

В моём случае было так. Я выписывала в заметки телефона, а что для меня есть счастье и любовь? Какие действия наполняют меня этим, что меня воодушевляет, окрыляет, даёт мне энергию и топливо? От чего у меня горят глаза настолько, что я могу бежать и делать это в 5 утра? Что это? Я писала, писала и писала.

Ты живёшь, что-то постоянно происходит. В какой-то момент фиксируешь суперзаряженное состояние и думаешь: «ВАУ!» Тебе нравится твоё настроение. Тогда нужно остановиться и задуматься, а что сейчас такого произошло? Что подарило мне такие прекрасные ощущения? И записать. Так на протяжении какого-то времени желательно делать постоянно.

Когда в ваших заметках накопится целый список действий, которые вас наполняют, можно также записать те, что дают обратный эффект: разрушают, вводят в депрессию, которые категорически не нравятся. Осознание таких действий тоже нужно и важно. А ещё есть люди, которые вас окрыляют, а есть те, кто токсичен для вас, вам не нравится общение с ними. Это тоже нужно записать.

После того как все эти перечни будут готовы (или прямо уже в процессе их создания), всё, что вдохновляет, окрыляет, зажигает, – мы осознанно берём и увеличиваем в нашей жизни. А то, что разрушает, угнетает, что вы не хотите делать – сводим к нулю. По возможности делегируем или находим другие варианты с этим не соприкасаться.

При таком раскладе выгорание, в принципе, исключено. Если хорошо понимать, что вас окрыляет в работе, в семейной жизни, в дружбе, в хобби и всех сферах жизни, и уделять этому повышенное внимание – тот самый сосуд будет наполнен тем, чем хотите вы.

Подытожим. Нужно знать, какова конечная цель. Написать, нарисовать, начертить «дизайн-проект», начиная с конца, как будто вы уже доплыли до этой цели. Это первое.

Второе – фокус внимания. Есть много материалов на тему «карты желаний», визуализации и подобного. Я, как человек, приближенный к более рациональному, всегда недооценивала эту практику, потому что уж очень под разными соусами это преподносится и, казалось бы, не всегда связа-

но с бизнесом. А не так давно я прочитала книгу «Быть собой» (Анил Сет), где очень подробно расписана тема фокуса цели. Насколько наш мозг концентрируется на цели, которая постоянно у нас перед глазами.

Наша жизнь каждый наш день состоит из миллиарда событий. Если вы уже решили, что хотите быть в определённой точке, то нужно зафиксировать её визуально перед глазами: будь то заставка телефона, наклейка на мониторе или запись на холодильнике. Смысл в том, чтобы мозг постоянно это считывал, постоянно видел ваше послание самому себе. И в течение дня, среди миллиарда происходящих событий он неосознанно будет делать выбор, способствующий хоть микрошагу, но приближая к нужной цели. И уже через месяц, два, три – о магия! – цель оказывается достигнутой.

Может показаться, что так работает лишь визуализация, но один очень компетентный профессор доказал это с научной точки зрения. Дело в том, что в таком случае наш мозг за одну секунду анализирует наши решения: за или против, приблизит это нас к цели или отдалит от неё. Таким образом желание исполняется часто даже быстрее и масштабней, чем мы представляли.

Третье – «делай, делай, делай...», дорожная карта. Дизайн-проект своей жизни, фокус цели – это, конечно, прекрасно и необходимо. Но теперь опустимся на землю и перейдём к нашим рабочим моментам. А за счёт чего и как мы достигнем этой цели? И тут всегда приходит на помощь

упражнение «Области влияния». Я его просто обожаю. Оно всегда помогает мне быстро и качественно реализовать желаемое. Ловите подробную инструкцию:

Неслучайно я начала книгу с того, что я Козерог. И хоть я не особо верю в астрологию, нумерологию и прочее, нельзя отрицать, что Козероги имеют общую особенность. Они считают, что всё зависит от них самих. «Области влияния» – это как раз «козерожий» подход к достижению цели. Как это выглядит. Ты пишешь задачу. Скажем, «похудеть на 10 кг за месяц». Задача/цель – это кружочек посередине. (См. на рис. 1)

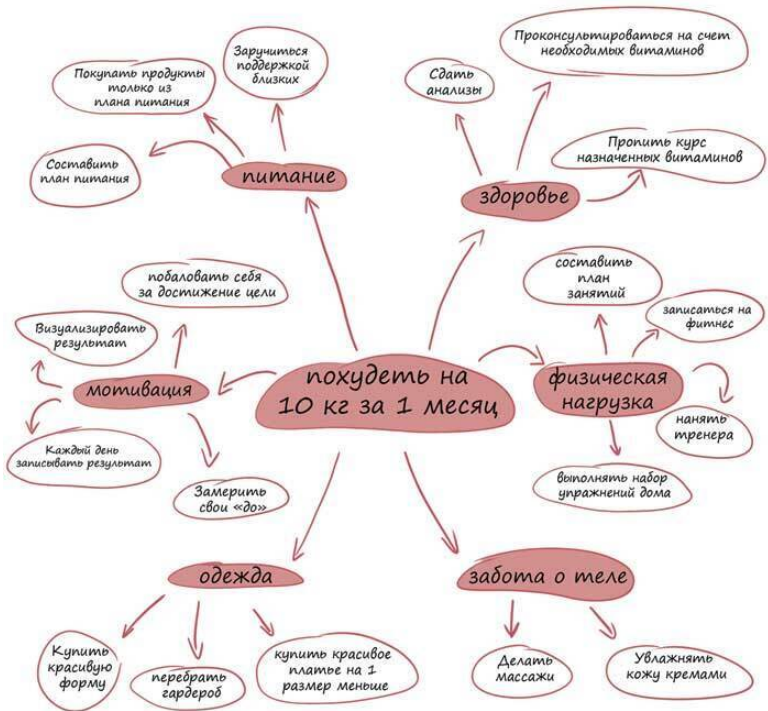


Рис. 1

Вы рисуете кружочек с вашей целью и от него – стрелочки. На что я могу повлиять, чтобы похудеть? Первое – питание. Это кружочек номер один. Дальше пошла стрелочка: на что я могу повлиять, чтобы похудеть на 10 кг за один месяц? Это физическая нагрузка, какой-то спорт. Дальше. На что я могу ещё повлиять? Это забота о теле: кремы, процедуры и про-

чее. Это продукты в моём холодильнике. Купить себе красивую одежду на размер меньше, чтобы она меня мотивировала её поскорей надеть – и это всё отдельными кружочками. То есть вы описываете всё-всё, хорошенько думая и размышляя над этим. А мотивация? Как я могу повлиять на неё? Вот я похудею – что я получу? Какая плюшечка меня там ожидает? Это тоже нужно описать. Потом уже лучики третьего уровня. Что такое правильное питание? Осознать, что у меня есть сейчас и что ещё необходимо. Например, прописать диету, сдать анализы, понять, на какие витамины нужно обратить внимание, проконсультироваться с нутрициологом. Так мы получаем схему задач. Блок питания, в котором их условно 10 штук. У каждой задачи ещё может быть подзадача, но я не буду так сильно углубляться.

ПОХУДЕТЬ НА 10 КГ ЗА 1 МЕСЯЦ	
БЛОК	ЗАДАЧА
ПИТАНИЕ	Составить план питания на месяц
	Закупать продукты только из плана питания
	Заручиться поддержкой близких
ЗДОРОВЬЕ	Сдать анализы
	Проконсультироваться с терапевтом по поводу необходимых витаминов
	Пропить курс назначенных витаминов
ФИЗИЧЕСКАЯ НАГРУЗКА	Составить план занятий на месяц
	Записаться в фитнес-зал
	Нанять тренера
	Дома делать набор упражнений
ЗАБОТА О ТЕЛЕ	Увлажнять кожу
	Делать массажи
	1 раз в неделю делать антицеллюлитное обертывание
ОДЕЖДА	Купить красивую форму
	Купить удобные и красивые кроссовки
	Купить красивое платье на 1 размер меньше для мотивации
МОТИВАЦИЯ	Побаловать себя призом за достижение цели
	Визуализировать результат
	Замерить показания ДО и ежедневно записывать результат
	Хвалить себя за маленькие ежедневные действия и результаты

Рис. 2

Получается такая своеобразная дорожная карта. И так может быть 10 блоков, то есть тех областей, на которые вы можете оказать влияние, и в каждой из них, например, по пять конкретных действий. Так мы составили пошаговую инструкцию. Что нужно сделать, чтобы эта область влияния была полностью закрыта. Вот она, пожалуйста, дорожная карта из 20 задач. Для структурирования можно перенести её в Excel и закрашивать зелёным цветом выполненные

ячейки и жёлтым – в работе, для наглядности (см. на рис. 2).

А теперь магия – любимый «принцип Парето» (см. на рис. 3).

Эта книга посвящена бизнесу с любовью. Здесь будут деловые и всем известные инструменты, но как это всё через любовь трансформировать и реализовать в нашей повседневной жизни?

Принцип Парето



Рис. 3

С помощью этого принципа нужно поделить полученные задачи на 20 % тех, которые дадут 80 % результата, и приступить к ним немедленно. То есть прямо сейчас. Не забывая, конечно, и про остальные 80. Для достижения 100 % результата надо делать всё намеченное, но в первую очередь – эти 20 %. Если вы быстро их реализуете, они сразу дадут хороший эффект и топливо для дальнейших действий. Вы

этот эффект фиксируйте. И не забывайте, пожалуйста, себя хвалить.

Вот мы и добрались до пункта четыре: обязательно себя хвалить. Максимально за всё: за какие-то достижения, за конкретные шаги, за то, что ты просто сделал (не зря всему миру известно словосочетание «Just do it»). Что ты постарался. Получилось, не получилось, но ты делал! Мы все – управляемые животные. Возможно, грубо сказано, но во многом это так. Наш мозг должен выработать реакцию: сделал – дайте награду. Побалуйте себя чем-нибудь. Вы же знаете, что вас радует. Кого-то радует вкусная шоколадка, кого-то – любая другая покупка. Для одного массаж – самая желанная награда, а для другого – время с близким человеком. Вы чего-то достигли (да даже за одно лишь действие в эту сторону) – поблагодарите себя, получите дозу счастья, дофамина, чтобы мозг зафиксировал, что «действие = счастье» или «результат = счастье».

К сожалению, часто в нашей жизни наблюдается странная ситуация, когда за результаты мы себя не хвалим. А вдобавок ещё и обесцениваем. «Можно было и лучше», «Да какой это результат» – сравнения и синдром самозванца во всей красе. Вы сделали нужное действие, оно привело к какому-то результату. Пусть он не совсем тот, который вы планировали, но он уже есть, а вы, вместо того чтобы себя похвалить, наоборот, ругаете. Мозг может это воспринять очень неоднозначно, мол, я что-то делал, меня за это ещё и поругали.

Для полного счастья после этого ещё «хорошо» открыть ленту соцсети, пролистать её или сериальчик посмотреть. Тогда произойдёт быстрый выплеск гормонов удовольствия, мозг запомнит это, и что он будет делать дальше, когда захочет дофамина? Конечно, он залезет в соцсеть, потому что знает, что оттуда он его точно получит, причём моментально и гарантированно. И он точно не пойдёт делать то, что вы себе наметили в дорожной карте по достижению цели, потому что там его ещё могут и поругать за то, что он недостаточно хорошо что-то сделал.

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.