

12+

Вениамин Кизеев

НА
ШАГ
ВПЕРЕДИ



Руководство по достижению целей
и выходу на новый уровень

Вениамин Кизеев
На шаг впереди. Руководство
по достижению целей
и выходу на новый уровень

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72505354
ISBN 9785006800472*

Аннотация

Как достигать целей? Где найти амбиции, время и мотивацию? Как подготовиться к изменениям? Автор прошёл путь от сибирской деревни до марафонов, бизнеса и путешествий, изучая опыт топ-спортсменов и предпринимателей. В книге «На шаг впереди» – проверенные техники, пошаговые алгоритмы и реальные истории, которые помогут начать перемены сегодня, а не с понедельника, и планомерно двигаться к новым достижениям и саморазвитию. Если вы готовы стать автором своей жизни – эта книга для вас.

Содержание

Предисловие	5
Часть 1. Цели	8
Тема 1. Почему цели важны?	8
Тема 2. Комфорт или достигаторство?	14
Тема 3. Что мы понимаем под целями?	17
Тема 4. Где взять цели?	21
Тема 5. Как работать с целями?	33
Конец ознакомительного фрагмента.	38

**На шаг впереди
Руководство
по достижению целей
и выходу на новый уровень**

Вениамин Кизеев

© Вениамин Кизеев, 2025

ISBN 978-5-0068-0047-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Можно разделить людей на гениев, чей талант открывает им дорогу в жизни, и на остальных. Я тот человек, у которого не было особого таланта. Нет, конечно, я не бездарность: пробежал 50 с лишним марафонов и ультрамарафонов, защитил кандидатскую диссертацию, создал и запустил несколько компаний-лидеров в своих сегментах рынка, объездил больше 40 стран, и по всем внешним составляющим мою жизнь можно считать успешной. Но объективно я далек от сверхдостижений в конкретной области. Знаете, всегда вдохновляет пример таких людей, как Игорь Курчатов – легендарный физик, Арнольд Шварценеггер – легенда бодибилдинга, Константин Цзю – выдающийся спортсмен, Павел Дуров – талантливый предприниматель и многие другие.

Моей мотивацией к развитию была не приверженность одному делу, а желание попробовать себя в разных сферах, а иногда и просто понять, почему меня не устраивает то, как я живу сейчас. В такие моменты появлялись цели. Сначала они были простые: выиграть районную олимпиаду, заработать денег, купить машину, пробежать марафон... Часто цели были даже не мои, а приходили извне. Преподавателю химии надо было завоевать призовое место во всероссийском конкурсе, физруку — победить на областных соревнованиях.

ях. Даже цель купить первую машину была оправдана необходимостью без проблем добираться до загородного дома, где жили родственники.

Перемена во мне случилась на втором курсе университета. Было начало года. Один из преподавателей рассказал в своей лекции о необходимости ставить цели. Я решил попробовать выписать свои цели и расставить приоритеты. Купил специальный дневник, закрылся в комнате общежития и приступил... Помню, как сложно мне далось это упражнение. Мозг скрипел. И этот постоянный вопрос: а действительно ли это то, чего я хочу? В конце концов, я как мог справился с заданием. Записал и забыл. Через год в моих руках оказались те самые записи. Открыв их, я с огромным удивлением обнаружил, что большинство моих целей из этого списка было реализовано. Но как? Как это произошло? Я подумал, что этому помогла какая-то магическая сила, и вновь сел выписывать цели на год. Это вошло в привычку и запустило процесс поиска новых инструментов, лучших практик и просто опыта других людей в достижении целей. С каждым годом я все больше осознавал, что это не только процесс достижения поставленных целей, это в первую очередь процесс изменения меня самого на пути к той версии меня, какой я хочу быть. С достижением каждой новой цели передо мной открывались невероятные горизонты и в то же время обнажались мои новые слабости. Путь этот бесконечен.

Мои эксперименты преобразовались в технологию, она легла в основу мастер-класса, затем курса по достижению целей. Положительные отзывы людей, которым мой курс помог изменить себя, послужили идеей создания этой книги. Я буду искренне рад, если эта технология позволит вам достигнуть новых высот и изменить свою жизнь к лучшему!

Часть 1. Цели

Тема 1. Почему цели важны?

Сколько существует жизнь на Земле? Многообразие животного мира началось примерно 541 млн лет назад в кембрийский период. Первый представитель рода человеческого появился в Африке около 2,8 млн лет назад. Это был *Homo habilis*, или человек умелый. А человек разумный (*Homo sapiens*) возник только около 300 тыс. лет назад. Однако за время своего короткого существования человечество проявило невероятную способность эволюционировать и достигать новых высот.

Почему так происходит? Вероятно, стремление к развитию — это часть «нашей природы». Конечно, изначально это было влияние эволюционного отбора и необходимости выживать. Но, подумайте, какие кардинальные изменения произошли в нашей жизни только за последние 100 лет! Достижения медицины в области продления жизни, открытие атомной энергии, осуществление полетов в космос и многое другое. Все эти достижения показывают, что за короткий срок человеческой жизни, моей жизни, возможно не просто что-то сделать, а сделать невозможное.

Подозреваю: если вы читаете эту книгу, то внутри вас уже есть стремление к созиданию, к лучшему качеству жизни, к новым высотам, желание, которое вас вдохновляет, движет вперед, а иногда расстраивает и вгоняет в депрессию, когда не получается достигать желаемого. Конечно, одного желания недостаточно. Легко проснуться в хорошем настроении или выйти воодушевленным после встречи с выдающимся человеком. Сложно потом полученную энергию сохранить и реализовать.

Человек обычно пребывает в одном из двух состояний: развития или деградации. Второе происходит очень быстро. Для этого нет необходимости что-то делать. Все само пойдет под откос. Достаточно ослабить волю, и вот ты уже ешь что-то вредное, пьешь что-то неподобающее, прокручиваешь часами видеоролики и мемы в телефоне. Гораздо сложнее созидать и развивать. Неважно что. Главное, что в этом процессе мы в первую очередь создаем лучшую версию себя. Это тяжело, это требует энергии, воли, терпения и дисциплины. Особенно, если вы хотите сделать этот процесс системным и долгосрочным.

Итак, перед нами стоит выбор: разрушение или развитие. Именно для развития нам необходимы цели. Они помогают нам видеть, куда мы движемся, отслеживать прогресс или его

отсутствие, радоваться положительной динамике или задаваться вопросом «Что не так?» в случае отсутствия результатов. Движение к цели – это лакмусовая бумажка, благодаря которой легко увидеть, какой выбор я сделал не на словах, а на деле.

Без цели мы впадаем в реактивный режим. В таком режиме тоже можно получать результаты. Иногда нам везет. Мы попадаем в хорошее окружение, к замечательному наставнику или просто в приличную компанию, где наш путь определен и нам остается только выполнять заданную программу. Жизнь очень многих людей похожа на такое движение. Общество вокруг нас создает нужные «колеи», для движения по которым остается только нажимать педаль газа. Но если вы хотите больших результатов, придется нарушить устоявшийся образ жизни и ехать поперек «нарезанных» маршрутов. А еще лучше пересесть на самолет.

Чтобы очнуться от этого «спящего режима», нужно поставить цель. Свою цель. В 2024 году мы (Академия управления WINbd) проводили исследование. Наши специалисты задавали вопрос топ-менеджерам крупных компаний, предпринимателям, управленцам из различных областей, есть ли у них цель, к которой они движутся. Утвердительно ответили чуть больше 7%. Представьте, меньше, чем у десятой части людей, работа которых заключается в управлении компани-

ями, имеется явная цель. Куда они могут вести себя? Куда они ведут свою команду?

Сформулировав цели и научившись управлять процессом их достижения, вы сможете быстрее получать желаемые результаты. А может быть, и совершенно измените свою жизнь в направлении ваших ожиданий. До того как мы перейдем к конкретным шагам, важно акцентировать внимание на том, что цель — это мощный способ управления процессом достижения результата, но настоящая жизнь находится между целями. Наличие цели в первую очередь меняет саму жизнь, делает ее полнее, насыщеннее, объемнее. В единицу времени вы получаете гораздо больше ощущений, но только при условии, что научитесь это замечать.

Я побывал во всех городах России, где проживает больше 100 тысяч жителей. Их немного — около двухсот. Что я могу сказать об этих городах? Только то, что большинство офисов в них одинаковые. 99% моих визитов были рабочие, в каждом городе они проходили по одной схеме: аэропорт — отель — офис — отель — аэропорт. Только к середине списка городов, которые я собирался посетить, догадался выделять хотя бы пару часов на осмотр достопримечательностей. Это был переломный момент в череде однообразных поездок: я, наконец, начал ощущать, что путешествую, понимаю культуру нашей страны, ее невероятное разнообразие.

Часто люди повторяют эту же ошибку, фокусируясь только на «вершине». Современный мир учит нас ценить результат. Но жизнь — это не финальный забег. Жизнь — это все тренировки, встречи, травмы, переживания между результатами. Важно научиться не пропускать их мимо. Цель — это метрика. Процесс достижения целей — это вся жизнь. Выбирая новый путь, нам придется научиться радоваться каждому шагу, не только победам, но и всему пути. Будьте к этому готовы.

Здесь и далее, говоря о целях, мы будем подразумевать изменение подхода к управлению собственным развитием. Многих целей мы не достигаем просто потому, что не готовы. Представьте, что вы хотите взять вес в 100 кг, а ваши физические возможности не позволяют вам поднять больше 20. Сколько бы ни было мотивационных речей, навряд ли удастся достичь желаемой цели здесь и сейчас. Придется подготовить себя физически к этому весу.

Достижение каждой цели требует подготовки. Мы буквально создаем себя для новых достижений. Формированием лучшей версии себя, готовой к достижению цели, мы будем заниматься на страницах этой книги. Некоторые инструменты могут показаться нелогичными, выбивающимися из общего алгоритма, но если их не применять, вы не будет

ГОТОВЫ К НОВОЙ ВЫСОТЕ.

Ну что, начнем?

Тема 2. Комфорт или достигаторство?

Каждый человек выбирает для себя – комфорт или путь к достижению поставленной цели. Прорывные достижения мало связаны с комфортом. Сколько травм у профессиональных спортсменов? Как много экспериментов ученых проваливаются? Сколько неудач терпят предприниматели? Все это сопряжено с невероятным напряжением, стрессом, переживаниями и, конечно, большой работой.

На другой чаше весов — безмятежное существование. Может ли оно быть в любых условиях? Конечно. Безмятежность – это наше внутреннее. Вы это испытывали, когда подставляли лицо теплему солнцу, сидя на лавочке в парке. На короткий период это позволяет отключиться от всего и просто наслаждаться. Однако для полного наслаждения нужно отказаться от всех движений вперед, забот, стремлений, переживаний.

Постарайтесь честно ответить: к чему вы готовы? Какой пропорции комфорта и достигаторства вы хотели бы придерживаться в вашей жизни? Я знаю очень мало людей, которые поставили 100% на одну или другую сторону. Это всегда «смесь режимов». Большинство людей этот выбор не дела-

ют. Они просто живут как живут. Многие мечтают о супер-результатах, но реально не готовы к «лишениям» ради достижения своей мечты. Важно пройти этот выбор осознанно, понимая возможности и ограничения, которые вы запрограммируете в своей жизни. Это уберезет вас от возможных расстройств и лишних переживаний.

На интенсивах по достижению целей я часто вижу, что, несмотря на внешнюю простоту задания, людям бывает сложно сделать честный выбор. Люди, как правило, пытаются лучше выглядеть в чьих-то глазах, иногда в своих собственных. Они нередко рассуждают так: «Может, мне нужно больше достигаторства? Я хочу больше комфорта и спокойствия в своей жизни, но мне так стыдно сознаться перед другими в этом». Понятно, что чем больше комфорта, тем спокойнее, но тем менее значителен результат. Это не хорошо и не плохо. Главное, чтобы вы были счастливы в своем решении и отчетливо понимали, чем жертвуете.

Первое упражнение потребует от вас искреннего разговора с самим собой. Создайте заметку на компьютере или в блокноте и зафиксируйте на 100-балльной шкале максимальные уровни комфорта и достигаторства, на которые вы готовы. Каков ваш баланс: 50 на 50 или 20 на 80?

Однажды я проводил стратсессию для клуба предприни-

мателей. Клуб работал уже несколько лет и успешно развивался, люди давно друг друга знали. Появилось желание сделать что-то большее. Одним из упражнений было расставить приоритеты как на шкале, приведенной выше. Затем мы просуммировали оценки участников, люди разделились на две группы. Для одних клуб был местом спокойствия, комфорта, местом, где тебя понимают и поддерживают. Для других это был способ получения новых контактов, ресурсов, знаний, инвестиций, место, где можно развиваться.

Когда это визуализировали, стало очевидно, что это два разных вида напряжения, два разных подхода. Как ни странно, они дополняют друг друга. Людям, желающим спокойствия, становится скучно, если в окружении нет тех, кто стремится к большим высотам, создает динамику, вдохновляет. Вторым часто нужны ресурсы и знания первых. Так и в жизни – оба режима представляют важность. Нам нужен периодический отдых и забота о себе, так же, как и отрезки времени, когда приходится ставить себя в жесткие рамки для достижений! Что нужно вам в данный момент?

Тема 3. Что мы понимаем под целями?

Цели – сложное понятие. Они бывают большие и маленькие. А еще есть задачи и много других сопутствующих терминов. Легко запутаться. Предлагаю договориться, что мы в первую очередь будем говорить о больших, амбициозных целях. О таких целях, которые делят нашу жизнь на до и после.

История Константина Цзю, великого российского и австралийского боксера

Константин в 9 лет начал заниматься боксом, в 19 он выступал за сборную СССР на Олимпиаде в Сеуле. Занял 4-е место. Как вы думаете, какую цель он поставил после этого? Частый ответ: выиграть Олимпиаду. Это же логично, это следующий этап. Но он поставил цель – не проиграть ни одного боя! Чувствуете?! Это такая цель «на максималках». Изменило ли это его жизнь? Конечно. Это повысило требования к дисциплине до невероятных пределов. Возможно, именно поэтому он включен в Международный зал боксерской славы и является одним из самых титулованных боксеров.

История из нашего бизнеса

Наша цель – увеличивать выручку ежегодно в два раза

по сравнению с предыдущим годом. Это довольно амбициозная задача. Она не дает возможности расслабиться. Впереди всегда есть новая вершина. Для этого мы постоянно тестируем множество гипотез. Тестировать их надо быстро, и при этом сами по себе они должны быть достаточно масштабные. Легко посчитать: если мы найдем четыре гипотезы, которые смогут дать нам 25% прибыли от выручки предыдущего года, то мы в совокупности заработаем 100% новой выручки. Опустим подробности, как искать эти гипотезы, как увеличить скорость и т. д. Здесь важно другое. Мы нашли компанию, похожую на нас, которая ставит себе задачу находить в год не четыре успешные гипотезы, а 16. Для меня это был шок. Оказывается, можно быть в четыре раза быстрее. Но главным сюрпризом стало другое. Ребята сказали мне, что они ищут гипотезы, которые дадут не 25%, а 200% к их выручке прошлого года. То есть их подход оказался еще и в восемь раз амбициознее. Другими словами, уже на моменте определения цели и выбора последующих механизмов они более конкурентоспособны. Меняет ли это их жизнь? Конечно. Нужно организовывать больше встреч, не размениваться на мелочи, больше фокусироваться на целях. Но они выигрывают уже на уровне целеполагания!

Обе истории показывают, как выглядят цели, меняющие жизнь на до и после. Достижение этих целей невозможно без изменения привычного образа жизни. Здесь не получит-

ся просто «чуть получше поработать». Придется искать новые подходы, механизмы, партнеров и т. д., чтобы достигнуть этой высоты. Не всегда мы готовы к выполнению всех требований. И не всегда понимаем цену результата.

В 2024 году я решил подготовиться к дистанции Ironman (формат соревнований триатлона, в котором за один подход нужно выполнить: заплыв на 3,86 км, заезд на велосипеде по шоссе на 180,25 км, марафонский забег на 42,195 км). К тому времени у меня накопился неплохой опыт участия в соревнованиях по бегу – более 50 марафонов за плечами, ультратрейл, дистанции на 100 и более километров. Но здесь от меня требовались еще и хорошие результаты в плавании и велосипедных гонках... Я решился. До старта оставалось 5 месяцев. Не очень много времени, учитывая, что плавал я как топор. Изменило ли это мою жизнь? Значительно. 28 часов тренировок в неделю – три в бассейне, три на беговой дорожке и три на велотреке – не могут не сказаться на ритме жизни. Плюс массаж, баня, выбор экипировки... И все это в сочетании с активностью в бизнесе. Ближе к старту я осознал, что уже давно не встречался с друзьями, не читал книги, не ходил в кино. В моей жизни остались в приоритете две вещи: тренировки и работа. Пройдя дистанцию, я был рад, что это закончилось.

Этот пример хорошо показывает, как разделение жизни

на до и после при выборе амбициозной цели не просто изменяет вашу жизнь, но и требует ответственности за сделанный выбор. Очень легко захотеть что-то сделать, сложнее – принять требуемые изменения. Но обо всем по порядку.

Тема 4. Где взять цели?

Много раз в различных аудиториях я задавал вопрос: почему люди не достигают целей? В ответ обычно называют много причин, но редко всплывает главная: люди не достигают целей, так как их не ставят! Оказывается, это весьма непросто сделать. Нужно выделить время. Побывать наедине с собой. Убрать шелуху, которая, как правило, первой приходит в голову, и выявить настоящие цели, которые драйвят. Я знаю мало людей, которым это удалось сделать за одно утро или вечер. Как правило, это серия встреч с самим собой. Много раз я слышал: «У меня просто нет целей»...

Откуда же возникает желание поставить цели?

Источник 1. «Не хочу жить так, как сейчас»

Очень понятная мотивация, которую легко прочувствовать. Нас что-то не устраивает в нашей жизни, в нас самих, то, как мы делаем дела, или то место, где мы живем. Все это нагнетает внутреннее недовольство, трансформирующееся в цель. Помню, как первый раз невероятно сильно испытал это чувство. Это было в университете. Я снимал квартиру. Денег было не много, выбирать особо не приходилось. И вот в очередной раз я вернулся домой. Разулся, сел на стул, огляделся вокруг. До сих пор помню этот вздувшийся ме-

стами паркет, потрескавшиеся стены. В тот момент отчетливо осознал: я не хочу так жить, не хочу возвращаться туда, где мне не нравится, где некрасиво, в место, куда я не могу, не хочу приглашать своих друзей, где я сам не чувствую себя уверенно и в безопасности.

Подобные ситуации бывали в жизни каждого из нас, когда мы вдруг делаем паузу и сталкиваемся с реальностью, видим ее без розовых фильтров. И тогда внезапно мы понимаем, что действительность нас не устраивает, что мы хотим другого. Мы считаем, что достойны лучшего. Это очень важное чувство. Важно не впасть в отчаяние, не поддаваться мыслям наподобие: «Я ничего не смогу, все пропало, мне никогда отсюда не выбраться». Здесь главное – перевести эту энергию в вашу новую цель. В цель, которую вы очевидно хотите достичь.

Упражнение. В течение дня заводите будильник через каждые 30 мин. Когда он прозвенит, остановитесь, посмотрите вокруг. Действительно ли вы этого хотите? Или внутри вас уже сформировалось стойкое убеждение, что надо идти дальше? Выпишите все, что вас не устраивает. Еще раз: цель этой практики не впасть в депрессию, а найти для себя моменты в жизни, которые вы хотите улучшить. Будьте конструктивны. Радуйтесь, когда вы добавляете что-то в свой список. Это означает, что вам еще есть к чему стремиться!

Вы нашли источник энергии, который будет двигать вас вперед.

Источник 2. Лучшие места

2023 год был для меня невероятно продуктивным. Я получил доход в два раза больше, чем в 2022-м. Закончил обучение на программе MBA в Австрийском университете. Съездил на стажировку в Стэнфорд. Сделал много интересных проектов. В моей жизни установился какой-то внутренний порядок и баланс. Казалось, что меня все устраивает, пока в одной поездке мой давний друг не предложил мне заехать в гости к его родной тете, чтобы взять яхту и покататься затем на озере на водных лыжах. Уже само это предложение было весьма интригующим. Когда же мы оказались в доме тети, я испытал шок. Нет, это не был дворец. Это был вполне уютный, но невероятно качественный дом. В нем все было продумано до мелочей. Крутой вид из окна. Панорамные окна. Высоченные потолки. Красивая посуда, начищенная, как в хорошем ресторане. Ковер, в котором утопают ноги. Мебель, как с обложки журнала. Помню, в тот момент я почувствовал, что у меня появляется новое желание. А значит, у меня появилась новая цель.

Может показаться, что этот источник близок к предыдущему. Но это не совсем так. Мы не можем придумать подобную цель, проанализировав свою текущую жизнь. Меня все

устанавливало до того момента, как я столкнулся с «новым качеством», с новым уровнем. Цель появилась во время столкновения с новым. При этом я видел много роскошных домов. Некоторые из них были похожи на дворцы, но это не находило внутри отклика. Здесь же я практически сразу мысленно построил в голове новый образ жизни: то, как будет жить моя семья, как мы будем проводить время с друзьями, как принимать гостей. Это новое вдруг открыло неизведанные уголки внутри меня, где эти желания были не активированы. Как будто в компьютерной игре мне открылся новый уровень.

В моем телефоне есть заметка, она называется «хотелки». Я записываю туда все, что меня вдохновило, например: «пробежать марафон в пустыне», «купить электробайк для лесных прогулок», «порыбачить в Карелии», «подняться на Килиманджаро», «пройти тренинг по стратегическому мышлению», «научиться жонглировать» и т. д. Все эти «хотелки» я подсмотрел в окружающих людях и в окружающем мире. Раз в квартал, просматривая список, я решаю, что готов сделать в следующем периоде, тогда появляются цели. Некоторые из «хотелок» реализуются очень быстро, для исполнения других необходимо время, ресурсы, и они могут ждать несколько лет. Бывает, по прошествии пары месяцев я понимаю, что это не мое. Это было минутное желание, в моменте. Тогда я этот пункт вычеркиваю. В любом случае это отличный источник новых целей.

Источник 3. Анализ ценностей

Довольно сложный источник целей. Мне понадобилось несколько подходов, чтобы его осмыслить и научиться им пользоваться. Первый раз я попробовал этот подход лет 15 назад. Никакого эффекта. Я тут же забыл о тех ценностях, которые выписал. Они звучали красиво, но никакого трансформирующего эффекта на мою жизнь не оказали. Однако так получилось, что жизнь возвращала меня к этому вопросу несколько раз, пока в какой-то момент я не осознал, что наши глубинные ценности обладают огромной силой и влиянием на нашу жизнь. Из них можно черпать огромное количество энергии, но для этого необходимо познавать себя. Необходимо выделять время на осознание, что важно для меня. Этот процесс похож на чистку луковицы. Ты снимаешь слой за слоем. Вот тебе казалось, что ты нашел все ответы, составил список ценностей, но через неделю осознаешь, что это была придумка, и погружаешься еще на слой глубже. И так шаг за шагом.

Сегодня в моей жизни 90% зафиксированных ценностей не меняются. Остальные 10% все еще требуют уточнений. А может быть, так и должно быть. Мы, люди, не стоим на месте. Как вы уже догадались, это довольно индивидуальный вопрос, и он имеет разный эффект. Почему? Работа с ценностями строится на ваших персональных ощущениях, умении

чувствовать. Передать словами всю палитру переживаемого опыта сложно.

Помогает регулярность возвращения к этому вопросу. Раз в полгода я составляю список своих ценностей на листочке. Затем открываю заметку и смотрю, что я написал в прошлый раз. Сравниваю, что изменилось. Расхождения заставляют задуматься: я что-то выдумал в прошлом? Что-то изменилось в моей жизни, во мне? Я открыл какую-то новую грань?

Работа кропотливая. Ее невозможно делать в суете, ограничивая себя во времени, в плохом настроении, уставшим. Нужно подобрать правильный момент и подготовиться. Иначе ничего не выйдет. Однако итог оправдывает все усилия. Вы получаете мощный ответ в любой момент времени. Когда нет сил, что-то не получается, идет не по плану, достаточно открыть список ценностей, и жизнь обретает смысл, появляются силы.

Некоторые ценности легко осознать. Они даже могут показаться суперочевидными и насторожить: а точно ли это они? Например, для меня таким стал пункт в моем списке ценностей «активный образ жизни». Я всегда любил бег, велосипед, плавание, подъемы в горы, походы в лес, сплавы, катание на мотоциклах, баскетбол, волейбол и т. д. И каза-

лось, что это очевидно, пока я вдруг не увидел в 2020 году на весах цифру – 102 кг. При моем росте в 180 см это явный перебор. Мой оптимальный вес 78—81 кг, а тут 102. Откуда они взялись? Выходит, я «предал» свою ценность. В моей жизни не осталось времени для спорта, прогулок. Появилось желание много и вкусно поесть, а иногда и побаловать себя алкоголем. В результате энергии стало меньше, появилась тревожность, плохой сон. Можно легко выстроить прогноз, к чему это могло привести. Осознав важность ценности активного образа жизни, я сформулировал для себя ряд принципов, среди которых отказ от лишнего (лишней еды, алкоголя, деятельности в ущерб сну и т. д.) и ряд приоритетов: здоровье (уверенность в своем здоровье, отсутствие явных слабых мест), спорт (готовность тела к испытаниям в любой момент времени) и др.

Другие ценности требуют времени. В моей жизни таковой стала самореализация. Вроде бы я не бездельник и к чему-то стремился, но фиксация на бумаге создала ответственность. Как только я принял, что для меня это важно, и расписал принципы: «делать передовые вещи, которые развивают людей, страну, мир», «реализовать амбиции становиться лидерами рынка» и др., вопрос, зачем реализовывать проекты, бизнес, зачем вкладывать в них сверхусилия, энергию, отпал сам собой. Без этого я начинаю «терять себя»: лениться, не развиваться, не получать новые знания, не отвечать на но-

вые вызовы. В конечном счете я становлюсь не тем, кем хотел бы. Опять же, кажется, самореализация важна всем людям. Но без факта принятия решения, определения принципов, запуска действий в рамках этой ценности это просто слова.

Работа с ценностями – крайне сильный инструмент. Выделите время, когда вы будете в хорошем физическом и эмоциональном состоянии, когда вас никто не будет отвлекать. Лучше подготовиться к этому. Я часто беру эту задачу, когда иду в горы. Всегда можно найти 1,5—2 часа, чтобы можно было хорошо погрузиться в себя. Возьмите листок бумаги, выпишите ценности, которые для вас важны (пусть это будет избыточный список), затем выделите приоритеты. Количество не имеет большого значения, в моей жизни это пять ключевых ценностей, у кого-то три или семь. Главное, чтобы вы могли их удерживать в голове. Не старайтесь сразу найти идеальные формулировки. Это можно будет сделать потом. Для каждой ценности определите принципы, раскрывающие ее смысл, а также направления ключевых действий, которые позволят инсталлировать эту ценность в вашу жизнь (подробнее про принципы и действия мы еще поговорим в следующих разделах). Вероятно, от вас потребуется несколько подходов к этому упражнению, прежде чем все сложится. Не торопитесь. Дайте себе время для встречи с собой.

Источник 4. Окружение

Предыдущие источники так или иначе затрагивали появление целей через наблюдение за собой или окружающей нас реальностью, но человек существо социальное. Окружающие люди имеют огромное влияние на наши желания. Если проследить, то окажется, что многие наши цели, принципы, действия появились в нашей жизни благодаря конкретному человеку, его фразе, действию, эмоции, иногда небрежно брошенной реплике или сообщению в социальных сетях.

Много раз в разных аудиториях я просил провести эксперимент. Выписать людей, мнение которых наиболее важно для вас, к чьим словам и мыслям вы прислушиваетесь. Как показывает практика, это обычно от двух до семи человек. Далее необходимо узнать уровень дохода этих людей. Вычислить среднее (сложить размеры доходов и разделить сумму на количество человек). Как вы думаете, чей доход отражает полученная цифра? Правильно – ваш. То же самое касается не только вопроса денег. Когда я читаю исторические книги, то каждый раз удивляюсь, что выдающиеся люди из разных областей науки и искусства в одном периоде времени дружили друг с другом. Например, Альберт Эйнштейн дружил и общался с Фрицем Габером (лауреатом Нобелевской премии по химии), Максом Планком и Питером Зееманом (лауреатами Нобелевской премии по физике), Уинстоном Черчиллем (премьер-министром Великобритании),

Давидом Бен-Гурионом (первым премьер-министром Израиля), Чарли Чаплином (британским актером), Рабиндранатом Тагором (индийским писателем). Список можно продолжать. Важен сам факт – получается, знаменитые люди одного периода общались и дружили друг с другом.

Фраза «Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты» древнегреческого поэта Еврипида не теряет актуальности. Выпишите имена всех людей, с кем вы общались за последние пару недель. Сегодня это легко сделать, просмотрев наши мессенджеры и звонки. Против каждого имени поставьте два знака – плюс или минус, отвечая на каждый из двух вопросов: «Этот человек помогает мне увеличить доход?», «Этот человек помогает мне развиваться?»

Много ли оказалось имен, рядом с которыми вы поставили два плюса? Если много, вы на правильном пути. Практика же показывает, что чаще бывает наоборот.

«При чем здесь цели?» – спросите вы. Ответ очевиден. Окружающие нас люди влияют на наши желания, формируют наши принципы, усиливают или разрушают нашу дисциплину, в конечном итоге определяют, какие цели мы ставим перед собой и как к ним двигаемся. Через изменение окружения мы формируем новые смыслы для целеполагания. Интересная особенность, которая отражает наше время, – это

возможность включаться в «смысловое поле» человека даже без прямого общения с ним: через его книги, социальные сети, видеоролики на различных платформах. Если у вас нет возможности прямого общения с этим человеком, включите его в свою жизнь через его публичное творчество. Через какой-то период времени вы сами заметите, как новые цели, ценности, принципы прорастают в вашей жизни через подобное одностороннее общение. При должном уровне усилий рано или поздно это общение перейдет в ваше знакомство.

Часто бывает, что собственную достойную, амбициозную цель так и не удается найти. Что же делать? Многие люди впадают в прострацию, прекращают поиски, расстраиваются или ничего не делают. Важно продолжать действовать. В моей жизни есть два рецепта, которые мне помогают.

Первый. Я присоединяюсь к цели человека, амбиции и ценности которого мне импонируют. Есть области, в которых я был участником цели другого человека в течение нескольких лет. Иногда я нервничал, что направляю так много усилий в сторону, где даже цель не моя. Но, анализируя этот путь, сегодня я вижу, что это было невероятно эффективно. Движение к чужой сверхамбициозной цели позволило мне достичь так многого из того, что мне хотелось и о чем я даже не мог задуматься в начале пути. С отдельными це-

лями случилось, что со временем они «вросли» в меня. Аппетит приходит во время еды. Без «совместного движения» я бы не узнал об этом.

Второй. Если желаемая амбициозная цель не формируется, то я ставлю себе краткосрочную цель привести себя в порядок. Это цель на два-три месяца. За это время я восстанавливаю режим сна, питания, физическую активность. Я делаю чекап организма, подбираю комплекс витаминов и т. д. Как правило, через короткий срок я вдруг выхожу на новый уровень самоощущения и вижу там совсем другие возможности. Амбициозные цели нельзя ставить в моменты низкой энергии (когда вы устали, в плохом настроении, плохо себя чувствуете). Если вы в таком состоянии, то первая задача – выбраться и привести себя в порядок. Сосредоточьтесь на этом и займитесь собой. После того, как почувствуете силы и заряд, возвращайтесь к вопросу постановки целей.

Тема 5. Как работать с целями?

Я всегда радуюсь, когда люди быстро находят свои цели. К сожалению, это происходит редко. Обычная ситуация – взял листок бумаги, карандаш, долго думал, ничего не записал... У меня было так же. Вокруг нас слишком много вариантов, возможностей, возникает страх что-то упустить. Что может помочь в такой ситуации?

Шаг 1. Определите роли

Я могу не понимать, какая у меня цель, но есть ролевые модели, которые мне импонируют или совсем не подходят. Примеры представлены в таблице ниже.

№	Ролевая модель	Ценность	Метрика
1	Исполнитель	ответственное выполнение работы	стоимость часа
2	Мастер/эксперт	знания/опыт	стоимость часа + стоимость знаний
3	Автор/ремесленник	уникальный продукт	востребованность продукта
4	Предприниматель	создание компании	скорость роста + размер компании

№	Ролевая модель	Ценность	Метрика
5	Бизнесмен	прибыль компании	размер прибыли
6	Инвестор	финансы + знания	доходность инвестиций
7	...		

Это не исчерпывающий список. Приведенные роли – это лишь небольшой пример. Будьте аккуратны с вашим отношением к названиям. Я много раз видел, как люди выбирали «инвестор» просто потому, что им нравится образ, представленный в кино, но собственного интереса / страсти к ана-

лизу, аналитике, сбору информации, управлению рисками у них не было. Не забывайте, что есть и другие роли, которые также важны в жизни. В моем опыте я проживал роли: ученый, эксперт, спикер, спортсмен, продуктолог, руководитель проектов, топ-менеджер, предприниматель, инвестор, сын, муж, брат, отец и т. д.

Когда я первый раз выписал все роли, в которых живу, их оказалось несколько десятков. Хорошо ли это? Помните тему 2: «Комфорт или достигаторство?» Для кого-то такое многообразие ролей создает объем жизни, а кого-то лишает возможности сфокусироваться и достигнуть результатов в чем-то конкретном. Не бывает универсального ответа. В моем случае это стало откровением: понимание слишком сильного распыления. Сегодня я стараюсь, чтобы в моей жизни было не более 3—4 ролей: предприниматель, спортсмен, семьянин, бизнес-спикер.

Что делать, если хочется достигнуть результатов в большем количестве ролей? Выпишите все, которые вам нравятся. Проведите линию своей жизни с отрезками в 5 лет: ... 35, 40, 45, 50... Подумайте, какие роли требуют конкретного периода вашей жизни. Максимальных результатов в беге я могу успеть достичь до 40 лет. После этого, конечно, продолжу бегать, но уже не в той форме. Поэтому в моей жизни эта роль стоит раньше на временной шкале. А вот роль писателя

была в моих мыслях с 20-ти лет, но ее можно отложить, чтобы набраться опыта и добиться результатов в других сферах.

Роли дают нам «предзаданные» цели и механизмы их достижения. Например, если вы выбрали роль предпринимателя, ваша метрика – это скорость роста компании и ее размер. Становится понятным набор целей: построить компанию – лидера рынка, развить ее и вывести на IPO, создать бизнес и продать его крупному стратегу и т. д. Если ваша роль мастер/эксперт, значит, вы должны досконально разобраться в какой-то теме, знать все инструменты, механизмы, специфику своего направления, знать людей, которые работают в этой сфере, наладить с ними обмен знаниями и т. д. Ваша цель может звучать как стать экспертом №1 в такой-то сфере, стать самым высокооплачиваемым экспертом, получить самых интересных клиентов, реализовать самые большие проекты по этой теме и т. д. Другими словами, роль уже задает цели, метрики успеха, механизмы их достижения и многое другое.

Важно! В каждом периоде жизни может быть только одна центральная роль, где вы планируете амбициозный результат. Мы часто не достигаем результата, потому что распыляемся. Моя центральная роль – предприниматель, но при этом я несколько раз наступал на грабли, замечая, что фокус моего внимания слишком сместился в другие сферы. Напри-

мер, так было с подготовкой к триатлону или со слишком большим количеством выступлений.

Определите для себя, какая роль для вас центральная и какую амбициозную цель в ней вы хотите достигнуть. На полноценное исполнение этой роли должна приходиться как минимум половина вашей жизненной энергии и времени. В других ролях также необходимо определить объем времени и планируемый результат. Он не должен быть сверхамбициозным, иначе вас начнет разрывать между целями. Но совсем отбросить ожидания также будет ошибкой. Вы можете вдруг понять, что ваша жизнь стала пресной, в ней не осталось ничего, кроме одной цели, и это может привести к выгоранию. Помимо бизнес-целей, у меня запланированы спортивные цели. Небольшие, которые мне будет достаточно легко выполнить, но если их не будет совсем, я потеряю мотивацию к тренировкам и дисциплину. Кроме того, у меня есть семейные цели. Я внимательно слежу не просто за объемом проводимого совместно времени, но и за его качеством.

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.