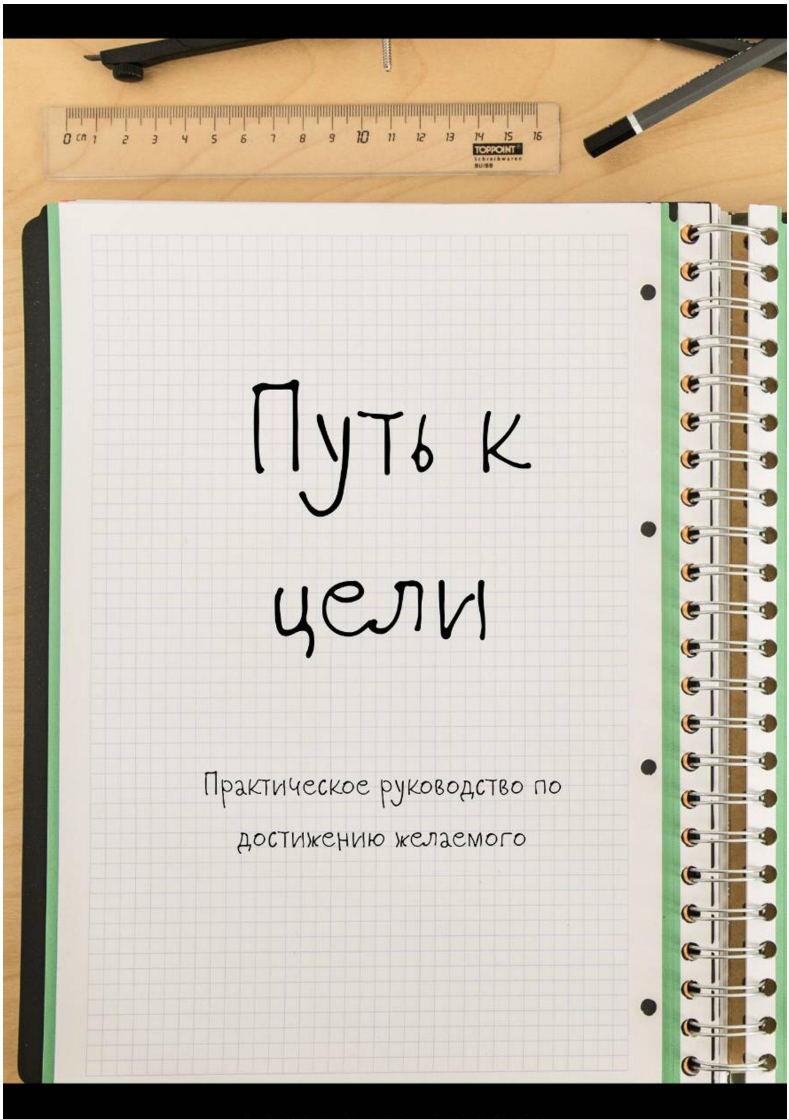

Путь к
цели
Практическое руководство по
достижению желаемого

Александр Волков

Путь к цели

https://litres.ru/74776388
SelfPub; 2026

Аннотация

Книга «Путь к цели: практическое руководство по достижению желаемого» — это системный гид для тех, кто устал откладывать мечты на потом. Автор шаг за шагом раскрывает, как превратить смутное желание в конкретную цель, как отличить свои стремления от навязанных, как разбить большую задачу на управляемые этапы и выстроить план действий.

Вы узнаете, как поддерживать мотивацию, когда она угасает, как бороться со страхами и прокрастинацией, как справляться с неизбежными неудачами и восстанавливаться после сбоев. Отдельное внимание уделено роли окружения, наставников и умению просить о помощи. Книга также учит анализировать прогресс, вовремя менять курс, не теряя цели, и правильно завершать путь — праздновать успех и ставить новые горизонты.

Каждая глава сопровождается практическими упражнениями и вопросами для размышления. Это не сборник волшебных таблеток, а проверенная система, которая работает, если действовать. Для всех, кто хочет наконец-то сдвинуться с места.

Александр Волков
Путь к цели

Путь к цели: практическое руководство по достижению желаемого

Введение. Зачем вам эта книга

Каждый из нас хоть раз ставил перед собой цель. Кто-то мечтает похудеть, кто-то — выучить иностранный язык, открыть бизнес, купить квартиру, написать книгу, пробежать марафон. Мы рисуем в воображении яркие картинки будущего, полны энтузиазма, строим планы... а через месяц, полгода или год обнаруживаем, что ничего не изменилось. Почему так происходит? Почему одни люди достигают почти всего, за что берутся, а другие годами топчутся на месте, переходя от одной мечты к другой?

Ответ не в удаче, не в генетике и не в волшебных таблетках. Достижение целей — это навык. Такой же, как умение водить машину или готовить. И, как любой навык, его можно развить. Эта книга — практическое руководство, которое шаг за шагом проведёт вас от смутного желания к конкретному результату. Мы не будем обещать лёгких путей и мгновенных чудес. Но мы дадим вам систему, проверенную тысячами людей: психологами, коучами, спортсменами, предпринимателями. Вы узнаете, как правильно формулировать

цели, как обходить ловушки мозга, как поддерживать мотивацию, когда она угасает, и как доводить начатое до конца.

Книга написана без таблиц и схем — только живой текст, примеры из жизни и упражнения, которые можно выполнять прямо по ходу чтения. В конце каждой главы вас ждут практические задания и вопросы для размышления. Не пропускайте их: именно действия превращают информацию в результат.

Кому подойдёт эта книга? Всем, кто устал от бесконечного «завтра начну». Тем, кто хочет навести порядок в своих желаниях и наконец-то сдвинуться с места. Тем, кто уже что-то делает, но сталкивается с препятствиями и теряет веру в себя. И даже тем, кто считает, что у него «нет силы воли» — вы убедитесь, что дело не в силе воли, а в правильной стратегии.

Давайте договоримся: чтение без действий бесполезно. Поэтому, как только вы прочтёте главу, выделите пятнадцать-двадцать минут на выполнение упражнений. Заведите блокнот или создайте текстовый файл, где будете записывать свои цели, планы и наблюдения. Это станет вашим личным дневником достижений.

И ещё одно. Достижение цели — это не прямая линия. Это зигзаг, иногда с падениями и возвратами. Не корите себя за ошибки. Каждая ошибка — это данные, которые помогают скорректировать курс. Наша задача — не стать идеальными, а научиться эффективно двигаться в выбранном направле-

нии.

Итак, начнём. Первая часть книги посвящена пониманию целей: что это такое, какие они бывают и как выбрать ту, которая действительно ваша.

Часть I. Понимание целей

Глава 1. Что такое цель и почему мы их не достигаем

Прежде чем говорить о методах, давайте определимся с терминами. Цель — это осознанный образ желаемого будущего результата с указанием сроков и критериев достижения. Мечта отличается от цели тем, что не имеет конкретики и срока. «Хочу стать богатым» — это мечта. «Заработать миллион рублей за два года, создав онлайн-школу» — это цель. «Хочу выучить английский» — мечта. «Достичь уровня B2 за двенадцать месяцев, занимаясь три раза в неделю с репетитором» — цель.

Почему же мы часто терпим неудачу? Психологи и коучи выделяют несколько типичных причин. Рассмотрим их подробно.

Причина первая: цель не наша. Очень часто мы ставим цели, которые навязаны обществом, родителями, социальными сетями. «Надо купить машину», «надо стать начальником», «надо похудеть к лету». Но если цель не резонирует с вашими истинными ценностями, мозг будет саботировать усилия. Вы будете находить отговорки, откладывать, чувствовать усталость. Решение — проверить цель на «своё-чужое».

Причина вторая: слишком размытая формулировка. «Хочу больше зарабатывать», «хочу быть здоровым», «хочу путешествовать». Мозг не понимает, что конкретно делать. Неопределённость порождает тревогу и прокрастинацию. Нужны чёткие критерии: сколько, когда, как вы узнаете, что цель достигнута.

Причина третья: отсутствие плана. Мечта без плана — это просто мечта. Когда мы не знаем, с чего начать, мы откладываем. План должен быть пошаговым, с конкретными действиями на каждый день или неделю.

Причина четвёртая: страх неудачи. Мы боимся, что не получится, и заранее сдаёмся. Страх парализует. Но правда в том, что неудача — это не приговор, а обратная связь. Успешные люди терпят поражения чаще, чем неудачники, потому что больше пробуют.

Причина пятая: отсутствие поддержки и ресурсов. Когда мы одни, без обратной связи и помощи, энтузиазм быстро угасает. Окружение может тянуть назад: «Куда тебе?», «У тебя не получится». Важно найти единомышленников или наставника.

Причина шестая: нетерпеливость. Мы хотим быстрых результатов. Но большинство значимых целей требуют времени. Если через неделю не видно прогресса, мы бросаем. Нужно научиться получать удовольствие от процесса и отслеживать маленькие победы.

Причина седьмая: отсутствие системы напоминаний и

контроля. Мы забываем о цели, погружаясь в рутину. Без регулярной рефлексии и визуальных напоминаний цель уходит на второй план.

Это лишь основные причины. В следующих главах мы разберём каждую из них и дадим инструменты для преодоления.

Упражнение 1.1. Аудит ваших целей. Возьмите лист бумаги или откройте текстовый файл. Запишите пять-семь целей, которые вы ставили перед собой за последние два года, но не достигли. Напротив каждой напишите, какая из перечисленных причин (или несколько) помешала. Будьте честны с собой. Это поможет увидеть ваши типичные ловушки.

Упражнение 1.2. Переформулируйте мечту в цель. Выберите одну мечту, которая вас волнует. Запишите её в виде цели, ответив на вопросы: что именно я хочу получить? К какому сроку? Как я узнаю, что цель достигнута? Что я буду чувствовать, когда достигну? Запишите получившуюся формулировку.

Вопросы для размышления. Какую цель вы ставили недавно и почему бросили? Что для вас важнее: результат или процесс? Готовы ли вы выделить пятнадцать минут в день на действия по достижению цели?

Глава 2. Виды целей: от мечты к конкретике

Прежде чем браться за достижение, полезно понять, с каким «зверем» вы имеете дело. Цели бывают разными, и пу-

тать их — всё равно что пытаться забить гвоздь отвёрткой. Инструмент вроде правильный, но результат плачевный.

Начнём с самого простого деления. Цели бывают краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Краткосрочные — это то, что можно сделать за день, неделю или месяц. Например, написать одну главу книги, пробежать пять километров, разобрать шкаф. Среднесрочные занимают от нескольких месяцев до года: выучить язык до определённого уровня, запустить проект, сбросить десять килограммов. Долгосрочные — это горизонт от года и дальше: получить образование, купить жильё, сменить профессию, накопить на пенсию. Ошибка многих людей в том, что они смешивают уровни: ставят долгосрочную цель и пытаются выполнить её за неделю, а потом разочаровываются. Или, наоборот, тратят годы на мелкие задачи, забывая о большом направлении. Правильная стратегия — держать в голове долгосрочную цель, разбивать её на среднесрочные этапы и каждый день делать хотя бы один шаг в рамках краткосрочных задач.

Второе важное деление — цели-результаты и цели-процессы. Цель-результат отвечает на вопрос «что я хочу получить?». Например, «опубликовать книгу», «получить повышение», «пробежать марафон». Цель-процесс отвечает на вопрос «что я хочу делать регулярно?». Например, «писать по тысяче слов каждый день», «каждую неделю проводить встречу с наставником», «тренироваться три раза в неделю». Психологи утверждают, что цели-процессы часто эффектив-

нее, потому что они находятся под нашим контролем. Мы не можем гарантировать, что издательство примет рукопись, но можем гарантировать, что напишем её. Мы не можем гарантировать повышение, но можем гарантировать качественное выполнение задач и развитие навыков. Поэтому опытные достигаторы формулируют и результат, и процесс. Результат даёт направление, процесс — ежедневные действия. Если вы зациклены только на результате, любая задержка или отказ воспринимается как катастрофа. Если вы сосредоточены на процессе, вы получаете удовольствие от движения и меньше зависите от внешних обстоятельств.

Третье деление — личные и профессиональные цели. Казалось бы, очевидно. Но многие люди пытаются достичь профессиональных целей за счёт личных или наоборот, а потом удивляются дисбалансу. Гармония не означает, что всего поровну. Она означает, что вы осознанно выбираете приоритеты на данном этапе. Если вы запускаете бизнес, возможно, временно придётся меньше времени уделять хобби. Но если вы жертвуете здоровьем и отношениями годами, это путь к выгоранию.

Ещё одно полезное различие — цели достижения и цели избегания. Первые направлены на получение чего-то желаемого: «заработать на путешествие», «научиться играть на гитаре», «завести друзей». Вторые — на избавление от чего-то нежелательного: «бросить курить», «перестать прокрастинировать», «не набрать вес». Исследования показывают,

что цели достижения работают лучше, потому что мозг лучше реагирует на положительные стимулы. Если вы хотите бросить курить, сформулируйте цель как «вести здоровый образ жизни и чувствовать себя бодрым», а не просто «не курить». Замена негативной формулировки на позитивную меняет фокус внимания и снижает сопротивление.

Наконец, стоит упомянуть цели-обязательства и цели-желания. Обязательство — это то, что вы решили сделать и несёте ответственность за результат. Желание — это то, что вам хотелось бы, но вы не готовы платить цену. Например, «хочу выучить английский» — это желание. «Я обязуюсь заниматься английским по тридцать минут каждый день в течение года и сдать экзамен на B2» — это обязательство. Разница огромна. Желания не требуют действий, они существуют в воображении. Обязательства требуют усилий, времени и иногда отказа от чего-то другого. Многие путают одно с другим и расстраиваются, когда желания не исполняются сами собой. Чтобы достичь цели, нужно перевести её из разряда желаний в разряд обязательств. И сделать это осознанно.

Упражнение 2.1. Классифицируйте свои цели. Возьмите список целей, который вы составили в предыдущей главе. Для каждой цели определите: краткосрочная она, среднесрочная или долгосрочная; является ли она целью-результатом или целью-процессом; личная или профессиональная; сформулирована как достижение или как избегание. Если какая-то цель получилась размытой, переформулируйте её.

Упражнение 2.2. Найдите свой баланс. Нарисуйте в воображении колесо жизненного баланса. Представьте круг, разделённый на восемь секторов: здоровье, отношения, карьера, финансы, духовность, саморазвитие, отдых, творчество. Оцените каждый сектор по шкале от одного до десяти — насколько вы удовлетворены текущим положением. Посмотрите, какие сектора проседают. Это не означает, что нужно срочно ставить цели во всех областях. Но полезно понять, не упускаете ли вы что-то важное.

Вопросы для размышления. Какая из ваших целей на самом деле является желанием, а не обязательством? Что вы можете сделать уже сегодня, чтобы перевести желание в обязательство? Есть ли среди ваших целей такая, которая навязана кем-то другим?

Глава 3. Как выбрать свою настоящую цель

Мы живём в мире, где нас постоянно бомбардируют чужими целями. Реклама говорит, что мы должны купить машину, иметь идеальное тело, путешествовать по определённым местам. Социальные сети показывают успешных людей, и мы невольно начинаем хотеть того же. Родители, друзья, начальники — все чего-то от нас ждут. В этой суете легко потерять себя и гнаться за целями, которые не приносят радости даже при достижении. Поэтому первый и, пожалуй, самый важный шаг — отделить свои цели от чужих.

Как это сделать? Есть несколько проверочных вопросов.

Первый: «Если бы никто никогда не узнал о моём достижении, хотел бы я этого?» Представьте, что вы достигли цели, но не можете никому рассказать, не можете выложить фото в соцсети, не получите лайков и восхищения. Останется ли желание? Если да — скорее всего, цель ваша. Если мотивация держится только на внешнем одобрении, это тревожный знак. Второй вопрос: «Готов ли я платить цену?» У любой цели есть цена: время, деньги, отказ от привычек, дискомфорт. Если вы говорите «хочу», но не готовы платить, значит, это не цель, а мечта. Третий вопрос: «Что я почувствую, когда достигну?» Если вы представляете облегчение («наконец-то это закончилось»), возможно, цель вам не нужна, а нужен отдых. Если представляете радость, гордость, прилив энергии — это хороший знак. Четвёртый вопрос: «Соответствует ли эта цель моим глубинным ценностям?» Ценности — это компас. Если цель противоречит им, вы будете саботировать себя на подсознательном уровне.

Есть ещё одно полезное упражнение, которое помогает услышать внутренний голос. Называется оно «Пять почему». Возьмите карандаш и бумагу. Запишите цель, которую вы обдумываете. Затем спросите себя: «Почему я хочу этого?» Ответьте. Затем к ответу задайте тот же вопрос: «Почему это важно для меня?» И так пять раз. В конце вы доберётесь до истинной причины. Например, вы хотите купить квартиру. Почему? Чтобы не зависеть от арендодателя. Почему это важно? Чтобы чувствовать стабильность. Почему

важна стабильность? Чтобы иметь спокойствие и заниматься творчеством. Возможно, настоящая цель — не квартира как таковая, а ощущение безопасности, которое можно создать другими способами. Или, наоборот, вы поймёте, что квартира действительно важна, но не как символ статуса, а как пространство для семьи. Такая глубина помогает не сбиться с пути.

Однако выбрать цель — это только половина дела. Нужно ещё убедиться, что она вдохновляет и не вызывает отторжения. Психологи советуют проверять цель на «энергетический отклик». Закройте глаза, представьте, что цель уже достигнута. Почувствуйте тело. Оно расслаблено и радуется? Или напрягается и сжимается? Если вы чувствуете напряжение, тяжесть, тревогу — возможно, цель не ваша или вы не верите в её достижимость. Если чувствуете тепло, волнение, улыбку — это хороший сигнал. Тело часто знает больше, чем ум.

Отдельно стоит поговорить о целях, которые кажутся «правильными», но не приносят счастья. Например, многие ставят цель «стать руководителем», потому что это якобы престижно. Но если вы интроверт, любите аналитическую работу и не хотите постоянно общаться с людьми, руководящая должность может стать каторгой. Или цель «похудеть» может быть продиктована страхом осуждения, а не заботой о здоровье. Поэтому важно задать себе вопрос: «Чью жизнь я живу?» Если ответ «свою», двигайтесь вперёд. Если «чу-

жую» — остановитесь и пересмотрите.

Ещё одна ловушка — цели, основанные на сравнении. «Хочу зарабатывать как мой однокурсник», «хочу выглядеть как блогер», «хочу иметь столько же подписчиков». Сравнение — это вор радости. Ваша жизнь уникальна, ваш путь не похож на другие. Ставьте цели, исходя из своих желаний и возможностей, а не из чужого успеха. Ориентир полезен, когда он вдохновляет и показывает, что возможно. Но он вреден, когда становится мерилом вашей ценности.

Наконец, не бойтесь менять цели. Если вы поняли, что цель не ваша, это не поражение, а рост. Многие люди годами тащат чемодан без ручки, потому что жалко потраченных усилий. Это называется «эффект невозвратных затрат». Но время, которое вы уже потратили, не вернуть. Важно не прошлое, а то, куда вы идёте сейчас. Если цель перестала радовать, если вы изменились и она больше не соответствует вашим ценностям — отпустите её. Это требует смелости, но освобождает энергию для нового.

Упражнение 3.1. Тест на «своё-чужое». Выберите одну из своих целей. Задайте себе четыре вопроса из этой главы. Запишите ответы. Если хотя бы два ответа вас настораживают, подумайте, стоит ли тратить на это силы.

Упражнение 3.2. Пять почему. Возьмите цель, в которой вы сомневаетесь. Запишите её и задайте вопрос «почему?» пять раз, каждый раз углубляясь. В конце сформулируйте истинную причину.

Упражнение 3.3. Энергетическая проверка. Закройте глаза. Представьте, что цель достигнута. Ощутите, как реагирует тело. Запишите свои ощущения. Если есть напряжение, попробуйте переформулировать цель так, чтобы она вызывала больше радости.

Вопросы для размышления. Есть ли в вашей жизни цель, от которой вы не можете отказаться из-за страха осуждения? Что вы почувствуете, если откажетесь от этой цели? Какую цель вы бы поставили, если бы были абсолютно свободны от чужого мнения?

Часть II. Постановка целей

Глава 4. SMART и не только: современные методы

Когда речь заходит о постановке целей, первое, что всплывает в памяти, — аббревиатура SMART. Её придумал Джордж Дорани в 1981 году, и с тех пор она кочует по всем учебникам. Расшифровка проста: Specific (конкретная), Measurable (измеримая), Achievable (достижимая), Relevant (значимая), Time-bound (ограниченная по времени). Давайте разберём каждый критерий подробно, потому что многие используют SMART формально, не понимая глубины.

Specific — конкретность. Цель должна быть сформулирована так, чтобы было ясно, что именно вы хотите сделать. «Хочу заняться спортом» — неконкретно. «Хочу начать бегать по утрам» — уже лучше, но всё ещё размыто. «Хочу

пробегать пять километров три раза в неделю в течение месяца» — вот это конкретно. Конкретность убирает пространство для отговорок. Чем яснее образ, тем проще мозгу построить маршрут.

Measurable — измеримость. Нужны критерии, по которым вы поймёте, что цель достигнута. Это может быть количество, качество, срок. Например, «выучить сто новых слов», «заработать сто тысяч рублей», «сбросить пять килограммов». Измеримость позволяет отслеживать прогресс и вовремя корректировать курс. Без неё вы будете блуждать в тумане, не понимая, приближаетесь вы к финишу или удаляетесь.

Achievable — достижимость. Цель должна быть реалистичной, но при этом бросать вызов. Слишком лёгкая цель скучна, слишком сложная — демотивирует. Как найти баланс? Ориентируйтесь на зону ближайшего развития: то, что вы можете сделать с небольшим напряжением сил, но не можете сделать прямо сейчас без подготовки. Например, если вы никогда не бегали, цель «пробежать марафон через месяц» — это фантазия. А «пробежать пять километров без остановки через два месяца» — вполне достижимо при регулярных тренировках.

Relevant — значимость. Цель должна быть важна для вас и согласована с другими вашими целями и ценностями. Если вы ставите цель «выучить испанский», но при этом мечтаете работать в Японии, возникает вопрос: зачем? Значимость

отвечает на вопрос «почему это важно именно сейчас?». Без ответа на этот вопрос мотивация быстро угаснет.

Time-bound — ограниченность по времени. Дедлайн создаёт рамку и мобилизует. Без срока цель превращается в бесконечный проект. Но срок должен быть реальным. Если вы даёте себе неделю на то, что требует месяца, вы обрекаете себя на провал. Лучше ставить промежуточные сроки: не «выучить язык за год», а «сдать экзамен на уровень A2 через шесть месяцев, а через год — на B1».

SMART — хорошая база, но у неё есть ограничения. Во-первых, она ориентирована на результат, а не на процесс. Во-вторых, не учитывает эмоциональную составляющую. В-третьих, в реальной жизни цели редко бывают линейными: мы меняемся, обстоятельства меняются. Поэтому современные исследователи предлагают дополнения.

Одна из популярных альтернатив — SMARTER. Добавляются два критерия: Evaluated (оцениваемая) и Reviewed (пересматриваемая). То есть цель нужно регулярно оценивать и при необходимости корректировать. Это признание того, что план — не догма.

Другая модель — OKR (Objectives and Key Results), пришедшая из бизнеса. Objective — это качественная цель, вдохновляющая и амбициозная. Key Results — измеримые результаты, которые показывают, достигнута ли цель. Например, Objective: «Стать экспертом в области маркетинга». Key Results: «Прочитать десять книг по маркетингу», «Прой-

ти три курса», «Запустить два успешных проекта». OKR хороша тем, что разделяет мечту и конкретные метрики.

Ещё один подход — метод обратного планирования. Вы представляете, что цель уже достигнута, и мысленно идёте назад: что было за месяц до финиша, за полгода, за год. Это помогает увидеть необходимые шаги и оценить реалистичность сроков.

Наконец, стоит упомянуть теорию маленьких шагов, или kaizen. Суть в том, чтобы ставить микроцели, которые почти невозможно не выполнить. Например, вместо «писать книгу каждый день по тысяче слов» — «писать по одному предложению в день». Звучит смешно, но это снижает сопротивление и запускает механизм действия. Часто, начав с одного предложения, вы пишете абзац, а потом и страницу. Маленькие шаги побеждают прокрастинацию.

Какой метод выбрать? Ответ зависит от вашей цели и темперамента. Для простых и конкретных целей хватит SMART. Для амбициозных и долгосрочных — OKR или обратное планирование. Для борьбы с прокрастинацией — kaizen. Главное — не превращать метод в самоцель. Метод — это инструмент, а не религия.

Упражнение 4.1. Переформулируйте цель по SMART. Возьмите одну из своих целей. Проверьте её по всем пяти критериям. Запишите получившуюся формулировку. Если какой-то критерий не выполняется, доработайте.

Упражнение 4.2. Составьте OKR для одного квартала. Вы-

берите большое направление, например «укрепить здоровье». Сформулируйте вдохновляющий Objective. Затем придумайте три Key Results, которые можно измерить. Запишите.

Вопросы для размышления. Какая ваша цель выиграла бы от большей конкретности? Что мешает вам ставить дедлайны: страх неудачи или отсутствие информации?

Глава 5. Декомпозиция: разбиваем слона на кусочки

Есть старая шутка: «Как съесть слона? По кусочкам». Декомпозиция — это и есть процесс нарезания большой цели на маленькие, управляемые задачи. Без неё любая значимая цель кажется неподъёмной горой. Мозг, глядя на вершину, испытывает стресс и ищет пути отступления. Но если разбить гору на ступеньки, подниматься становится реально.

Почему декомпозиция так важна? Во-первых, она снижает тревогу. Когда вы видите перед собой конкретный список действий на сегодня, вы перестаёте тревожиться о будущем. Во-вторых, она делает прогресс видимым. Каждая выполненная задача — это маленькая победа, которая подкрепляет мотивацию. В-третьих, она помогает выявить узкие места. Когда цель разбита на шаги, становится понятно, где может возникнуть затык и что нужно подготовить заранее.

Как правильно декомпозировать? Начните с конца. Представьте, что цель уже достигнута. Опишите финальное состояние как можно подробнее. Затем задайте вопрос: «Какое

действие непосредственно предшествовало этому результату?» Запишите. Затем: «А что предшествовало этому действию?» И так двигайтесь назад, пока не дойдёте до первого шага, который можно сделать сегодня. Этот метод называется обратным планированием, и он хорош тем, что сразу показывает логическую цепочку.

Но есть и другой способ — прямой. Вы берёте цель и спрашиваете: «Что я могу сделать прямо сейчас, чтобы продвинуться на один шаг?» Делаете. Потом спрашиваете снова. Этот метод подходит для творческих или неопределённых целей, где конечный результат не до конца ясен.

На практике удобно комбинировать оба подхода. Сначала обратное планирование для крупных этапов, затем прямое — для ежедневных задач.

Сколько уровней декомпозиции нужно? Обычно достаточно трёх. Первый уровень — цель. Второй — этапы (например, месяцы или фазы). Третий — конкретные задачи на неделю или день. Например, цель: написать книгу за шесть месяцев. Этапы: разработка концепции, сбор материала, написание первой части, второй части, редактура, подготовка к публикации. Задачи на неделю: написать две тысячи слов, провести интервью с экспертом, прочитать главу учебника. Такая структура делает путь обозримым.

Однако здесь есть ловушка. Некоторые люди так увлекаются планированием, что забывают действовать. Они рисуют красивые схемы, разбивают цели на сотни подзадач, а по-

том чувствуют, что уже устали. Планирование — это не самоцель. Оно должно занимать не более десяти-пятнадцати процентов времени. Остальное — действие. Если вы заметили, что неделю только и делаете, что переписываете планы, остановитесь. Возьмите первую задачу и сделайте её.

Ещё одна ловушка — слишком мелкая декомпозиция. Если вы разобьёте цель на шаги длиной в пять минут, вы утонете в списке. Задачи должны быть значимыми, но выполнимыми за один подход. Оптимально — от тридцати минут до двух часов. Конечно, бывают исключения, но общий принцип такой.

И последнее: декомпозиция должна быть гибкой. В процессе вы можете обнаружить, что некоторые этапы лишние или что появились новые обстоятельства. Не держитесь за план как за священную корову. Пересматривайте его раз в неделю или две. План — это карта, а не территория. Карта помогает ориентироваться, но если на пути река, а на карте её нет, доверяйте реальности.

Упражнение 5.1. Обратное планирование. Выберите цель, которую вы хотите достичь в течение года. Представьте, что она уже достигнута. Запишите, что вы видите, слышите, чувствуете. Затем мысленно пройдите назад по цепочке: что было за месяц до финиша? За полгода? За год? Запишите этапы. Затем разбейте первый этап на задачи.

Упражнение 5.2. Список на неделю. Возьмите один этап из предыдущего упражнения. Составьте список из пяти-се-

ми конкретных задач, которые вы можете выполнить на этой неделе. Задачи должны быть сформулированы в глаголах совершенного вида: «написать», «позвонить», «прочитать», «составить». Не «работать над», а «сделать».

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.