

КИРИЛЛ ЗАБАВСКИЙ

25 уроков
до 25 лет

Кирилл Дмитриевич Забавский

25 уроков до 25 лет

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70360060

SelfPub; 2024

Аннотация

Книга содержит в себе 25 техник, которые помогают развивать различные сферы жизни: от личного планирования и целеполагания до ведения переговоров и управления личными финансами. В ней вы не найдете «волшебных пилюль», благодаря которым заработаете миллион долларов за одну неделю или измените свою жизнь за один день. Цель этой книги – дать практические техники, с помощью которых можно планомерно улучшать свою жизнь, прилагая небольшие, но каждодневные усилия. Если у вас есть желание пробовать что-то новое, повышать свою эффективность и двигаться вперед, то эта книга точно будет вам полезна. Девиз книги: «Пробуйте, ошибайтесь и не сдавайтесь».

Содержание

Введение	4
Глава 1. Начнем с конца. Составление собственной эпитафии	13
Практическое задание	20
Глава 2. Поймем, чем хотим заниматься. Поиск икигай	22
Практическое задание	32
Глава 3. Составим цели для покорения новых вершин. Составление целей и целеполагание	34
Практическое задание	44
Глава 4. Составим план. Планирование и управление задачами	45
Практическое задание	59
Глава 5. Определение важного. Приоритизация задач в работе и личной жизни	61
Практическое задание	73
Конец ознакомительного фрагмента.	75

Кирилл Забавский

25 уроков до 25 лет

Введение

Какая цель у моей книги?

Именно такой вопрос я задал себе, когда решил написать собственную книгу. И с третьей попытки мне удалось найти ответ на этот кажущийся простым вопрос.

Я захотел коротко и интересно рассказать людям об основных навыках, которые, по моему мнению, важно развивать в себе, чтобы становиться лучше и достигать больших высот, повышая собственную эффективность.

Да уж... Начало у книги такое, как будто в ней я буду рассказывать про «успешный успех» и покажу путь к тому, как заработать первый миллион долларов до 25 лет. Но если вы рассчитывали на такое, то вынужден вас огорчить – этого в книге не будет, так как когда я взялся за написание книги, мне уже было 25 лет, а миллиона долларов я еще не заработал. Расстроен ли я этим? Скорее нет, чем да. Вы можете подумать, что я лицемер. И, скорее всего, отчасти будете правы. Но, как бы банально это ни звучало, не все всегда упирается в деньги. Хотя, конечно, с ними счастья и наслаждения в жизни искать легче, чем без них. В этой книге я постараюсь

честно и без прикрас рассказать о своем опыте применения различных техник по улучшению собственной эффективности для повышения уровня жизни.

Я приглашаю вас пройти по истории моей жизни, при этом задумавшись и о своей и попробовав улучшить ее в тех направлениях, которые вы хотите развивать. Ведь если вы держите в руках эту книгу, то в вас точно горит огонь и желание добиться чего-то большего, прожить эту жизнь интересно и насыщено, взбираясь на новые высоты. В вас есть голод к чему-то новому и чему-то лучшему. Вы выбрали потратить время на улучшение себя вместо просмотра очередного сериала, и уже одно это может заставить вас гордиться собой. Если вы тут со мной, то все, что вам остается, – это продолжать двигаться вперед в том же духе, не думая о прошлом, а совершая действия в настоящем для создания лучшей версии своей жизни в будущем.

Так как сам я редко читаю введение в книгах, то эту часть мне писать сложнее всего. Иногда я удивляюсь тому, как авторы умудряются растянуть введение на десятки страниц. Именно поэтому далее я лишь кратко расскажу о содержании книги.

Она состоит из 25 глав с описанием различных техник, которые помогли и помогают мне улучшить себя и собственную эффективность за счет осознанного подхода к совершению действий в различных сферах моей жизни. Книга затрагивает такие основные направления, как понимание се-

бя, планирование и управление задачами, постановка целей, спорт и здоровый образ жизни, управление личными финансами, ведение переговоров, противодействие манипуляциям и т. д. Так как все, о чем написано в книге, я сам проходил на практике, то в ней вы найдете много примеров из жизни, различных лайфхаков и рассказов о совершенных ошибках. Уверен, какие-то мои ошибки заставят вас улыбнуться или даже рассмеяться, – не всегда все шло гладко и не все техники с легкостью внедрялись в мою жизнь. Думаю, что в том числе и поэтому книга появилась на свет. Ведь без трудностей не было бы ценного опыта, а без ценного опыта не было бы и этих глав. Все главы построены по одному принципу. Сначала я даю немного теории по затрагиваемой теме на основании того, что сам изучил и переработал, а далее показываю, каким образом это можно и нужно применять на практике. Добавляю юмористические истории о том, как я внедрял это в свою жизнь, и после предлагаю практическое задание, которое стоит выполнить до того, как переходить к следующей главе. Выполняя задания, вы не получите голую теорию, а набьете собственные шишки, и именно так поймете, что из этого хотите внедрить в жизнь, а что – точно не ваше.

Каждая глава – это отдельная история моей жизни и того, как я осваивал и применял на практике тот или иной метод. Так как я всегда любил много болтать, но при этом не любил многословных разговоров ни о чем, я научился сочетать эти

два противоречащих друг другу желания: разговаривать без остановки и говорить только по сути.

Именно так я и подаю информацию в книге. Я стараюсь сочетать истории из жизни и полезную практическую информацию, направленную на то, чтобы дать четкие ответы и раскрыть суть той техники, которой посвящена глава.

Сейчас принято считать, что чем толще книга и чем меньше в ней различных картинок и изображений, тем она серьезнее и полезнее. Но моя задача – отжать как можно больше воды и оставить лишь легкие по восприятию истории и практические задания с примерами, которые помогут вам овладеть новыми навыками.

Эта книга предназначена тем людям, которые хотят развиваться и улучшать качество своей жизни, а главное – которые верят, что, прикладывая небольшие, но ежедневные усилия, можно достигать того, о чем раньше и невозможно было мечтать. Если вы из таких людей, то пристегивайтесь. Мы начинаем!

Об авторе. Кто я?

Вопросом, кто я, я начал задаваться еще в 22 года, сидя в переговорной комнате IT-компании, в которой работал. Я спрашивал себя об этом раз за разом, но не мог найти ответа. Думаю, что этот вопрос будет преследовать меня всю мою жизнь, а ответ на него периодически будет меняться. Но пока я пишу эту часть книги, мне 25 лет и ответ на вопрос, а кто я вообще такой, следующий.

Меня зовут Кирилл Забавский. Я работаю ведущим бизнес-аналитиком и руководителем группы аналитиков из 14 человек в IT-компании, преподаю на курсах бизнес-анализа в IT-сфере, участвую в марафонах и других спортивных соревнованиях, выпускаю свои курсы, веду телеграм-канал по саморазвитию, постоянно учусь и стараюсь покорять новые высоты. И хотя сейчас все звучит довольно интересно и воодушевляюще, так было не всегда. Именно поэтому я хочу перечислить в хронологическом порядке некоторые события из моей жизни, начиная с подросткового возраста. Мне 14 лет. У меня появляются первые комплексы и желание быть признанным во всех старших компаниях школы. И начинаю я вливаться в эти компании на всевозможных встречах и посиделках.

Так я прощаюсь со спортом и знакомлюсь с сигаретами в 9-м классе.

И хоть до того момента я много занимался различными видами спорта, незаметно я перешел от пары сигарет в неделю до пачки сигарет в два дня. Именно тогда начался мой жизненный этап, когда у меня не было никаких целей и стремления вперед. Я просто старался влезть во все компании, быть в центре внимания, быть востребованным среди сверстников.

Когда я стал постарше и было мне уже лет 17, каждую пятницу или субботу (а иногда и пятницу и субботу) я ходил в клубы с друзьями, развлекался, напивался, мечтал, пред-

ставлял себе лучшую жизнь, но ничего не делал для того, чтобы перейти от мечтаний к делам. Радость в тот период жизни мне приносили в основном только вечеринки и встречи с друзьями. Но в один момент произошел переворот. В 19 лет я решил бросить курить, когда гулял вечером по городу и вдруг резко захотел изменить свою жизнь, отказаться от сигарет и начать действовать, чтобы мечты не оставались просто мечтами. К счастью, в тот же вечер в руки мне попала книга Аллена Карра «Легкий способ бросить курить», которая, как я считаю, и послужила первым толчком к моим изменениям. Она помогла мне сформировать важную мысль в голове: «Бросая курить, ты ничего не теряешь». Конечно, в первые месяцы в определенные моменты мне требовалась вся моя сила воли. Но после нескольких месяцев без сигарет я решил выйти на свою первую пробежку, так как был решительно настроен начать возвращать спорт в свою жизнь.

На той пробежке я сделал неправильно все, что только было можно: не размялся, надел штаны и мастерку в 23 градуса тепла, начал бежать в быстром темпе, не следил за дыханием и краснел с каждым шагом, как помидор. Но сдаваться я не собирался. Помню, что когда добежал, то кашлял без остановки, – казалось, что я вот-вот выплуну свои легкие и останусь на этой беговой дорожке.

Но именно в тот момент во мне что-то щелкнуло, и я почувствовал, что спорт – это мое. С того самого дня начал бегать, кататься на велосипеде, плавать, заниматься в трена-

жерном зале, ходить на бокс и проводить свою жизнь активнее, чем раньше. Я старался все свои свободные минуты отдавать спорту, у меня появилась новая зависимость – спорт.

С этой зависимостью живу и сейчас.

Спорт дал мне энергию, целеустремленность, силу воли и упорство. Именно он научил меня тому, что сразу желаемого нельзя добиться, но, занимаясь регулярно и с полной отдачей, в один день можно с удивлением увидеть результат всех тех упорных тренировок, которые раньше казались бессмысленными.

Спорт перешел и в мою профессиональную жизнь. С 20 до 24 лет я всегда вставал в 5 утра, проходил различные курсы, читал книги, тренировался, завтракал и выходил на работу воодушевленным и целеустремленным, когда на часах было только полдевятого. Именно ранние подъемы, спорт, внедрение целей и составление планов по их достижению позволили мне за четыре года увеличить свои доходы в 10 раз, поучаствовать в десятках соревнований, получить множество международных сертификаций в IT-сфере, стать руководителем группы аналитиков из 14 человек, запустить свои онлайн-курсы по бизнес-анализу в IT, которые прошли уже более 1800 студентов, начать преподавать офлайн и... немного замедлиться, успокоиться и сформировать острое желание поделиться своим опытом со всеми, кому он будет интересен.

Раньше я всегда равнялся на лучших и считал, что если

ты не достиг огромных высот, то твоя жизнь не может быть счастливой и интересной. Сейчас я, конечно же, скажу, что и без огромных высот можно проживать счастливую и яркую жизнь. Однако я точно убежден в том, что достижение новых целей, развитие себя за счет формирования новой собственной версии делает нашу жизнь более яркой и насыщенной. Именно достижение поставленных целей и ощущение, что сегодня ты стал немного лучше по сравнению с тем, каким был вчера, дает гораздо больше уверенности в себе, чем сотни различных мотивационных фраз, аффирмаций и установок.

Так, например, победа в беговом соревновании в компании, где нужно было пробежать больше всех за 30 дней, дала мне энергии и уверенности в себе гораздо больше, чем сотни мотивационных видеороликов. Ведь пробежать 838 километров за 30 дней и опередить соперника всего на 5 километров – гораздо более запоминающееся действие, чем просмотр даже самого мотивирующего фильма.

И именно дисциплинированность и желание достигать новых высот позволили мне написать и выпустить эту книгу в свет для того, чтобы представить в интересном, понятном и структурированном виде основные техники, которые позволят улучшить различные сферы вашей жизни. Я не жду, что вы заберете себе все описанные мной техники, но буду рад, если вы возьмете из этой книги для себя то, что поможет вам стать лучшей версией себя и проживать ярче это путе-

шествие под названием жизнь. Если готовы, поехали!

Глава 1. Начнем с конца. Составление собственной эпитафии

Когда в книге «Жить не спеша» я прочитал о важности составления собственной эпитафии, во мне что-то щелкнуло. Казалось бы, идея о том, чтобы парню 24 лет записать последнюю речь о себе, выглядит достаточно мрачно и бессмысленно. Но мне, тем не менее, эта идея не показалась странной. Почему? Да потому что в то время был в отчаянном поиске новых целей и цеплялся за любую возможность хоть как-то ответить на вопрос о смысле собственной жизни, о том, куда мне хочется идти и чего я вообще хочу от этой жизни. Хотя, конечно, если бы я прочитал об эпитафии тогда, когда мне было лет 19–20, точно бы подумал, что это какая-то ерунда, которая никому не будет полезной, и продолжил бы читать дальше или вообще отложил бы книгу в долгий ящик. Но в 24 года я уже четко понимал, что стоит всегда задавать себе вопросы «Зачем мне это надо?» и «Почему я этого хочу?». Ведь без осознания того, зачем это все нужно, жизнь превращается в какую-то бессмысленную гонку с огромным количеством задач, которые не ведут тебя к чему-то большему или к тому, чего ты действительно хочешь. Именно поэтому я считаю, что иногда нужно отойти

от стены, которую ты усердно строишь, посмотреть на нее и задать себе вопросы: «А то ли это, чего я хочу?» и «Зачем я вообще это делаю?». И именно в момент прочтения того задания в книге я задал себе вопрос: «Зачем мне это надо?» Выглядело все, конечно, немного по-другому.

Если вдруг вы еще не залезли в интернет, чтобы загуглить, что такое эпитафия, то вот определение:

«Эпитафия – изречение, сочинение на случай чьей-либо смерти, используемое также в качестве надгробной надписи».

Мой внутренний диалог звучал так:

– Надгробная надпись? В 24 года? Ты серьезно, Кирилл? – Да, абсолютно серьезно. Почему бы не попробовать составить текст из трех предложений о том, что я хотел бы, чтобы обо мне сказали после моей смерти?

Скажу честно, задачка была не из легких – уложить в три предложения все, что хотелось бы. Но от этого она была еще интереснее: текста мало, и нужно выбрать главное, да еще и сделать так, чтобы это было абсолютно мое, а не то, что навязано стереотипами общества или моим окружением. Для выполнения задачи мне необходимо было проиграть всю свою жизнь от начала до конца и оценить то, как она была прожита, и, главное, то, чего же я хочу от нее в будущем. Я начал вспоминать свое детство, свои увлечения, внутренние желания, слова близких и знакомых. Я вспоминал, как всегда старался влезть в каждую компанию и стать там лидером. Мне

безумно нравилось общаться с разными людьми и обмениваться с ними мнениями и опытом. Сразу скажу, подобные диалоги тогда давались мне крайне тяжело. Да и в разговорах я был скорее слушателем, чем опытным экспертом и знатоком. Я вспоминал, как постоянно носился по двору и играл во все виды спорта, как любил быть в центре внимания, выступать на публике и общаться с разными людьми. Я вспомнил, о чем мечтал в детстве, как надеялся стать известным спортсменом, как всегда хотел иметь свое дело и быть там главным. Я старался не думать о чьих-то мнениях и фразах, а вспоминать только свои мысли, действия и наблюдения. Я всегда был позитивным и открытым человеком. Конечно, важно было не забыть и о минусах. К ним относились постоянные продумывания негативных сценариев, упертость во взглядах, излишняя вспыльчивость, деление жизни на белое и черное, чрезмерная волнительность по пустякам и много чего еще.

Когда я закончил размышлять о прошлом, я начал думать о том, как мне хочется провести оставшуюся часть жизни и какого человека я хочу видеть в зеркале по утрам. Я представил себе уютный дом, девушку, собаку, утренние пробежки, свою небольшую команду, с которой мы вместе занимаемся интересными проектами... Я был лидером у этой команды и двигал ее вперед, при этом сохраняя баланс между личной жизнью и профессиональной. Я увидел яркость, энергию, спокойствие и свободу. Плюс к этому – я постарал-

ся представить себе основные достижения, которые я хотел бы иметь на разных этапах жизни. В этом всем я чувствовал умиротворение и единение с собой. Я всё представлял и представлял.

Честно сказать, это было увлекательное занятие, ведь в такие моменты ты отключаешься от всего вокруг и начинаешь задумываться именно о том, что для тебя важно и чего тебе хочется.

Вот только из собственного опыта скажу – не стоит увлекаться подобным занятием, потому что тогда вы только и будете заниматься тем, что мечтать об идеальной жизни, забывая совершать самое главное – действия!

Именно на этом слове мой мозг скомандовал мне: «Стой! Вернись в реальность и начни записывать и отвечать на вопросы, а не только витать в облаках». И вот я задал себе финальный вопрос: «Что бы я хотел, чтобы обо мне сказали на моих похоронах?»

И из этого сложилась моя эпитафия:

Этот парень был веселым, жизнерадостным, активным и интересным человеком. Он прожил яркую и насыщенную жизнь так, как он этого хотел, занимаясь любимым делом, не боясь ошибаться и братья за что-то новое. Он достиг больших высот, при этом радуясь тому, что у него есть, сохраняя время для себя и для того, что ему дорого, – семьи, спорта и личного развития.

Может показаться, что это слишком общий текст и в нем нет какой-то конкретики и формулировок из разряда: «Заработал X миллионов долларов, открыл свою компанию по производству новых кроссовок, попал на обложку популярного журнала, купил большой дом и так далее». Но подобное во мне не откликалось. Мне нужны были лишь ориентиры, которые я буду видеть вдалеке, а не какие-то конкретные вещи и достижения. Однако в этом всем я понимал себя как никогда раньше. Здесь не было навязанных обществом требований, чьих-то мнений и взгляда со стороны. Тут был только я и мои искренние желания. Это было про жизнь, к которой стоит стремиться не только в далеком будущем, но и в настоящем.

Дописав до конца и посмотрев на текст, я испытал двойственные чувства. С одной стороны, я был рад тому, что теперь обрел понимание себя и сформулировал его в понятном для меня виде. С другой стороны, я испытал легкую грусть и разочарование, так как не все из написанного относилось ко мне и к той жизни, которую я вел. Я не умел довольствоваться тем, что у меня есть. Я всегда стремился вперед и не замечал того, чего добивался. Очередное повышение на работе, рост доходов, пройденные соревнования, – все это становилось чем-то само собой разумеющимся сразу после того, как я этого достигал. Я начинал думать о новых вершинах, не обращая внимания на то, что уже есть, и на то, ведет ли это меня к тому, кем я хочу быть.

И главное – я не жил той жизнью, которой хотел. В детстве я пытался делать все, чтобы окружающие – начиная от родителей и заканчивая сверстниками в школе – были мной довольны. Именно поэтому я привык постоянно гнаться за тем, чтобы получить чье-то одобрение и жить жизнь так, как мне это говорили, а не так, как мне этого хотелось. Но, оценив прожитые годы, я заметил, что многое, против чего я протестовал, так или иначе вошло в мою жизнь. Мы постоянно сопротивляемся тому, что нам говорят родители, и искренне не хотим следовать их советам. Но потом, находясь уже в более взрослом возрасте, замечаем, что, хоть мы и сражались с этим, мы все равно делаем именно так, как они нам говорили, или, скорее, даже так, как они сами делали. Ведь, несмотря на свой протест против их уклада жизни, я все равно во время учебы в университете пошел работать в банк и через полгода ушел на позицию бизнес-аналитика в IT-компанию, где все правила игры были для меня понятны и просты: для достижения успеха нужно ставить цели, хорошо и упорно работать, брать больше ответственности и сложных задач, а также делать так, чтобы твой результат замечали.

В этом мне уже помогало наличие конкретных целей и планов по их достижению, о которых я буду рассказывать в главе о постановке целей и создании планов по их достижению. Ведь именно цели и внутреннее бунтарство с острым желанием делать что-то свое и что-то большее, чем просто одни и те же дела каждый день, привели меня к тому, что в

23 года я запустил свой курс по бизнес-анализу, у которого сейчас более 1800 студентов, а в 25 начал писать эту книгу и эту главу. В каждой главе, помимо моих рассуждений, рассказов о личном опыте и примеров, вы найдете задания, которые нужно будет выполнять. Не для меня, не для родственников, не для знакомых, а для вас самих. Не стану обещать, что, выполнив все задания, вы станете получать в пять раз больше денег или всегда будете счастливы. Я лишь говорю о том, что только вы решаете: быть теми, кто пробует и ошибается, или теми, кто не хочет пробовать что-то новое из-за страха, что не получится. Если вам ближе первое, то тогда предлагаю не переходить к следующей главе, пока не выполните задание из этой. Ведь без понимания того, что вам действительно важно и чего вы хотите от своей жизни, очень сложно двигаться вперед. Поэтому предлагаю потратить 30 минут своей жизни на то, чтобы обдумать то, что уже было, и то, что вам хочется, чтобы в ней было. Поехали!

Практическое задание

1. Сядьте в отдельную комнату и поставьте телефон на беззвучный режим. Это поможет вам отключиться от всех отвлекающих факторов и побыть наедине с собой и своими мыслями.

2. Проиграйте в памяти всю свою жизнь и вспомните ее основные моменты: что вам больше всего нравилось, о чем вы мечтали, чем занимались, чего хотели.

3. Представьте свою жизнь в 30, 40, 50 и так далее лет. Представьте, как бы вы хотели прожить свою жизнь, каких целей хотели бы достигнуть, каким человеком хотели бы быть и чем хотели бы заниматься.

4. Подумайте, что бы вы хотели услышать о себе в конце своей жизни. Запишите в двух-трех предложениях.

5. Перечитайте текст и ответьте на вопрос: «Действительно ли это то, что во мне отзывается?»

6. Разместите этот текст там, где сможете его быстро найти и перечитать.

Хочу обратить ваше внимание на еще один важный момент. Текст эпитафии с течением времени может меняться, и это нормально. Ведь всем нам свойственно менять свои взгляды, привычки и мнения. Так что не пытайтесь сразу сделать все идеально. Сделайте как получится. Поверьте,

лучше хорошо и быстро, чем идеально и долго.

Когда выполните задание, можете поделиться своим результатом у себя в соцсетях с хештегом #бегущийайтишник или написать мне в директ и поделиться своим мнением об этом задании и о том, какие выводы вы сделали в ходе его выполнения.

Встретимся в следующей главе.

Глава 2. Поймем, чем хотим заниматься. Поиск икигай

Случайно в 21 год я познакомился с таким направлением, как бизнес-коучинг.

Честно скажу, сначала я относился скептически ко всему, что содержит слова «коучинг», «ментор», «консультант» и т. д. Я был приучен к тому, что если ты заявляешь о себе как об эксперте или как о наставнике, то ты, скорее всего, выскочка и выпендрожник, а не тот человек, который действительно может чему-то научить.

Благо в тот момент у меня были первые месяцы работы в роли бизнес-аналитика в IT-компании, и я испытывал кучу стресса из-за того, что боялся сделать что-то не так, показаться некомпетентным и т. д. Именно поэтому я решил немного переключиться и испытать удачу, пообщавшись с бизнескоучем. Я узнал, что бизнес-коуч – это человек, который не говорит тебе, как делать, а который, скорее, пытается помочь тебе самому найти способ выйти из сложившейся ситуации и найти решение для своих задач. Такой подход мне понравился, и я решил углубиться в этом направлении и пошел на первую встречу с основателем коучинга в Минске. Несмотря на небольшую зарплату тогда, я не жалел денег на развитие, так как моим кредо всегда было понимание

того, что могу урезать себя в каких-то тратах, связанных с отдыхом и хобби, но никак не с саморазвитием. И именно поэтому при зарплате в 300 долларов был готов потратить 50 долларов на такую встречу, чтобы приобрести понимание о том, куда и как я хочу двигаться в жизни.

Основным моим запросом тогда было то, что я не знал, чем хочу заниматься. Стресс на работе заставлял меня думать о том, что, возможно, бизнес-анализ – не мое и мне нужно сменить сферу деятельности. Но на какую? Как понять, к чему у меня лежит душа и что будет приносить мне не только удовольствие, но и деньги? В голове у меня была каша из мыслей, которая никак не хотела приобретать какую-то форму в виде профессии или дела всей жизни. Напомню, мне тогда был 21 год и я был воспитан примером Стива Джобса – считал, что нужно с ранних лет найти свое призвание и двигаться только по этому пути. Забегая вперед, скажу, что сейчас я считаю, что свое предназначение можно находить и позже. Всему свое время. Нужно лишь слушать себя и делать хоть и маленькие, но все-таки шаги там, где тебе страшно, но интересно. Ведь, как правило, именно в тех областях кроется то, что тебе интересно и что тебя увлекает. А не попробовав, ты никогда не узнаешь, что же на самом деле твое, а что – нет. Именно таким маленьким действием стал для меня поход к бизнес-коучу.

Я выложил ей весь свой сумбур из мыслей. Думаю, говорил я без остановки минут 15–20 о всех своих сомнени-

ях, страхах и переживаниях. После этого бизнес-коуч задала мне еще несколько уточняющих вопросов и сказала, что знает, что нужно делать: к следующему занятию она все подготовит, а от меня ничего не нужно (в том числе и денег за эту установочную встречу). Мгм, разводняк на вторую встречу, подумал я. Ну ладно-ладно, меня не проведешь, еще разок я к тебе схожу, но если ничего не будет, то тут же прекращу эти встречи и вернусь к своим привычным метаниям и сомнениям по поводу будущего. Именно с такими мыслями я с улыбкой попрощался с бизнес-коучем и пошел домой.

На следующую сессию коуч пришла с ручкой, циркулем, листиками и фломастерами и сказала: «Сегодня будем составлять твой икигай». Сначала я подумал, что она икнула, но нет – она действительно сказала слово ИКИГАЙ. Я уже мысленно начал плакать, прощаясь со своими деньгами за сессию, так как веры в нее у меня становилось все меньше и меньше. Но деваться было некуда, и я решил продолжить. В первую очередь Елена рассказала мне, что такое икигай.

Икигай – это ощущение собственного предназначения в жизни ИЛИ это главный интерес, который одновременно развивает, приносит удовольствие, пользу для мира и доход. Если проще – это работа мечты или миссия.

Если по-простому, то это то, что будет приносить тебе радость, ощущение наполненности и осознанности жизни каждый день, и при этом будет генерировать доход и приносить

пользу людям и окружающему миру.

Нет, это не про Porsche Cayenne и дом у моря, хотя и такие цели однозначно классные. Это про дело, которым ты занимаешься каждый день и которое приносит тебе удовольствие и радость в жизни.

– Ну и что мне даст этот икигай? – скептически спросил я.

– Поймешь, когда составишь, – ответили мне.

«Дело, которым я занимаюсь каждый день и которое при этом приносит мне удовольствие»... Я подумал, что ответ на этот вопрос я дам с легкостью без всяких там икигаев: конечно же, это просмотр различных видео на YouTube и сериалов на Netflix, а также встречи с друзьями и поездки на море. Но такой ответ не очень-то устроил Елену, да и меня на самом деле тоже.

Она поправила меня, сказав, что икигай – это то дело, которое находится на пересечении четырех следующих направлений:

- миссия;
- хобби;
- работа;
- призвание.

Выглядит икигай следующим образом:



Намного понятнее мне не стало, поэтому, как и во всех подобных случаях, я решил перейти от теории к практике, надеясь, что так ясности станет больше.

В первую очередь мне нужно было заполнить четыре колонки:

– Что я люблю делать;

- Что я хорошо умею делать;
- Что может быть полезно миру;
- За какие мои действия мне готовы платить.

С первым все было просто, тут меня было не остановить, — ведь всегда легко говорить о том, чем нравится заниматься: бегать, снимать видео, развиваться, общаться, координировать работу людей, выстраивать структуру, писать тексты, мотивировать людей, анализировать, продумывать решения и т. д.

Со вторым было уже сложнее. Мой внутренний перфекционист и критик всегда повторял, что я пока еще ничего не умею делать хорошо, так как хорошо может быть только тогда, когда это сделано на высочайшем уровне. Благо тут мне коуч подсказала, что указывать нужно те действия, которые у меня хорошо получаются для моего текущего положения, опыта и статуса. То есть основной задачей для меня было ответить на вопрос: «Что я умею делать хорошо для 21-летнего парня?» После этого заполнение данной колонки пошло легче, и я расписал такие пункты, как общение, анализ, структурирование информации, юмор, проведение презентаций, поддержание дисциплины и т. д. Я сразу заметил, что начали появляться расхождения в том, что я люблю, и в том, что я хорошо умею делать. Но, к счастью для меня, там были и совпадения.

Третий вопрос вообще заставил меня мучиться, потому что, честно сказать, в свои 21 я не сильно задумывался о

том, чтобы приносить пользу миру и заботиться о ком-то, кроме себя. Скорее, я просто гнался за деньгами, статусом, признанием и свободой. Именно поэтому поначалу я вообще не знал, что можно добавить в данный раздел. Но потом некоторые мысли все-таки начали приходить мне в голову с помощью подсказок бизнес-коуча. Они звучали примерно так: мотивировать людей, передавать знания, создавать сообщества целеустремленной молодежи, делать людей счастливее. Можно подумать, что слишком обще, – и, наверное, это правда, но для того возраста этого и так было немало. Для примера приведу пункты из второй версии моего икигай, которую я составлял в 21 год: создание новых рабочих мест, улучшение физической формы и здоровья людей, бесплатные мероприятия и т. д. (Кстати, с первого раза мне не удалось найти свой икигай, и это стало для меня тоже некоторым откровением, так как я понял, что нужно не только постараться начать делать то, что нравится, но и развиваться в том, что может принести пользу и мне, и людям.)

В финальном четвертом пункте нужно было перечислить все то, за что мне могут платить деньги. В этом разделе я должен был спуститься с небес на землю и составить список дел, за которые я действительно смогу получать те деньги, которые мне хотелось бы иметь сейчас или в ближайшем будущем. Тут главное было – выкинуть мысли о миллионах через два месяца, так как в таком случае у меня не оказалось бы ни одного пункта. Я поставил себе реально достижимые

цели по доходу, поднял их еще на 20 % и начал думать. В итоге мои активности выглядели следующим образом: стратегическое планирование, проведение презентаций, анализ бизнеса и еще парочка пунктов.

Когда я закончил записывать ответы на эти четыре вопроса, мой бизнес-коуч сказала мне сделать две вещи:

1. Оценить по 10-бальной шкале, как много дел из каждой колонки я делаю в настоящий момент.

2. Выделить жирным те пункты, которые встречаются во всех четырех колонках.

В итоге, начертив ось $X - Y$, мой коуч с помощью циркуля нарисовала четыре круга с радиусом, который я указал к каждой колонке. Зона пересечения всех четырех кругов демонстрировала, насколько я был удовлетворен своей жизнью. Скажу честно, в тот момент этого пересечения у меня вообще не было. С одной стороны, было грустно, а с другой – я начал понимать, что в моей жизни нет баланса между тем, что я хочу делать, и тем, что я делаю. Тут мне пришла на помощь бизнес-коуч и сказала, что это не повод отчаиваться, а, скорее, повод начать переосмысливать свою жизнь. Но давайте, для продолжения примера, представим, что пересечение у меня все-таки было. И вот для этого пересечения нам и нужны были те пункты, которые встречались во всех четырех колонках. Ведь эти пункты показывают, какие дела приносят нам деньги и удовольствие, а людям – пользу, и при этом нам не стыдно за то, как мы это делаем. Анализируя ко-

лонки, я также мог посмотреть, чем мне нравится заниматься, но что у меня получается еще не очень хорошо. Именно это мне нужно было начать развивать в ближайшее время.

Благодаря этому развитию в 24 года в моем икигае было уже гораздо больше пересечений. А это говорит о том, что, во-первых, ваш икигай может и наверняка даже и будет меняться с годами, и что даже если сейчас у вас его нет, это не повод отчаиваться, а скорее, повод остановиться, проанализировать записанные ответы и подумать – куда и как вам стоит двигаться дальше, чтобы заниматься тем, что будет приносить удовольствие, деньги, развитие и что будет полезно обществу. Так как в какой-то момент времени ты начинаешь задумываться не только о своей выгоде, но и о том, что хорошего и полезного можешь дать людям. По крайней мере, я начал об этом задумываться после той встречи. Надеюсь, вы тоже уже думаете о том, как делать лучше не только для себя, но и для окружающего мира.

Перед тем как вы перейдете к составлению своего собственного икигай, я предлагаю вам ознакомиться с моими рекомендациями.

Выписывайте пересечения в отдельный список. Так вы будете четко видеть отдельный список активностей, которые есть во всех колонках.

Икигай – это не должность или профессия. Это список вещей, которыми будет интересно заниматься. Исходя из него, можно определить, кем именно стоит быть, занимаясь теми

вещами, которые нашлись на пересечении (строителем, поваром, айтишником, предпринимателем, врачом и т. д.). С годами икигай может меняться. У меня такое уже было. Если вы чувствуете, что текущие дела не приносят вам удовольствия, то постройте икигай еще раз через некоторое время. Я предлагаю сделать это через полгода – таков оптимальный срок, чтобы начать действовать в направлении поиска своего дела и при этом не откладывать все в долгий ящик.

Не стоит переживать, если не нашлось пересечений. Есть повод отложить это на какой-то период, замедлиться, осмыслить свою жизнь и понять, действительно ли вы занимаетесь тем, что вам интересно, и чего вы вообще хотите от жизни.

Для таких перфекционистов, как я, – оценивайте свои навыки, не сравнивая себя с другими, а опираясь на собственные ощущения.

Для примера: я пишу, что у меня хорошо получается руководить людьми. И тут я не сравниваю себя с такими гуру менеджмента, как Питер Друкер, Александр Фридман и т. д. Я лишь опираюсь на собственное мнение и результаты, которые у меня были в мои 24 года (а это 14 аналитиков у меня в подчинении, трое из которых – мои помощники, управляющие своим штатом людей).

А теперь предлагаю перейти к практическому заданию этой главы и составить свой икигай.

Практическое задание

1. Возьмите ноутбук или письменные принадлежности (ручку, линейку, пять листов формата А4, четыре фломастера разных цветов, циркуль и карандаш).
2. Найдите место, где никто не будет вас отвлекать.
3. Нарисуйте таблицу с четырьмя колонками (на компьютере это можно сделать в Excel или в любом другом приложении типа MiGo): – Нравится делать;
 - Делаю хорошо;
 - Полезно людям;
 - Приносит деньги.
4. Выпишите все, что вы любите делать, в первую колонку.
5. Выпишите все, что вы делаете хорошо, во вторую колонку.
6. Выпишите все, чем вы можете быть полезны людям, в третью колонку.
7. Выпишите все, за что вы можете получать деньги, в четвертую колонку.
8. Проанализируйте ответы и допишите, если еще что-то придет вам в голову.
9. Вынесите в отдельный список те пункты, которые встречаются у вас во всех четырех колонках одновременно.
10. Оцените по 10-бальной шкале уровень своей внутренней удовлетворенности по каждому направлению: миссия, хобби, работа, призвание.

11. Нарисуйте на оси X – Y четыре круга с радиусом, равным проставленной вами оценке (центр каждого круга на координатах должен быть: первый – 5;0 / –5;0 / 0;5 / 0;-5).
12. Выделите пересечение между кругами (это икигай).
13. Проанализируйте пересекающиеся пункты.
14. Выберите профессию или занятие, которое будет состоять из этих пунктов.
15. Начните действовать в той сфере, которая вам нравится, уже в ближайшие 72 часа.

Бинго! Вы составили свой икигай и теперь понимаете, каким именно делом вам стоит заниматься в жизни (ну или хотя бы попробовать). Если не нашли – не отчаивайтесь. Подумайте, почему это могло произойти и чего вам сейчас не хватает, чтобы определить это дело.

Помните – без действия не будет и результата. Лучше попробовать и понять, что это не твое, чем всю жизнь сожалеть о том, что хотел что-то сделать, но так и не попробовал.

Поэтому пробуйте и – до встречи в следующей главе!

Глава 3. Составим цели для покорения новых вершин. Составление целей и целеполагание

Покажи мне свои цели, и я скажу, кто ты.

Учась в школе и на первых курсах университета, я даже не думал о том, что нужно ставить перед собой какие-то цели и идти к ним. А уж тем более ставить их по каким-то определенным правилам. Я плыл по течению, не думая о планах на день, месяц или год. Моими целями были те дела, которые мне нужно было выполнять каждый день: ходить на занятия, читать книги, смотреть сериалы и отдыхать с друзьями. Ни о каких глобальных целях я и думать не мог. Конечно, иногда я видел посты в мотивационных пабликах в социальных сетях с призывами ставить себе цели, достигать их и становиться лучше. Но я их игнорировал и продолжал жадно поглощать сериалы (особенно в периоды сессий в университете).

Когда я учился уже на последних курсах университета, мне в голову все чаще стали приходить мысли о том, что пора бы начать ставить какие-то цели в жизни и вообще к чему-то двигаться, а не превращать свою жизнь в день сурка и надеяться, что какие-то силы просто так возьмут и выведут

меня в лучшую жизнь. Вот только была одна проблема. Мне в мои 20 лет никто в школе или университете не рассказывал о том, как нужно ставить цели, чтобы двигаться вперед по жизни. Все преподаватели говорили об их важности, но никто почему-то не мог показать мне, как именно их нужно ставить, чтобы увеличивать вероятность их достижения.

Думаю, что не пойдя я на курсы по бизнес-анализу в IT, я бы еще нескоро узнал о том, как правильно ставить перед собой цели, для того чтобы было понятнее и проще их достигать. Но жизнь сложилась как сложилась, и в один прекрасный день я услышал о такой технике постановки целей, как SMART. Я, конечно, узнал о ней в контексте целей для бизнеса, но почему-то сразу понял, что ее можно применять и просто в жизни. Ну а через пару минут об этом сказал и преподаватель на курсах, так что мое желание запатентовать такую идею сошло на нет. Тем не менее, мне захотелось изучить этот вопрос подробнее, чтобы внедрить целеполагание в свою жизнь и вывести ее на новый уровень. Я использую эту технику уже более шести лет, и хочу, чтобы и вы с ней тоже познакомились.

Так что же это за словосочетание «постановка целей по SMART»?

SMART – это аббревиатура, состоящая из набора критериев, которым должна соответствовать цель.

Какие это критерии:

Specific – конкретный

Measurable – измеримый

Achievable/attainable – достижимый

Relevant – релевантный

Time-bounded – ограниченный по времени

Ну, все понятно! Теперь можно идти составлять цели, подумал я, и через три секунды понял, что без конкретных примеров мне ничего на самом деле и не понятно про эти критерии. Именно поэтому я хочу подробно разобрать, что значит каждый критерий в данной аббревиатуре и как он соотносится с реальной жизнью.

Первый – это specific, конкретный. Этот критерий говорит нам о том, что наша цель должна быть четко определена и не должна иметь разночтений. То есть, видя эту цель, мы должны сразу понимать, чего нам нужно достигать. Конечно, цели «съездить на моречко» или «убрать бока» звучат очень приятно и душевно, но гораздо лучше, если вы замените их выражениями «съездить в Турцию» и «сбросить 10 кг лишнего веса». Можно добавить даже конкретный город, если уже есть понимание, куда именно хочется поехать. Можно подумать, что так обычно и происходит в этом конкретном случае, но я для себя однажды сделал вывод – чем глупее и проще пример, тем большая вероятность того, что его запомнят.

Второй критерий – *measurable*, измеримый. Он говорит нам о том, что цель должна быть четко измерима, чтобы мы в итоге могли проверить, как далеко продвинулись в ее достижении. Из своего опыта скажу, что когда я не прибегаю к таким измерительным критериям, моя отдача и вовлеченность сильно снижаются, ведь без конкретики всегда можно выбрать самый легкий и удобный сценарий, который на самом деле не принесет того, чего хотелось. Ну и плюс к этому – тогда я могу начать в чем-то себя обманывать, что вроде как цели я достиг. Можно, конечно, написать цель «стать стройным», но лично меня больше будет подстегивать цель «сбросить 10 кг». Да и понять мне будет проще, достиг я своей цели или нет. Ведь я могу, например, услышать от бабушки: «Какой ты, внучек, у меня стройняшка!», пока она будет накладывать мне двадцатый пельмень в тарелку, и подумать, что вот оно – цель выполнена, можно и отдохнуть.

Третий критерий – *achievable*, достижимый. В этом критерии кроется залог вашего общего успеха в достижении цели. Почему именно в нем, по моему мнению? Да потому что мы привыкли слышать фразы: «Целься всегда в звезды, ставь только недостижимые цели, прыгай выше головы!» Сначала я, конечно, заряжался энергией от таких формулировок и ставил просто космические цели, но все это приводило лишь к опусканию рук через несколько дней или недель и выгоранию, так как я понимал, что, скорее всего, не достигну того, чего хотел, и не получал награды от ощущения, что мне

удалось добиться того, что я запланировал. Именно поэтому для меня было важным ставить достижимые цели. Когда я говорю «достижимые», я не имею в виду такие цели, которых можно достичь без особого труда. Мне нравится следующая формулировка: «Цель должна заставлять выходить на новый уровень усилий и навыков, но при этом оставаться реалистичной в ее достижении».

Переводя на простой язык, я бы сказал следующим образом о том, в какой степени цель должна быть достижима: «Свечка должна быть под пятой точкой, а не над головой. Но это должна быть свечка, а не полноценный костер».

Если вас все-таки тянет замахнуться на что-то грандиозное, то в таком случае лучше взять одну сверхамбициозную и малодостижимую цель и разбить ее на 4–5 целей поменьше, которых можно будет достичь, приложив необходимые усилия. Давайте рассмотрим на примере. Конечно, можно поставить цель «стать начальником отдела за один год». Но, честно скажу, начинающему бизнес-аналитику достичь такой цели будет довольно проблематично. Поэтому лучше разбить ее на более мелкие, но при этом достижимые цели. Например, «стать лучшим сотрудником месяца», «взять дополнительный проект на работе», «составить не менее трех предложений по улучшению работы отдела» и т. д. Тут мы видим, что эти цели тоже не назовешь простыми: чтобы их выполнить, нужно будет приложить значительные усилия. Но, по крайней мере, для меня они выглядят гораздо более

понятными, реальными и достижимыми, чем первая цель по становлению руководителем отдела за один год.

Важно понимать, что если ваша цель скорее всего невыполнима, то и составить план по ее достижению будет практически невозможно. Ведь понимание всей сложности достижения такой цели наверняка вызовет у вас апатию и упадок сил уже на начальных этапах, что, в свою очередь, может привести к снижению уровня энергии и уверенности в своих силах.

Четвертый критерий – relevant, релевантный – говорит о том, что цель должна соответствовать именно вашим желаниям и возможностям и идти от вас, а не быть навязанной кем-то извне. То есть это ВАМ должно хотеться купить новый телефон, а не то, что вы собираетесь его купить только потому, что все вокруг говорят о необходимости иметь последний айфон. То же касается и сброса лишних килограммов. Это должно быть нужно вам, а не вашим подписчикам в соцсетях. Ставя нерелевантные цели, в какой-то момент при их достижении у вас начнет накапливаться внутренняя злость и раздражение на себя из-за того, что вы добились, чего хотели, но вдруг осознали, что это вам вообще ничего не дало. А худшее в этом всем еще и то, что выплескиваться злость и раздражение могут на людей рядом с вами, а вы даже не будете понимать – почему и как это случилось. Такие ситуации происходили у меня потому, что я изо всех сил пытался достигать тех целей, которые мне на самом деле

были не нужны, и в глубине души я это понимал. Например, я думал, что было бы круто знать второй иностранный язык. И пошел на курсы немецкого. Но, к счастью, я понял уже на первом пробном занятии, что эта цель нужна была не мне, а какому-то идеалу у меня в голове, который постоянно сравнивал себя с тем, кто знал несколько языков, и подсознательно хотел быть таким же, как он.

Это первое пробное занятие стало для меня и последним. В тот момент я подумал: «Неужели я готов тратить каждую неделю по 6 часов на протяжении 3–4 лет, чтобы потом просто сказать, что я знаю не только английский, но и немецкий?» Ответ был категоричный: «Нет, я на это не готов». Но, по правде говоря, были случаи, когда я тратил очень много сил на то, что мне на самом деле было не нужно. Особенно в подростковом возрасте, когда я все время хотел быть на кого-то похожим и отчаянно добивался всеобщего внимания и признания. Оглядываясь назад, я понимаю, что до определенного возраста мы часто пытаемся быть на кого-то похожими и стремимся к чужим идеалам и ценностям. Я считаю это нормальным, ведь всегда нужно пройти через череду ошибок и испытаний, чтобы выйти на новый уровень понимания себя и того, что на самом деле важно именно для тебя...

Последним, пятым, критерием является *time-bounded* – ограничение по времени. Это один из моих любимых критериев. Потому что нет ничего более расплывчатого, чем «зав-

тра» или «позже». Если вы не ограничиваете свои цели по времени, то с вероятностью 99 % выполнение цели будет постоянно откладываться на то самое завтра или позже. Ведь цель «стать здоровым и начать вести активный образ жизни» можно начать достигать и завтра. А вот если вы поставите перед собой четкие цели «пробежать 10 километров к ближайшему лету» или «поднять уровень английского языка до Upper-Intermediate к концу этого года», то, уверяю вас, вам сложнее будет выкрутиться и отложить их выполнение в долгий ящик, ведь есть четкий внутренний дедлайн, который будет заставлять вас двигаться вперед каждый день по чуть-чуть, не откладывая дела в долгий ящик. И вот когда мы с вами рассмотрели основные критерии постановки целей, я хочу в качестве примера продемонстрировать вам две цели: одну, поставленную по SMART, вторую – поставленную не по SMART.

Спортивная цель:

- «пробежать быстро полумарафон» (не по SMART);
- «пробежать Минский полумарафон в 2022 го – ду быстрее чем за полтора часа» (по SMART).

Финансовая цель:

- «увеличить прибыль компании» (не по SMART);
- «увеличить прибыль компании на 20 % к 31.12.2024 по сравнению с 31.12.2023 за счет внедрения Системы автоматизированного документооборота» (по SMART).

Что дает такая постановка цели по SMART:

- Увеличение вероятности достижения цели. Четко поставленная цель в разы увеличивает ее понимание и вероятность достижения.

- Возможность однозначно определить выполнение цели. Четкие критерии позволяют недвусмысленно ответить на вопрос, выполнена ли цель. Если нет, то насколько она не выполнена и почему.

- Формирование у всех единого понимания, чего и когда нужно достичь.

- Для одного «дорого» – это 100 \$, а для другого – 1000 \$. Именно четкая цель позволит всем воспринимать ее одинаково.

- Желание достигать цель здесь и сейчас, а не когда-то потом. Для того чтобы «когда-то пробежать марафон», можно начать тренироваться и завтра (читай: никогда), а вот если нужно пробежать его в 2024 году быстрее, чем за три с половиной часа, то стоит начать тренировки уже сегодня.

- Мотивацию, а не постоянное изнурение.

Труднодостижимая цель – мотивирует, недостижимая цель – изнуряет и заставляет опускать руки.

Цель «сбросить 10 килограммов за месяц» – демотивирует, а вот цель «сбросить 12 килограммов за 3 месяца, теряя в каждом месяце по 4 килограмма» – мотивирует и заставляет напрягаться, но не выгорать, и видеть постоянно результат своих усилий.

Надеюсь, мои личные примеры и аргументы в пользу этой

техники разбудили в вас желание самим попробовать применить технику SMART и поставить себе несколько целей на неделю, месяц или даже на год.

Важным пунктом в конце разговора о постановке целей будет такой: всегда записывайте свои цели, а не держите их у себя в голове. Пусть даже не очень структурированно и четко, но записывайте – в отдельную тетрадку или даже просто в заметках в своем телефоне. Уверяю вас, что записывая цели, вы увеличите вероятность их достижения, так как уже письменно дали себе слово за них взяться. Просто попробуйте и сами убедитесь в том, что это работает.

Поэтому смело переходите к заданию этой главы и составляйте свои цели в соответствии с техникой SMART.

Практическое задание

1. Вспомните те цели, которые хотели перед собой поставить.
2. Запишите все цели на листе бумаги, в телефоне или на компьютере.
3. Выберите ту цель, которой вам хочется достичь больше всего.
4. Проверьте цель на соответствие всем критериям SMART.
5. Перефразируйте свою цель и проверьте еще раз, если вдруг поняли, что она не соответствует нужным критериям.
6. Запишите эту цель там, где сможете видеть ее каждый день. Если хотите, можете выложить ее в социальных сетях или отправить мне в Instagram.

Если закончили задание, переходите к следующей главе, в которой я расскажу о том, как правильно спланировать достижение своих целей, чтобы не прокрастинировать и не выгорать в постоянном хаосе и непонимании того, что конкретно нужно сделать сегодня, чтобы достичь своей цели через год.

Глава 4. Составим план. Планирование и управление задачами

Если бы у меня спросили, какую суперспособность я хотел бы иметь, я сразу бы ответил – умение планировать. (Шутка, конечно же! Я бы выбрал что-то вроде способности летать или хотя бы иметь пожизненную визу, с которой я смог бы спокойно путешествовать по всем странам мира.)

Но так как ни первого, ни второго мне в принципе не светит, то я действительно выбрал бы планирование, потому что без этого, по моему мнению, невозможно достичь серьезных результатов. И так считаю не только я, но и многие уважаемые деятели, представители бизнеса и топ-менеджеры корпораций. Как сказал бывший президент и главнокомандующий США Дуайт Эйзенхауэр:

Планы бесполезны, планирование – бесценно!

И я согласен с ним на все сто процентов. Почему же я согласен с ним и в первой части высказывания? Да потому что в мире ничего не идет по плану. Все вокруг постоянно меняется, в дело вступают катаклизмы, кризисы, ну или просто родители неожиданно предлагают тебе провести с ними отличные выходные на даче в кругу картошки и огурцов вме-

сто того, чтобы в очередной раз пытаться покорить мир или просто сорваться с друзьями за город. Именно поэтому я не верю в четко выверенные планы, расписанные по часам. Во-первых, это создает иллюзию полного контроля над жизнью, а во-вторых – просто не дает возможности быть гибким и открытым чему-то новому, что может постучаться совершенно неожиданно в твою жизнь.

Что я имею в виду? Представьте, что вы спланировали всю неделю по часам, учтя в планах даже время на сон, обед и ужин. Все выглядит красиво, у вас нет ни минуты свободного времени. И тут звонит ваш приятель и говорит, что к нему приехал его знакомый, который так же, как и вы, увлекается живописью. Он хочет встретиться и обсудить пару идей касательно возможного сотрудничества. Вы очень хотите пойти, но, глядя в свой календарь, понимаете, что сейчас на это времени нет, так как график забит делами под завязку. И вы с грустью в голосе говорите, что сможете встретиться только послезавтра, когда у вас будет окно с 10 до 12 часов. Конечно же, встречи не происходит, и вы еще долго ходите с ощущением того, что упустили что-то важное из-за загруженности календаря и строгого следования планам. Поверьте, я знаю, о чем говорю: у меня было много таких ситуаций, когда я старался жестко придерживаться своих первоначальных планов и игнорировал приходящие ко мне возможности.

Я искренне считаю, что залогом успешного достижения каких-либо целей является баланс между планированием и

наличием свободного времени для того, чтобы быть готовым к спонтанным встречам и событиям. Именно поэтому в данной главе я расскажу о том, как я планирую свои задачи и какую пользу от этого получаю. Так что давайте пойдём по порядку. Когда я планирую, то всегда держу в уме, что нужно идти от чего-то общего и долгосрочного к чему-то частному и краткосрочному. То есть сначала я думаю глобально о своем будущем, потом перехожу к видению на 10 и 5 лет и уже после этого составляю цели на 3 и 1 год. Все цели на 1 год я разбиваю на мелкие подцели – разношу их на 4 периода по 12 недель, и уже каждый такой период разбиваю по неделям. Имея список целей на неделю, мне не составляет труда разнести эти задачи по каждому дню недели.

Каждый из этих шагов мне хочется рассмотреть детальнее и дать вам понимание того, что конкретно нужно делать, чтобы выстроить четкое понимание того, как нужное действие сегодня позволит вам достичь своих целей через год. В первую очередь я размышляю о том, в чем смысл моей жизни и к чему я стремлюсь. В этом мне помогает собственная эпитафия и понимание миссии в жизни. Про составление эпитафии я рассказывал в отдельной главе, а ответ на вопрос «Для чего я живу?» и является ответом на вопрос о миссии в жизни.

После этого я начинаю просто выгружать все желания и цели из своего мозга. Я беру лист бумаги или какое-нибудь приложение типа Trello и начинаю поэтапно выписывать все

цели, которых мне хотелось бы достичь. Тут я не использую никаких техник SMART или еще чего-то. Я просто планомерно выписываю все, что хранится в моей голове, начиная от самых безбашенных идей типа «написать собственную книгу» и заканчивая получением прав на мотоцикл. Такая процедура в первый раз заняла у меня в общей сложности 4 часа. Помню, как я выгружал и выгружал свой мозг, пока в нем не осталось вообще ничего. Эта процедура длилась у меня два дня, так как мне снова и снова прилетали какие-то новые идеи, и нужно было их добавлять в список. Но скажу, что с каждым разом они приходили все реже, и в голове возникали спокойная расслабленность и умиротворение.

Так вот, после того как мой мозг очищается, я получаю неструктурированный список всего того, чего бы мне хотелось достичь в жизни. Здесь самая главная задача состоит в том, чтобы не отвергать того, что приходит в голову, и записывать это, выключая внутреннего критика, который говорит о том, что у меня этого не получится, и тут даже думать не о чем. Дальше я создаю отдельные колонки по следующим направлениям своей жизни:

- Бизнес, работа, финансы.

Сюда я записываю все то, что относится к моей работе, личным стартапам, инвестициям и управлению собственными накоплениями. Например, «накопить 30 тысяч долларов», «инвестировать 5 тысяч долларов в ценные бумаги»

или «начать зарабатывать более 3 тысяч долларов в месяц».

- Семья, друзья и близкие.

Сюда я отношу все те дела, которые касаются не меня лично, а моей семьи, друзей, девушки и знакомых. Такими задачами могут быть: «сделать сюрприз на день рождения девушки», «провести семейный ужин», «навещать родителей каждую неделю», «встретиться с давними друзьями» и т. д.

- Хобби.

Сюда я заносу все то, что относится к моим увлечениям и отдыху. Я, например, люблю активный образ жизни, путешествия и общение с людьми. Именно поэтому здесь у меня находятся такие задачи, как сёрфинг и сноуборд, поездка в какую-нибудь новую страну или просто поход на концерт или интересную выставку.

Это мой самый любимый и самый игнорируемый раздел, так как часто задачи из него плавно перетекают из одной недели в другую. Особенно часто это происходило вначале, когда слово «баланс» означало для меня равенство дебета и кредита в бухучете, а не равновесие в жизни за счет спокойного и планомерного движения вперед.

- Личностное развитие.

Здесь находятся все те задачи, которые связаны с моим развитием. Это как раз те самые задачи, которые важно выполнять, но не нужно делать это срочно. Именно эти задачи могут помочь мне выйти на совершенно новый уровень жизни. Тут у меня обычно можно найти такие цели, как изуче-

ние иностранных языков, прохождение курсов и сертификаций, а также развитие каких-то определенных навыков. Это тот раздел, который я никогда не игнорирую, так как искренне считаю, что важно много и усердно работать, но еще важнее искать способы делать работу быстрее и лучше за счет внедрения новых знаний и навыков.

- **Общественные дела.**

В этот раздел могут входить пожертвования в различные учреждения, поездки по детским домам или другие дела, которые могут приносить пользу людям. Для меня, например, эта книга относится именно к этой сфере жизни, так как в первую очередь я писал ее для того, чтобы поделиться своим опытом с теми, кому это будет полезно.

Я действительно надеюсь, что она сможет сделать мир немного лучше, принести людям пользу, а мне – ощущение того, что смог сделать что-то действительно нужное и ценное.

- **Спорт и здоровье.**

Сюда я выписываю все дела, которые будут касаться спорта и здоровья (ментального и физического) в моей жизни. Я выделяю данный пункт отдельно, так как это является важной составляющей моей жизни, и я хочу отдельно выписывать все то, что относится именно к этой сфере. Вы также можете сделать особый раздел для той части жизни, которую хотите выделить.

- **Рутинa.**

Сюда я записываю все дела, которые мне нужно будет сделать, хотя глобально они ни к чему меня не приведут. Например, «заменить паспорт», «перепрописаться на новое место жительства», «перевыпустить банковские карты» и т. д.

Таблица планирования

Миссия —						
Цель жизни —						
Эпитафия —						
Сфера	Цели	Цели на 10 лет	Цели на 5 лет	Цели на 3 года	Цели на 1 год	Цели на 12 недель
Бизнес, работа, финансы						
Семья, друзья, близкие						
Хобби						
Личностное развитие						
Общественные дела						
Спорт и здоровье						
Рутинa						

После добавления столбцов со сферами вам необходимо разнести все цели по этим столбцам. Хочу сказать, что некоторые цели могут относиться к нескольким разделам одновременно. И это даже хорошо, так как наличие такой цели говорит о том, что ее достижение поможет удовлетворить сразу несколько сфер вашей жизни. Но для текущего этапа стоит расположить цель все-таки в одной колонке, к которой она имеет больше всего отношения. Разнося все цели по колонкам, вы будете видеть, насколько в данном периоде жизни у вас есть баланс в планах на различные сферы вашей жизни. Если его нет, не беда. Значит, время еще не пришло и нужно работать с тем, что есть.

После того как вы разнесли все цели по колонкам, вам

необходимо приоритизировать их в каждой отдельной колонке. Как приоритизировать задачи, вы можете посмотреть в главе, посвященной определению важного и приоритизации собственных задач. Цели должны идти сверху вниз по степени важности от самых важных до менее важных.

На следующем этапе вам необходимо разнести все ваши цели по различным временным интервалам. Лично у меня интервалы такие:

- 10 лет;
- 5 лет;
- 3 года; – 1 год;
- 12 недель.

Для меня это самое удобное разделение, так как мне уже сложно видеть картину дальше, чем на 10 лет вперед. Да и, честно сказать, не вижу в этом смысла.

На 10 лет я ставлю самые глобальные понятные цели, но при этом стараюсь сохранить некоторую абстрактность, для того чтобы иметь гибкость по их достижению. Так, например, я пишу: «Иметь свою образовательную организацию более чем в трех странах и более чем с 10 направлениями». Тут есть и четкие критерии достижения, и свобода действия, так как я не пишу конкретные страны и конкретные направления. Разделения на 5 лет и 3 года мне нужны для того, чтобы иметь какие-то промежуточные точки контроля по тому, насколько я продвигаюсь к своим долгосрочным целям. Ведь не разбивая таким образом свои глобальные цели, я буду все-

гда думать о чем-то далеком, но не иметь представления о том, что же мне нужно делать в перспективе ближайших лет.

На год я ставлю себе уже четкие и измеримые цели, по которым я буду точно понимать – достиг ли я того, чего хотел, и продвинулся ли к тому, чего хочу достичь в далеком будущем. На данном этапе складывается картина с определенными целями на 10 лет вперед, на 5, 3 и 1 год. Далее необходимо из целей, которые вы поставили на 1 год, выделить более мелкие цели на первые 12 недель. Например, моей целью на год является «достижение уровня UpperIntermediate в английском языке». Более мелкими целями на 12 недель могут стать: «начать заниматься с репетитором или на курсах по достижению уровня Upper-Intermediate», «пройти тестирование и составить список того, что необходимо улучшить для поднятия уровня», «посещать занятия по английскому не менее двух раз в неделю».

Имея список таких дел, вы планомерно распределяете дела по тем неделям, в течение которых собираетесь их выполнять. Именно таким способом я и добрался до уровня UpperIntermediate в английском языке.

Последним и немаловажным этапом является планирование на неделю. Я провожу его обычно по вечерам в воскресенье или с утра в понедельник. На этапе этого планирования вам необходимо равномерно распределить все задачи, которые относятся к следующей неделе, на все дни недели. Это поможет вам планомерно и последовательно двигаться

к поставленным целям, а не пытаться все сделать в пожаре в пятницу или воскресенье.

Распределив все на каждый день недели, вам останется лишь в конце дня или начале следующего подводить итоги того, чего вы достигли из намеченного, и напоминать себе, какие задачи вам нужно выполнить в ближайший день.

Такое глобальное планирование дает мне следующее:

- Экономия времени.

Да, кажется, что нужно потратить много времени на планирование, но, поверьте, правильно спланированная цель позволяет сократить время на ее достижение в пять и более раз.

- Определенность.

Каждый день у меня есть четкое понимание того, что, выполнив эту задачу сегодня, я смогу хоть и не намного, но все-таки приблизиться к моей долгосрочной цели.

- Энергию.

Видение прогресса по выполненным задачам и достигнутым целям дает мне много энергии для постановки и достижения новых целей.

- Осознанность.

Понимание, для чего я делаю это сегодня, придает осознанности совершаемым действиям, что в итоге увеличивает продуктивность и эффективность затраченных усилий.

- Своевременную рефлексю.

Анализируя свои задачи каждый день, неделю или 12

недель, вы всегда будете иметь возможность что-то быстро улучшить или изменить.

Весь этот процесс планирования я бы хотел подробно рассмотреть на примере своего планирования одной из таких целей. В рамках планирования всех своих целей я понимаю, что хочу владеть двумя иностранными языками в совершенстве (английским и испанским). Эту цель я отношу в верхнюю часть раздела «Личностное развитие». Далее я разбиваю эту цель на две отдельные цели на 10 лет: «знать английский в совершенстве» и «знать испанский в совершенстве». На 5 лет я ставлю цели: «знать английский в совершенстве» и «начать изучение испанского языка». На 3 года я ставлю себе цель: «поднять уровень английского языка до Upper-Intermediate». И на год, соответственно, у меня выставляется цель: «достичь уровня Pre-Intermediate». На первые 12 недель я ставлю себе цели:

- 1-я неделя – определиться с вариантом обучения: репетитор или курсы;
- 2-я неделя – определить текущий уровень английского языка;
- 3–4-е недели – найти школу, репетитора по английскому языку;
- 5-я неделя – начать изучение английского языка на курсах или с репетитором;
- 6–12 недели – пройти 6 занятий по английскому языку.

Планирование целей на 12 недель

Цели	Активности	Недели	Результат
Цель 1	Начать изучение английского языка		
1	Определиться с вариантом обучения: репетитор или курсы	1 неделя	
2	Определить текущий уровень английского языка	2 неделя	
3	Найти школу, репетитора по английскому языку	3 - 4 недели	
4	Начать изучение английского языка на курсах или с репетитором	5 неделя	
5	Пройти 6 занятий по английскому языку	6 - 12 недели	

После чего я назначаю конкретные дни для выполнения каждой задачи в течение недели. Если эта задача должна выполняться каждый день, то лучше найти для нее одно и то же время, чтобы сформировать полезную привычку.

Планирование задач на неделю

№	Активности	День	Результат
1	Определиться с вариантом обучения: репетитор или курсы	Понедельник	
2	Определить тему для выступления на форуме аналитиков	Вторник	
3	Составить подготовительный план к полумарафону	Среда	
4	Провести презентацию нового функционала клиенту	Четверг	
5	Выбрать страну для получения визы	Пятница	
6	Покататься на сноуборде	Суббота	
7	Пробежка на 5 километров	Воскресенье	
8	Еженедельное планирование	Воскресенье	

Подобным планированием я занимаюсь постоянно. С анализом того, что получилось или не получилось, мне проще делать выводы на будущее о том, каким образом мне стоит распределять свои силы и энергию для достижения намеченных целей. Хочется отметить, что от момента начала внедрения планирования до момента, когда я смело смог сказать,

что у меня получается успешно планировать свои задачи, прошло около полугода. Поначалу я совершал много ошибок и постоянно злился из-за того, что не успеваю сделать все, что хотел. Это было вызвано в первую очередь тем, что при планировании цели я не учитывал того, что помимо нее будут еще и другие цели и задачи, а также много неожиданно возникающих срочных задач, которые станут красть мое время.

Перед переходом к заданию хочу сказать мою любимую фразу касательно планирования, которую я услышал, когда мне было 24 года, и которая довольно сильно изменила мое отношение к понятию «управление временем»:

Невозможно управлять временем: оно идет независимо от того, хотим мы этого или нет. Мы лишь можем управлять задачами в рамках определенного периода времени.

Поэтому меня так часто злило, когда руководители пытались заставить меня уместить задачи длиной в 10 часов в 8 часов рабочего дня и после неудач говорили о моем неправильном планировании и недостаточном управлении временем. Так что прошу вас не совершать ту же ошибку и не пытаться в 5 часов впихнуть задач на 10 часов, а потом в стрессе стараться выполнить их все и злиться на себя в конце дня, думая о том, что у вас плохо с планированием. Хотя, скорее всего, и вы, и я все равно будем делать такие ошибки, так пусть хотя бы это будет реже.

Но – не ошибается тот, кто ничего не пробует. Именно

поэтому я предлагаю вам перейти к практическому заданию этой главы и выполнить последовательно следующие шаги.

Практическое задание

1. Составьте список всех целей, которых хотите достичь в жизни.
2. Разнесите цели по колонкам с направлениями (Бизнес, работа, финансы / Хобби / Личностное развитие / Семья, друзья и близкие / Общественные дела / Рутинная / Своя отдельная сфера жизни (можно не выделять)).
3. Приоритизируйте цели в каждой колонке.
4. Разнесите цели по временным промежуткам: 10 лет, 5 лет, 3 года, 1 год.
5. Составьте список целей или задач на 12 недель для равномерного достижения целей на 1 год.
6. Распределите список задач на 12 недель равномерно по каждой неделе.
7. Определите список задач на каждый день исходя из задач на неделю.
8. Анализируйте достижение целей на день и неделю.
9. По окончании 12-й недели проведите анализ достигнутого и ревизию всех ваших целей.
10. На 13-й неделе отдохните и составляйте план на следующие 12 недель.

И так продолжайте, пока не найдете более подходящего для вас способа с точки зрения планирования своих задач.

Однако я рекомендую сделать окончательные выводы о данной технике хотя бы спустя первые 12 недель и после этого решить для себя: что дал вам такой подход и каким образом вы можете адаптировать его под себя.

Я буду рад, если вы возьмете мой подход и подстроите его под себя, чтобы внедрить планирование в свою жизнь и увеличить с его помощью свою продуктивность.

Пробуйте, внедряйте, адаптируйте и не бойтесь ошибаться. Тогда у вас все получится, я в это верю.

Глава 5. Определение важного.

Приоритизация задач в работе и личной жизни

Во время учебы в университете я старался хвататься за все предметы сразу, так как думал, что нужно учить все, для того чтобы успешно сдать сессии и экзамены. Это часто приводило к тому, что везде я успевал получить только общие поверхностные знания, так как на глубокое изучение отдельных предметов времени просто не оставалось. И проблема эта была связана с тем, что никто и никогда не учил меня приоритизировать собственные дела. Да, где-то внутри себя я понимал, какие дела нужно сделать в первую очередь, а какие можно и потом. Но, даже несмотря на это, я всегда обучался тому, что говорить «нет» – плохо и нельзя, так как это считается проявлением эгоизма и неготовности помогать людям или нежеланием выполнять все поставленные задачи. Однажды на одном из тренингов я услышал хорошую фразу о том, почему мы списываем. Так как часто за плохие оценки на экзаменах нас публично выставляют как неуспешных учеников, мы стараемся спрятать свою индивидуальность и просто списать, чтобы не получать порцию прилюдных укоров или насмешек от учителей и сверстников. Именно эти моменты заставляют нас пытаться сделать все задания и не

упустить ничего. Не могу сказать, что я искоренил в себе желание сделать все задачи в течение дня, но приоритизация помогла мне начать проще отказываться от того, что для меня имеет меньшее значение.

Однако, несмотря на приоритизацию и ее использование в повседневной жизни многими людьми, я все равно часто слышу фразы: «Почему в сутках только 24 часа? Как вообще успеть все это сделать? Почему другие успевают, а я нет?» Для того чтобы таких вопросов у вас возникало меньше, а в жизни появилось больше осознанности и спокойствия, в этой главе я хочу рассказать вам об основных техниках приоритизации задач, которые я использовал в своей жизни. Для меня в основе любой приоритизации лежит движение от большего к меньшему или от общего к частному. То есть, если вы не поставили себе долгосрочные цели, не определили миссию жизни или просто не понимаете, к чему стремитесь и чем хотите заниматься, вам будет крайне сложно определять приоритеты тех или иных задач. Поэтому в первую очередь я рекомендую сначала определить свои долгосрочные цели в разных сферах жизни и уже только после этого переходить к приоритизации задач.

Первой техникой, которую я начал применять, была матрица Эйзенхауэра.

Матрица Эйзенхауэра – это способ приоритизации задач.

Что же она собой представляет?

Матрица Эйзенхауэра представляет собой матрицу, разделенную на четыре квадрата:

- Важно – Срочно;
- Важно – Не срочно;
- Не важно – Срочно;
- Не важно – Не срочно.



Важно и Срочно



Важно и Не Срочно



Не Важно и Срочно



Не Важно и Не Срочно

Бегущий айтишник | Кирилл Забавский

Все попадающие к вам задачи нужно разносить по этим квадратам. Чтобы было понятнее, предлагаю рассмотреть каждый квадрат по отдельности:

Важно – Срочно

В этот квадрат заносятся «пожары», которые вам постоянно нужно тушить. Другими словами, это важные задачи, которые вам обязательно нужно сделать в ближайшее время. Например: подготовить отчет руководителю, подготовиться к экзамену, забрать ребенка из детского садика и т. д.

Самое главное с этими задачами – проверить, действительно ли они важны и срочны. Если нет, то их стоит отложить, а если да, то лучше заняться ими как можно быстрее, так как в противном случае невыполнение этих задач может привести к неблагоприятным последствиям.

Важно – Не срочно

Это мой любимый квадрат, так как в этом квадрате как правило оказываются дела, которые могут поднять нас на новый уровень и которые мы постоянно откладываем «на завтра», так как это что-то новое и непривычное для нас. Например, «похудеть», «пройти курсы по проектному менеджменту», «составить свой икигай», «написать книгу», «пройти проверку здоровья» и т. д.

Самое главное, что, по моему мнению, нужно делать с задачами из этого квадрата, это каждый день выделять для них свое самое продуктивное время, когда вас никто и ничто не беспокоит. Хотя бы по часу в день. У меня это, как правило, раннее утро в 5 или 6 утра, когда все еще спят и я могу спокойно провести 1–2 часа, занимаясь теми задачами, которые

могут вывести меня на новый уровень. Главное – не включать телефон и не заходить в соцсети, иначе все эффективное время будет потрачено на абсолютно бесполезное просматривание очередной порции новостей или различных видео. И даже один час в день – это очень много, если посмотреть в разрезе длительного периода времени.

$$1 \text{ час в день} = 7 \text{ часов в неделю} \approx 30 \text{ часов в месяц} \\ \approx 360 \text{ часов в год}$$

Нам свойственно переоценивать то, что мы можем сделать за неделю или месяц, но недооценивать то, что мы можем сделать за год. Поэтому, не сильно напрягаясь каждый день, вы можете достичь абсолютно новых высот, выделяя всего 1 час на эти задачи. Для меня залог успеха – последовательность. Лучше прикладывать меньше усилий, но каждый день, чем кучу усилий, но один раз в неделю. Поэтому лучше читать по одной главе этой книги в день, чем прочитать ее всю за выходные. Я никого не призываю слепо следовать моей стратегии, но точно рекомендую попробовать придерживаться ее хотя бы в течение месяца, после чего посмотреть на изменения, которые произойдут или не произойдут в вашей жизни.

Не важно – Срочно

К этому квадрату относятся срочные задачи, которые на самом деле неважны для вас, но которые нужно сделать как можно быстрее. Это, как правило, просьбы ваших коллег или

знакомых, а также рутинные дела, которые вроде как нужно срочно сделать, но непонятно, для чего и кому это вообще нужно. Здесь я хочу сделать акцент на «вроде как». Потому что чаще всего это те задачи, которые могут быть сделаны другими людьми или отложены на потом. К таким задачам, например, могут относиться заполнение документов для визы, приготовление завтрака, подготовка малозначимого отчета для руководителя и т. д.

Что делать с такими задачами? Делегировать. Можно попросить свою девушку приготовить завтрак или купить еду в столовой, чтобы не тратить время на готовку самому. Можно заплатить турфирме за оформление документов для визы или снова девушку попросить (если ей, конечно, хочется и нравится этим заниматься). А подготовить отчет можно попросить коллегу или сместить время выполнения, если этот отчет не сильно важен.

Ну а если у вас нет возможности это делегировать, то, по крайней мере, занимайтесь такими делами в свои самые непродуктивные часы. Я, например, подобные задачи откладываю на вечер, так как утро для меня – самое продуктивное время, а вечером уже нет сил делать что-то важное и значительное. Поэтому я понимаю, что даже если я и не успею сделать эти неважные задачи, то ничего страшного не произойдет и я смогу их сделать позже.

По моему мнению, именно с этими задачами нужно бороться, так как именно из-за них наш день часто превраща-

ется в круговорот выполнения каких-то бессмысленных дел, а в конце дня мы чувствуем себя уставшими, при этом понимая, что ничего существенного на самом деле и не сделали. Мы стараемся заниматься этими задачами, ведь они, как правило, просты и понятны для нашего мозга. Именно за ними мы и пытаемся спрятаться от задач из квадрата «Важно – Не срочно», так как для их выполнения нам уже нужно выходить из зоны комфорта и привычного русла.

К последнему квадрату относятся дела с приоритетом:

Не важно – Не срочно

К этому квадрату я отношу те дела, которые крадут у нас много времени и сил, при этом не принося никакой пользы. Это, как правило, те задачи, которые мы чаще всего делаем, когда не можем сказать «нет» или когда наш мозг пытается убежать от важных дел во что-то понятное и привычное. Например, в просмотр новостей и ленты в соцсетях, в постоянное разгребание почты, в частую уборку дома и т. д.

Что делать с этими задачами? Перестаньте ими заниматься или хотя бы запишите их в список дел и не возвращайтесь к ним, пока не выполните все важные дела. Я, например, отвожу для неважных несрочных дел вечер: смотрю всякие видео на YouTube, занимаюсь рутинной и домашними делами или просто ничего не делаю.

Хочу сказать, что считаю нормальным тот факт, что наш мозг пытается убежать от нового и незнакомого во что-то понятное, привычное и простое. И, конечно, периодически нам

нужно давать ему это делать, чтобы не перегружать стрессом и давлением. Но также крайне важно уметь замечать, когда и как часто это происходит. И в ключевые моменты фокусироваться на том, что сейчас не принесет никакой выгоды, но что может дать вам весомый результат в будущем. По моему мнению, есть большая разница между тем, чтобы просматривать основные новости утром и вечером, и листанием их целый день в надежде увидеть что-то такое, что перевернет вашу жизнь или изменит ее к лучшему. (Подсказка – с вероятностью 99 % такого не произойдет.)

Именно поэтому важным является умение сказать нет неважным и ненужным делам в своей жизни. Но чтобы понимать, что для вас не важно и не нужно, стоит четко понимать, к чему вы стремитесь и чего хотите от жизни. Если ваша цель – преуспеть в карьере и сделать важный скачок в бизнесе, то, скорее всего, с вечеринками и ночными клубами придется повременить, а если ваша цель на ближайшее время – отдохнуть и перезагрузиться, то новые задачи и обязанности будут вызывать у вас лишь раздражение и внутреннюю злость. Именно поэтому основой любой приоритизации в первую очередь должны быть не определенные инструменты и техники, а понимание того, к чему вы идете и чего хотите достичь. И уже только после этого понимания можно использовать технику приоритизации, которую я описал в данной главе.

Я бы хотел рассказать еще об одном простом способе при-

оритизации задач и целей, подходящим в тех случаях, когда у вас нет времени или техника с четырьмя квадратами кажется слишком сложной и непонятной.

Способ состоит в поэтапном сравнении нескольких вещей друг с другом. И так как я фанат реальных примеров, то и тут буду все показывать именно на них.

У меня есть четыре задачи (без четких критериев и описания):

- пробежать Минский полумарафон;
- стать руководителем группы аналитиков;
- съездить на отдых;
- 10 000 подписчиков в Телеграм-канале

Я выписываю задачи на отдельные листки бумаги, после чего начинаю сравнивать их друг с другом. В итоге у меня получается следующее:

$$1 > 4$$

$$1 > 3$$

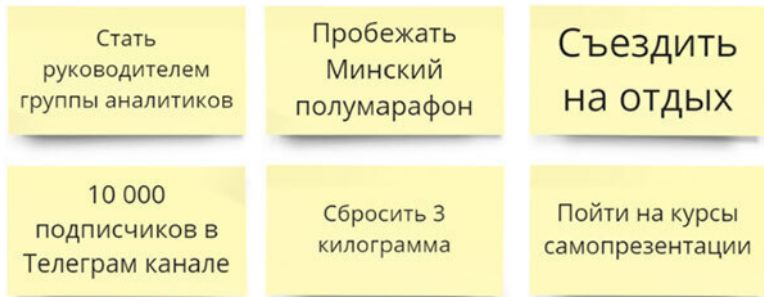
$$1 < 2$$

Хорошо, значит, моей главной целью будет «стать руководителем группы аналитиков», а уже только потом «пробежать Минский полумарафон».

После этого я сравниваю последние два пункта и получаю приоритизированный список: 2, 1, 3, 4. Эти карточки я раскладываю от самого важного дела к менее важному. Здесь я также хочу подчеркнуть, что этот список не говорит о том, что мне нужно начать бегать только после того, как я стану

руководителем. Он лишь показывает мне, на какие задачи я должен в первую очередь тратить свое самое продуктивное время.

Конечно, я использую эту технику, когда у меня в голове находится больше четырех целей. Эта техника может быть более затратной по времени, зато вы точно сможете правильно выстроить приоритеты. Примерно так выглядит у меня результат данного процесса. Приоритеты идут змейкой слева направо.



Ну и, конечно, мой любимый способ выделять самые важные дела на сегодняшний день – каждое утро задавать себе вопрос:

Если бы сегодня я сделал три вещи, какие из них привели бы к самым заметным результатам на пути к моим большим целям?

Я записываю ответ на этот вопрос на компьютере или в дневнике. Это помогает мне каждый день понимать, что для меня сегодня будет самым важным. Но, вспоминая свой горький опыт, хочу сказать, что здесь могут быть не только ваши профессиональные и личные задачи. Порой крайне важно записывать дела, которые позволят вам просто передохнуть и переключиться, например встречу с друзьями, поездку на велосипеде под музыку и поход в кино. Работа и достижения – это хорошо, но, поверьте, не менее важно и умение переключаться и отдыхать, а не только гнаться за какими-то результатами. Иначе такой образ жизни, где фокус стоит только на развитии и работе, может привести к выгоранию и отсутствию желания к чему-либо (поверьте, я знаю, о чем говорю).

Именно после этого я разобрался с тем, как выделять время на отдых. Не скажу, что я стал мастером в вопросах отдыха и развлечений, – скорее, сфера хобби до сих пор хромает у меня на обе ноги, но, по крайней мере, я понял важность наблюдения за своим телом, ведь оно всегда говорит нам о том, что с нами что-то не так. Это сложно объяснить, но мы обычно уже за один-два дня чувствуем, что скоро заболеем, хотя сейчас с нами вроде все в порядке. Как только вы чувствуете, что ваше тело начинает постоянно сопротивляться тому, что вы делаете, лучше всего – отдохнуть, расслабиться и заняться тем, что принесет вам удовольствие здесь и сейчас, а не только в будущем.

Перед тем как перейти к практическому заданию этой главы, хочу перечислить те вещи, которые дала и продолжает давать мне приоритизация задач в жизни. К ним я отнесу:

- Значительный скачок в личных достижениях за счет выполнения важных несрочных дел, а не только тех, что подпадают под определение «тушение пожаров».

- Умение сказать «нет» ненужным делам или просьбам. Понимая, что для тебя важно, а что нет, гораздо легче отказаться от того, что на самом деле не приносит ни удовольствия, ни результата в жизни.

- Отстаивание своих границ. Имея такой список приоритетов, гораздо легче придерживаться задач, которые важны для вас, а не для кого-то еще. Тут важно помнить, что «отстаивание границ» не равно «полный эгоизм».

- Осознанность в принимаемых решениях. Когда вы записываете те вещи, которые нужно сделать, вы еще раз проверяете то, нужны они вам или нет.

- Большая уверенность в своих решениях. Поместив задачу в какой-то квадрат, у вас больше не появляется желания думать об этой задаче до определенного момента.

- Больше времени на себя и на то, что вам важно. Говоря «нет» неважным вещам, вы получаете больше времени на то, что понастоящему приносит вам удовольствие и что позволяет вам реализовывать свои задумки и мечты.

Далее предлагаю вам перейти к выполнению задания из этой главы.

Практическое задание

1. Найдите место, где вас не потревожат. (Похоже, я в каждом задании буду это говорить.)
2. Возьмите лист формата А4 или откройте нужное приложение. Нарисуйте квадрат и добавьте в него слова или составьте четыре отдельные колонки.
3. Выпишите список всех задач, которые вам нужно сделать.
4. Распределите задачи по соответствующим квадратам.
5. С помощью техники поэтапного сравнения определите приоритеты в квадратах со словом «важно».
6. Определите, какие задачи из квадрата «Не важно – Срочно» вы можете делегировать, а какие – нет.
7. Задайте себе вопрос: «Если бы сегодня я сделал три вещи, какие из них привели бы к самым заметным результатам на пути к моим большим целям?»
8. Выпишите как минимум по одному делу из квадратов «Важно – Срочно» и «Важно – Не срочно».
9. Финально перепроверьте то, что получилось.

К вам каждый день будут попадать новые и новые задачи. Именно поэтому стоит пополнять список задач хотя бы 21 день подряд. Именно такое количество дней нужно, чтобы у вас выработалась новая привычка. Собственно, с по-

мощью него я и внедрил в свою жизнь все то, о чем пишу в этой книге. Надеюсь, вам была полезна эта глава и у вас получилось приоритизировать свой список дел. Конечно, не все сразу будет получаться легко. Лично я часто игнорировал то, что писал с утра по поводу важных дел, и начинал делать то, что срочно и не важно. На первых этапах важнее отслеживать такие увиливания и стараться возвращаться к важным задачам, чем опускать руки и злиться на себя, если что-то не получится с первого раза. Стоит спокойно и последовательно двигаться вперед, не зацикливаясь на ошибках и неудачах. Последовательность – залог успеха!

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.