

Эрик Андерс

Start 2.0

16+

Эрик Андерс

Start 2.0

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43104858

SelfPub; 2019

ISBN 978-5-532-09822-0

Аннотация

Эта книга – выжимка методов и проверенных способов целеполагания и реализации задач. Умение правильно ставить краткосрочные и долгосрочные задачи, находить мотивацию и ресурсы – важный навык современного человека. На личном примере рассказана история трансформации от прокрастинатора к предпринимателю, от "размышленца" к "творцу" с примерами и реальными инструментами изменений. Научные методики, проверенные факты, понятные алгоритмы – все для вас и вашего эффективного изменения! Попробуйте. Дизайн обложки Эрик Андерс.

Содержание

Для чего увеличивать эффективность?	5
Старт	7
Первые шаги	11
Выбираем истинные цели	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Коучинг и тренинги появились очень давно, в Америке это уже устоявшаяся культура, и существуют гуру, ведущие за собой людей, им доверяют, на них равняются. У нас же пока высок уровень недоверия – скорее в силу того, что ожидания не оправдываются реальностью.

Есть коучи действительно сильные, те, кому веришь. А поверить 25-летней девочке, закончившей курсы коучей (довольно дорогие! от 50000 рублей за курс!) – сложно. Другое дело, когда человек опирается на личный опыт и транслирует его слушателю.

Мне за сорок, я воспитываю четверых детей (старшей минуло двадцать), имел опыт работы в крупных холдингах, в рекламных агентствах, опыт управления собственными предприятиями – как производством, так и продажей услуг. В моем подчинении работало от 2 до 55 человек. Я знаю и понимаю, как расшевелить людей. Не каждого можно (и нужно) мотивировать и заряжать на 100 %, мотивация извне очень краткосрочна. Но любого можно поднять с дивана хотя бы раз.

Долгое время я собирал опыт управленцев, консультантов и тренеров – коучей – на предмет мотивации и достижения целей. Сначала я сделал рассылку – куда писал по графику раз в два дня, и это подстегивало меня не бросать начатое. Сейчас я собрал все в эту книгу.

Для чего увеличивать эффективность?

Задайте себе этот вопрос и сравните с возможными ответами:

- Делать больше дел за день
- Добиваться лучших результатов
- Быть лучше других
- Комфортно жить, успевая рабочие дела, не забывая о саморазвитии

Какой из ответов подходит вам?

Мой ответ – однозначно – комфортно жить, развиваться и успевать делать рутину, проявляя себя эффективным сотрудником. Если ваш ответ близок к моему – мы пойдем друг друга.

А сейчас первое задание. Вам понадобится ручка – синяя, шариковая. Лист бумаги (возьмите с запасом, с первого раза может не получиться), хорошо освещенная ровная поверхность – стол. И желание.

Сядьте за стол, или встаньте, как вам удобнее (я люблю работать стоя у подоконника), возьмите бумагу, ручку и напишите примерно следующее:

«Я, намеренно и осознанно встаю на путь увеличения эффективности. С верой в свои силы, имея достаточное упор-

ство в выполнении заданий, обязуюсь вовремя читать и проходить задания. При достижении результатов гарантирую себе вознаграждение, при срывах и отказе от целей – последует наказание, которое я буду прописывать при постановке целей. Невыполнение условий повлечет падение самооценки, и я готов пойти на это сознательно, со всей ответственностью. Верю, что я справлюсь. Дата, подпись.»

Постарайтесь придать письму солидный вид, хорошо бы начать его с «шапки», добавить заголовков. Поместите на видное вам место (я вклеил в ежедневник первым листом, можете завести закрытый аккаунт в соцсетях и публиковать там все задания) и помните о взятых обязательствах.

P. S. Я не гарантирую вам ваших успехов – все в ваших руках. Я не верну вам потраченное время – помните, рациональное расходование вашей жизни – это только ваша ответственность. Все написанное – мой личный опыт, почерпнутый из книг, публикаций, семинаров, общения с эффективными людьми и работы над собой. Возможно, лично вам он не подойдет.

Будьте честными с собой, если вы не готовы меняться – не нужно увеличивать энтропию и пополнять список начитанных. Здесь как на флоте – указания должны быть выполнены. Бездельники – за борт!

Спасибо за понимание.

Старт

Вы ставили себе цели на год? Часто ли вы добивались их? Раз вы читаете эту книгу, предположу, что нет. И так происходит у большинства людей.

Причина очень проста: год – это много. Год – это очень много! Вам знакомо чувство: «Я никогда не буду прежним!» – то чувство, которое возникает после знакового открытия, озарения, инсайта?

Сколько раз за год вас так озаряло? Значит, вы «обновились», а обновленному вам нужны новые задачи. Старые были актуальны для вас старого.

За год ребенок проходит путь от новорожденного до осмысленно смотрящего, слышащего, понимающего человека, начинает ходить и произносить осмысленные звуки.

Согласитесь, то, что нужно было этому человеку 5 месяцев назад, уже не актуально!

Так же и у взрослых: мы живем, развиваемся, меняются обстоятельства, нам уже малы штанишки прошлого опыта.

Давайте оставим цели на год, но дадим себе право пересмотреть их позже.

В прошлом веке компания General Electric внедрила у себя систему SMART – принцип постановки задач, где каждая задача имеет четкие понятные критерии оценки, качественные и количественные.

Технология SMART (СМАРТ) – современный подход к постановке рабочих целей. Система smart целей позволяет на этапе целеполагания обобщить всю имеющуюся информацию, установить приемлемые сроки работы, определить достаточность ресурсов, поставить для всех участников процесса ясные, точные, конкретные задачи.

Аббревиатура SMART расшифровывается: Specific (конкретный, описанный), Measurable (измеримый), Achievable (достижимый), Relevant (значимый), Time bound (ограниченный по времени). Каждая буква аббревиатуры SMART означает критерий эффективности поставленных целей.

Один пункт – ограничение по времени – установим исходя из другой современной технологии результативной работы – Agile.

Манифест гибкой разработки программного обеспечения (англ. Agile Manifesto) – это документ, описывающий основные принципы организации процесса, разработанный независимыми практиками нескольких методик программирования, именующих себя «Agile Alliance».

Именно эта методика, на мой взгляд, лучше всего ложится на управление жизнью.

Кратко суть Agile:

люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов;

сотрудничество с заказчиком важнее согласования усло-

вий контракта;

готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану;

работающий продукт важнее исчерпывающей документации.

Каждый шаг – ступень, точка роста, новый опыт, новая возможность.

Программа, в которой мы внимательно и регулярно прислушиваемся к себе, вместо того чтобы следовать жесткому плану, ищем обходные пути, избегаем жестких ограничений, движемся к целям комфортно и постепенно.

В качестве «спринта» по Agile предлагаю ориентироваться на 2-3 месяца – кому как удобно. 3 месяца – квартал. Еще удобно делить спринт на 9 недель: 3 раза по 3 недели. 3 недели меньше, чем месяц – легко продержаться.

Предлагаю использовать этот отрезок – спринт – как ограничение по времени согласно SMART.

Теперь задание: возьмите лист бумаги и запишите 5 целей на ближайшие 2-3 месяца. Настоятельно рекомендую записывать от руки, аккуратно, читаемо, подробно.

Пример по ссылке: [Таблица Гугл \(https://clck.ru/GngE7\)](https://clck.ru/GngE7)



Можете распечатать себе и использовать, можете заполнять в гугл-доке, если пока не готовы заполнять на бумаге.

Обдумайте цель хорошенько: она должна быть вам значима, понятна, не иллюзорна, измерима, неоспорима и краткосрочна. Посмотрите на список завтра и внесите исправления, если сочтете нужным. Когда будете готовы достигать этих целей, обозначьте дату старта и финиша и начинайте путь!

Первые шаги

Долгосрочные цели не работают: либо мы перерастаем цель, и она становится не актуальна, либо ставим слишком низкую планку и сильнее демотивируем себя. Вы можете разочароваться в себе, так и не достигнув цели. А можете упереться в потолок возможностей роста.

А вот направление движения вы должны себе обозначить. Иначе рискуете прийти «все равно куда» вместо «туда, где буду доволен результатом».

Возможно, потом, когда научимся ставить и достигать сравнительно небольших целей, будем увеличивать сроки и масштабы, а пока – начнем с небольших экспериментов.

Короткие забеги – спринты – дадут достаточно свободы и будут удерживаться в зоне внимания, подогреваемые видимыми сроками (дедлайн как мотивация). Так цели будут актуальными.

Дистанцию от старта до финиша (достижения задачи) разумно разбить на отрезки – недели – где разметим, какой шаг, какой этап, когда начинается, сколько длится, каким этапом сменяется. Эта же сетка – bullet journal – наглядно покажет процесс. Завершив этап, проанализируем путь – отчет даст информацию для размышлений. Обратная связь наших действий и наших достижений подтвердит, что направление выбрано верно. Появится уверенность, что я занима-

уюсь правильным, нужным мне делом, а не пытаюсь догнать иллюзию, мечту, или хуже – чужую цель.

В первый подход к постановке целей не будем слишком критичны, позволим себе вольности – мы же экспериментируем?

Представим, что наша цель – свой бизнес.

Разобьем на шаги весь путь и каждый отрезок на измеримые этапы:

1. Зарегистрировать компанию:

- определить форму собственности бизнеса;
- подготовить документы для регистрации;
- подготовить уставной капитал;
- подобрать офис.

2. Узнать мнение бизнесменов:

- собрать отдельную ленту, где будут статьи, высказывания, твиты известных предпринимателей;
- собрать ленту предпринимателей среднего звена, стартаперов;
- провести интервью с теми, кто согласится ответить на вопросы.

3. Вникнуть в суть управления бизнесом:

- пройти курсы по управлению персоналом;
- пройти курс управления стартапом.

4. Войти в круг общения предпринимателей:

- посетить два бизнес-форума, которые проходят в городе;
- найти и посетить 3 встречи сообществ предпринимате-

лей;

- активно комментировать в соцсетях посты пятерых предпринимателей: не менее одного осмысленного комментария к каждому посту и одного комментария к интересным комментариям.

Только четкие, измеримые цели! Никаких «я хотел бы...» или «попробую». Четко: цель, количество, выполнение!

Цели должны быть предельно конкретными и легко измеримыми. Например, «Составить список из 10 предпринимателей в моем городе, кто активно ведет блоги и открыт для общения», а не «Поискать контакты успешных бизнесменов».

Создайте календарь-планинг в удобном приложении или возьмите хороший ежедневник, скрепите планы подписью и датой.

Пишите ручкой – без права стереть!

Подпись и дата – документальное свидетельство твердости намерений, сознания и ответственности.

Каждому пункту назначьте дедлайн, разметьте по календарю точные сроки и продолжительность. Приступайте!

Не исключено, что в конце вы признаете, что вам уже не интересно это, не подходит вашему образу жизни. Возможно, ваши представления отличаются от действительности. При этом у вас будет понимание и видение ситуации со всех сторон, вы получите опыт и возможность двигаться впе-

ред. Этот эксперимент наглядно покажет ваше умение ставить цели, добиваться их, пересматривать свои планы в соответствии с текущими условиями и потребностями.

Помните: **ЧЕМ КОНКРЕТНЕЕ ВЫ СФОРМУЛИРУЕТЕ СВОИ ПЛАНЫ, ТЕМ ВЫШЕ ВЕРОЯТНОСТЬ ИХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ.** Это мудрость, подтвержденная годами.

Одно исследование американских психологов, проведенное среди студентов престижного колледжа, состояло из задания принять на себя обязательства три месяца посещать спортивный зал по 3 раза в неделю.

Первая группа просто декларировала готовность, вторая подписывала обязательства. В итоге участники второй группы показали результаты в три раза выше, чем участники первой. Среди участников первой группы было значительное число людей, кто к концу срока попросту забыл о взятых обязательствах, в то время как участники второй группы – помнили и старались не пропускать занятия.

Итак: определите свою цель, разбейте путь к цели на этапы, разметьте этапы на цепочки, начните выполнять!

Выбираем истинные цели

В мире полно людей, чьи мотивы нам непонятны, при этом они достигают значительных успехов в выбранных областях. Мир полон удивительных увлечений и соревнований: метание валенка, езда на одноколесном велосипеде, вышивание крестиком диванных подушечек, мебельная миниатюра из консервных банок, скайранинг (бег по горам). Да очень много разного и иногда странного.

Я тесно связан с любителями бега, экстремального бега и скайранинга. Как-то я задал вопрос одному из участников: что им движет? Оказалось, он боится упасть. Человек боится упасть и поэтому бежит по горам, перепрыгивает с камня на камень, перелетает расщелины. И вот чтобы не упасть, он должен быстро-быстро перебирать ногами. А если остановится – сорвется. Земля крутится, он стоит, дуновение ветра – и он пошатнется и упадет. Паранойя! И он получает вознаграждение за возможность «не упасть» быстрее всех – почет, награды, деньги и минуты окрыленности, свободы от боязни упасть без движения.

Увы, но у огромного числа спортсменов, ученых и рекорсменов не все в порядке с психикой. Такие «безвредные» отклонения. И они толкают их на сумасшедшие подвиги.

Эти уникалы, гении, вундеркинды интересны как единичные случаи демонстрации великолепных возможностей че-

ловека, но вот в бытовых вопросах они зачастую полностью беспомощны. Поэтому у спортсменов есть менеджеры, которые решают за них вопросы с документами, билетами, едой и графиком выступлений.

Компания поставщик спортивного питания проводила исследование: портрет покупателя гелей и изотоников в преддверии марафона и в день марафона. Оказалось, что любители, те кто бежит первый марафон, закупают изотоники с запасом за 2-5 дней до марафона, а профессионалы забывали их купить и докупали непосредственно перед стартом. И дело не в том, что они были сосредоточены и заняты, они просто не думали об этом.

Мы не будем брать за образец «сумасшедших гениев». Не лучший пример и наши «соседи» по соцсетям. Грим, ракурс съемки, графический редактор – и на картинке шикарная, успешная фитоняша, а в жизни у нее кредитный смартфон, проблемы с самооценкой и единственная радость – лайки незнакомых людей.

Под глянцем обложки скрываются искалеченные судьбы, душевная боль, которую не компенсируют доходы и роскошь. Стоит ли гнаться за нарисованным чужим благополучием? Оцените риск достичь чужой мечты, чужого счастья!

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.