

Андрей Кондор, Виктор Мельник

Будь тем муравьем

или как повысить личную эффективность

The background of the lower half of the cover is a dark blue to black gradient. It features a grid of small, light blue dots that create a perspective effect, receding into the distance. A bright, diagonal beam of light enters from the left side, illuminating the dots and creating a sense of depth and movement.

12+

Андрей Кондор

**Будь тем муравьем или как
повысить личную эффективность**

«ЛитРес: Самиздат»

2015

Кондор А.

Будь тем муравьем или как повысить личную эффективность /
А. Кондор — «ЛитРес: Самиздат», 2015

ISBN 978-5-532-08597-8

Самая короткая и полезная книга на эту тематику. Выделяется с четко сформулированной линией и с конкретной целью. Легко читаемая, а главное "без воды". Вы получаете только важную информацию в максимально короткий срок.

ISBN 978-5-532-08597-8

© Кондор А., 2015
© ЛитРес: Самиздат, 2015

Мир такой, каким нас запрограммировали его видеть. Изначально на нас влияют родители, затем детский сад, школа и т.д. Но мир вокруг может быть совсем другим, мы в нем можем стать лучше и добиться недостижимых высот. Все секреты уже давно раскрыты. Мы лишь попытались убрать все лишнее (согласно одному из правил), чтобы получить так называемый концентрат из знаний и опыта успешных людей для повышения личной эффективности. В первую очередь, данную книгу мы пишем для себя, как сборник личных инструкций, но надемся, что она поможет и вам повысить личную эффективность! Счастья и успехов вам друзья!

Предисловие

Друзья!

Вы готовы смаковать жизнь? Хотите путешествовать, куда вздумается и при этом успевать заниматься любимым делом? Вы готовы сказать «нет» офисному рабству, корпоративному прозябанию, миру служебных сплетен и интриг? Вы готовы занять свое место на вершине успеха, благополучия и спокойствия? Поверьте, оно уже ждет вас.

Мы написали для вас необычную книгу. Это не художественная литература и не фантастический вымысел. Это книга – настоящее руководство к действиям. Инструкция по применению. Мануал для достижения счастья.

А вы знаете, что:

- люди, которые не имеют барьеров в голове, не имеют их и в реальности;
- мир открыт каждому, кто готов встретиться с чем-то новым;
- потребности близких не менее важны, чем собственные;
- проактивное поведение можно и нужно воспитывать в себе;
- встать в пять утра вовсе не сложно, если ждать от наступившего дня только лучшего?

Об этом и многом другом мы рассказываем в своей книге. Она написана для тех, кто открыт для диалога. Мы научим, как фокусироваться на реальности и держать удар. Расскажем, как двигаться навстречу мечте и не бояться трудностей. Вместе мы выясним, для чего нужно покидать зону комфорта и можно ли считать грамотно выстроенное общение залогом дружбы.

Мы сделаем из вас «новых богатых». В отличие от «новых русских», эти люди не занимаются рэкетом и сомнительными махинациями. Вашей валютой станет свобода и честность. Вы сможете почувствовать свою мобильность и легкость на подъем. Вы поймете, что финансовая независимость – это преимущество не для избранных. Вы научитесь приумножать свой капитал, используя только ноутбук и смартфон. Вы познаете всю прелесть удаленных переговоров и сделок. И познаете, как важно саморазвитие и просветление.

Над книгой работали те, чья миссия – давать, а не только брать. Те, кто охотно делится сведениями о достижении личностных высот. Те, кто рады стараться помочь ближнему. По принципу бритвы Оккама, мы отсекали все лишнее и даем концентрированные советы, рекомендации и правила от авторитетных коучеров, консультантов, бизнес-тренеров. Мы пользуемся ими и сами: ведь нет предела совершенству.

Эта небольшая книга – плод коллективного труда. Те, кто подписываются под строками, которые вы читаете, открыты для обсуждения спорных моментов, готовы выслушать комментарии по теме, которая показалась недостаточно раскрытой. Мы расцениваем это как проявление внимательности к тексту. И, в свою очередь, уважаем желание своей аудитории продолжить общение и после того, как последняя виртуальная страница будет перевернута.

Глава 1. Начни с себя. Проанализируй свою личность и свои мечты.

Начни с себя. Проанализируй свою личность и свои мечты. Будь честным с собой, от этого будет зависеть дальнейший результат. Люди делятся на две категории: проактивные – 10% и реактивные – 90%. Определи к какой группе ты относишься и какие цели перед собой готов ставить.

До определенного возраста человек знает о мире то, что ему известно от других. Родители выстраивают систему ценностей, учителя дают основы морали и этики, друзья во дворе помогают понять, что такое чувство локтя. Затем, с течением времени, человек начинает формировать собственную точку зрения, свою картину мира. Ему становится ясным то, что раньше казалось туманным. И напротив, некоторые убеждения могут оказаться ложными. Например, несомненность и категоричность таланта, который признавался в кругу семьи, за пределами отчего дома может оказаться заурядной посредственностью. Или уверенность в своих победах рушится, когда рядом появляется тот, кто сильнее и энергичней.

Мир – это набор символов, кодов, тайных знаков. Иногда на их разгадку уходит вся жизнь. Многих заботит, как сделать это максимально эффективно, не теряя лишнего времени и постоянно совершенствуясь. Вот лишь некоторые из вечных вопросов, ответы на которые так важно найти:

Кто я?

В чем моя миссия, мое предназначение?

Чего я действительно хочу?

Для начала хорошо бы задать эти вопросы самому себе. Ответив на них, возможно, получится посмотреть на мир другими глазами. Вероятно, он станет понятнее, яснее, дружелюбнее. Тогда можно попытаться понять, каков он, этот мир, и научиться быть в нем успешным, достигающим невероятных высот.

Этому учат даже в школе.

Мы – причина всего, что с нами происходит. Мы сами управляем своей судьбой и выстраиваем жизненный путь. Эти и подобные фразы слышатся со всех сторон: составляют основу психологических тренингов, пишутся на карточках с аффирмациями, используются в качестве способа изменить мышление на позитивное. Но только ли в психологии следует искать рецепты жизненного счастья? Одна ли социология способна научить вытаскивать себя за шиворот из угнетающего окружения? Есть еще одна наука, которая поможет повысить собственную эффективность. И это, как ни странно, биология. Простая, школьная дисциплина, отнюдь не секретные разработки пиар-технологов и авторитетных коучеров.

Муравей – существо, с которым у человека очень много общего. Хоть так и не кажется на первый взгляд. Однако к сходствам двух особей относятся:

иерархия в отношениях;

организация жизненного пространства;

стремление к созиданию;

использование разделения труда;

способы разрешения конфликтов;

желание повышать личную и командную эффективность.

Биолог Лоран Келлер из Швейцарии получил в 2015 году престижную премию Марселя Бенау за научные достижения в области исследования насекомых и людей. По его мнению, в социуме человек движется и развивается примерно так же, как и муравей. Люди строят высотные небоскребы и архитектурные сооружения, муравьи возводят солидные объекты на лесных тропях.

В популяции муравьев наблюдаются примерно те же профессии и должностные обязанности, что и в человеческом мире: санитары, полицейские, воспитатели детей, грузчики, снаб-

женцы. Разделение труда между специалистами – читай, имеющими способности к определенной работе насекомыми и людьми – позволяет повысить эффективность как одной единицы, так и всего коллектива.

Взгляд на жизнь с позиции муравья

Раз среди муравьев есть «рабочие лошадки», то непременно должны быть и мыслители, представители интеллектуального труда. Философия муравьев, если бы она была ими озвучена, укладывается в четыре главных принципа.

Никогда не сдаваться. Если прямой путь невозможен, муравей идет в обход.

Думать о будущем. Все запасы на зиму насекомые делают летом.

Думать о хорошем. В течение долгой и холодной зимы муравей помнит о лете, когда ему будет тепло и привольно.

Делать все, что возможно. Муравей создан природой так, чтобы трудиться, пока есть силы. Это не призывает доводить организм до крайнего истощения, но предлагает использовать все возможные ресурсы.

Эти факторы успеха помогут людям достичь определенных высот, где бы они ни жили: Украина, Швеция, Болгария, Китай. Кстати, в последней стране муравьями называют определенную категорию молодых людей. Это выпускники вузов в возрасте от 22 до 29 лет, они имеют невысокий доход, работают не по специальности, а чаще всего в сфере услуг и живут сообща, коммунами. Отсутствие достойных социальных связей и знакомств в высших кругах лишает их возможности сделать карьеру. Можно сказать, что это новый общественный кластер.

Пекинский социолог Лиан Си дал этим гражданам такое имя – «муравьи». Каждый из них поодиночке имеет мало веса и авторитета, не ставит себе высоких целей и довольствуется небольшим. В то же время колония этих невостребованных в социуме людей представляет в целом эффективную команду. Лиан Си приводит поговорку: «Самые крепкие стены могут рухнуть от дырок, которые сделали в них муравьи».

Реактивность и проактивность

Эти молодые китайцы – яркий пример реактивного поведения и отношения к жизни. Они идут на поводу у событий, зависят от воли других людей. Им невдомек, что можно не согласиться с таким положением вещей и повернуть жизнь в принципиально иное русло. Или им просто лень попытаться это изменить.

В противоположность им проактивные люди не позволяют командовать собой, загонять себя в жесткие рамки. Это под них прогибается мир. По большому счету, все поступки проактивных людей – результат их обдуманного, сознательного выбора, а не стечение обстоятельств.

Хорошо, если человеку чуть ли не с пеленок ясно, к какому типу он принадлежит. Бывают личности, которые настолько честны сами с собой, что у них не возникает мук совести, терзаний по поводу тех или иных поступков. Они относятся к самоанализу как к чистке зубов – привычно, полезно, не подлежит отмене. Будто внутри каждого из таких людей сидит внутренний судья, главный цензор, который не дает права на ошибку или сомнения.

Но таких немного. Гораздо чаще встречаются девушки и юноши (или зрелые мужчины и женщины), которым требуется помощь в самоидентификации. Есть несколько моментов, говорящих в пользу того, что человек реактивен:

зависит от своего физического окружения;

корректирует настроение по погоде;

ищет оправдания несделанной в срок работе (и находит!);

полагается на астрологические гороскопы;

легко поддается влиянию других людей;

верит в то, что неуспех кроется не в нем самом, а ряде внешних причин.

Напротив, проактивный человек будто бы носит солнце в кармане, не реагирует на внешние раздражители, в жизни руководствуется своими личными принципами, а не предложенными другими. Это про него говорят: «Кто не может – ищет возможности». Есть мнение, что во всем мире только 10% людей являются проактивными.

Тридцать дней на поиски себя

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.