

Артемий Сташевский

СТАНЬТЕ

ЧУТЬ

ЛУЧШЕ

книга, которая вас изменит

16+

Артеми́й Сташе́вский
Станьте чуть лучше

«Автор»

2020

Сташевский А. Е.

Станьте чуть лучше / А. Е. Сташевский — «Автор», 2020

Бывало ли такое, что на день намечено много дел, но в итоге не все выходит? Артемий Сташевский, руководитель видеостудии AFilms, знает об этой проблеме не понаслышке. Столкнувшись с рядом трудностей в каждодневной жизни и в бизнесе, Артемий успешно нашел выход из ситуаций и решил поделиться своим опытом в этой книге. Автор убежден, что новая жизнь с понедельника не начнется. Эта книга будет полезна каждому, кто хочет развиваться и стать чуть лучше. Выжимка полезных инструментов, прокачка личности и реальный опыт от практикующего бизнесмена!

© Сташевский А. Е., 2020

© Автор, 2020

Артемий Сташевский

Станьте чуть лучше

Вступление

Каждый день мы с вами делаем выбор. Открывать бизнес, ходить каждый день на низкооплачиваемую работу, получать образование и идти по карьерной лестнице или сидеть без работы – это выбор. Жаловаться, бездействовать и оправдываться или развиваться в своем направлении – это тоже выбор. Первое и основное – то, что у нас в голове. Если есть серьезные сомнения по поводу какого-либо дела – тогда у вас не получится. И, скорее всего, вам это не надо. Если мы знаем, что сделаем для достижения желанного результата все, что в наших силах – мы молодцы. Мы добьемся своего результата.



Я написал эту книгу, потому что хотел поделиться полезным опытом. Да и всегда хотелось написать ее. Это тоже был выбор. Меня зовут Артемий, я руководитель видеостудии AFilms. Мы снимаем рекламные видеоролики для развития бизнеса под ключ. Обращайтесь, если что. Сайт видеостудии: a-films.pro.

Поможем повысить продажи, сделать видеоинструкции, завоевать рынок и привлечь хороших партнеров. Еще детстве я почему-то твердо решил, что не хочу работать «на дядю» всю жизнь. Я понятия не имел, что такое заниматься своим делом и работать на себя. Тогда мне казалось, что быть бизнесменом – это возможности, куча свободного времени, огромная власть, деньги рекой и крутые машины. И чтобы все получилось, нужно просто им быть. И это верно. Чтобы кем-то стать, нужно им быть.

Вы знали, что ваше личное мнение – это сумма когда-либо услышанных чужих мнений? Информация формирует личность. Любой опыт, знания и открытия в какой-либо сфере – это

полезная информация, расширяющая кругозор и эрудированность. Где же эти знания получить и как отделить полезное от деструктивного? Больше общайтесь. Найдите тематическое сообщество, не бойтесь первым идти на контакт. Это может быть закрытый чат или бизнес клуб. Тренинг, нетворкинг, семинар или мастер класс. Новые контакты никогда не будут лишними. Не забывайте раздавать визитки, чтобы ваши контакты оставались у людей. Если вы работаете в b2b сегменте, тематическое сообщество вообще может стать местом, откуда вы будете получать постоянный поток клиентов. Кроме того, вы получите океан новой информации. Но будьте бдительны. Самое глупое, что можно сделать – это всерьез интересоваться мнением окружающих нас диванных критиков. Многие не всерьез воспринимали, например, мою деятельность. А я в нее всегда верил. Все, что мы делаем всегда подвергается критике других. Не стоит слушать людей, которые ниже вас по доходу, если речь идет о заработке. Тут, конечно много оговорок. Любой человек может дать ценный совет. Но суть, я думаю, вы уловили. Обратная связь всегда важна, но касательно бизнес-продуктов, услуг или деятельности, я бы слушал реально заинтересованных людей. Например клиентов, прямых потребителей и партнеров. Тут нужен конструктив, то есть реальная проработка результатов наших действий со стороны. Интересуйтесь критикой от других бизнесменов, руководителей, коллег, от более успешных людей в своей сфере, от людей, которые достигли большего, чем вы. И еще, если вы самый умный в своем окружении – у меня для вас плохие новости. В любом случае – это тоже ваш выбор. У меня остался один вопрос. А какой выбор вы сделаете сегодня?

Глава 1. Мотивация

Жизнь слишком коротка, чтобы пить плохие вина.

ИОГАНН ВОЛЬФГАНГ ФОН ГЁТЕ.

Вы лучше всех. Для вас нет ничего невозможного. Просто идите вперед и никогда не останавливайтесь. Если вы ожидали читать тут что-то подобное, то разочарую, такого здесь не будет. Это был пример классической лести и пустых воодушевляющих слов. Безусловно, это приятно. Кому-то даже в трудные моменты поможет помочь выбраться из депрессивных настроений. Но в долгосрочной перспективе это не работает. Тут я говорю не про мотивационные речи, которые оставляют вас в мотивированном состоянии на двенадцать с половиной минут, а про реальную рабочую фишку. И это первая глава, потому что мотивация определяет все наши действия.

Мотивация может быть различной. Все вокруг по-разному действуют. Мотивация – это побуждение к действию. Смотрите, если я скажу, что если вы будете откладывать определенный процент от своего дохода в течении всей жизни на вклад в банке, реинвестируя проценты, то к пенсии у вас будет несколько миллионов рублей. А еще вы сможете безбедно жить на пассивный доход. Конечно, тут тоже много оговорок, инфляция, маленький процент и так далее. Это простой пример. Реинвестировать проценты – это значит оставлять накопленные проценты на том же счете, для последующей аккумуляции еще большего количества денежных средств. Для этого нужно начать откладывать деньги и стабильно это повторять. Вроде звучит хорошо. Это положительная мотивация. А если я вам скажу, что если вы не будете откладывать 20 процентов от дохода, то к пенсии вы будете проклинать мир, жуя палец. Это не мои фантазии, это статистика. Может быть вам повезет. Но это вряд ли. Это отрицательная мотивация. Звучит невесело. Можно еще сказать, мотивация от противного. Прочитайте еще раз. Что на вас сильнее подействовало и заставило задуматься?



Мотивировать можно себя, сотрудников, детей – кого угодно. Так как это побуждение к действию, нужно подумать, что, почему, для чего мы делаем? Найти связь. Когда человек идет на работу, он мотивирует себя предстоящими делами, зарплатой, ответственностью перед другими людьми, страхом опоздать или желанием работать – он делает это неосознанно. Все это естественным образом происходит у него в голове. Мы этого просто не замечаем, если не думаем об этом. Любое действие имеет смысл, свою мотивацию – даже нажатие на клавишу телефона, чтобы ответить на звонок или заглушить его. При более сложных задачах аналитика действий может быть полезна. Мотивация может стать инструментом. Можно корректировать свой путь к цели, разобраться в том, что и зачем мы делаем. Нужно мотивировать себя на то будущее, которое вам нужно. На те действия, которые приведут вас к этому лучшему будущему. У кого-то, повторюсь, это может неосознанно работать даже в сложных проектах. А у кого-то мотивация может быть «сломана». В различных ситуациях анализ мотивации может помочь понять куда мы движемся и зачем. Что мы делаем или не делаем сейчас, и почему.

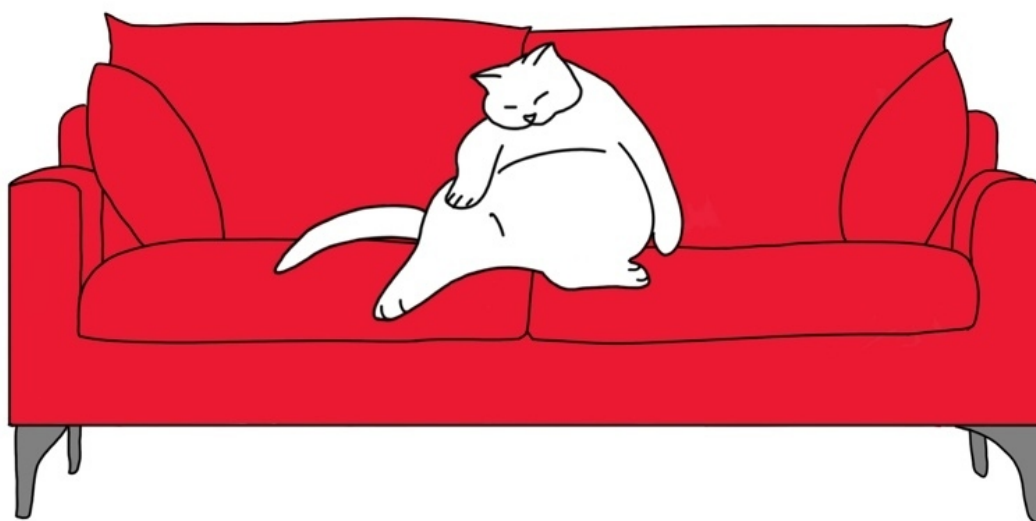
Вся суть заключается в смысле действий, в причинно-следственных связях. «Зачем я работаю на этой работе?», «Почему я занимаюсь наймом персонала, если я директор, и мне нужно заключать сделки с крупными партнерами?», «Может мне страшно заключать крупную сделку?», «Может мне нужно работать над бизнесом, а не работать в бизнесе?», «Если я поручу менеджеру беседу с кандидатом на должность, а он ошибется?», «Если я буду откладывать сделку, она не состоится. Если ее не будет – то...» и так далее. Ищите причины и следствия. Это то, что движет нами на самом деле. Как правило, это то, в чем нам сложно признаться. Страхи, некомпетентность, неуверенность и так далее. Это нормально. Сейчас главное – понять, что мотивация – это побуждение к действию. Можно использовать положительную и отрицательную мотивацию. Анализируйте свое поведение, мышление и действия. Ищите причинно-следственные связи. Для анализа причинно-следственных связей задавайте себе вопросы: «Зачем и для чего?», «Что движет мной, коллегой, партнером?», «Чтобы что?», «Что будет, если?». В следующей главе мы поговорим про откладывание дел на потом.

Глава 2. Победа над прокрастинацией

Лень делает всякое дело трудным.

БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН.

Неспособность приступить к делам, которые нужно сделать, называют прокрастинацией. Это такая модная болезнь. Само слово «прокрастинация» уже было в Оксфордском словаре в 1548 году. Но только недавно это слово ввели в массовый словесный оборот и некоторые используют его, как щит от реальной жизни. Другими словами, это старые добрые бездельники. Те же яйца, только в профиль.



Почему вообще возникает это состояние? Когда люди откладывают важные дела, возникает паралич принятия решений, это может дойти даже до того, что они вообще сидят без работы и откладывают ее поиск. Ведет это все к нерадостным последствиям. Давайте взглянем на причины. Одной из причин откладывания дел на потом является низкая самооценка прокрастинатора. Неуверенность в себе или неуверенность в том, что дело получится. Так же зависимость от чужого мнения, мысли в духе: «Как это будет оценено со стороны», «Что скажут люди?», «Окупятся ли усилия?» И так далее. Такие мысли демотивируют и создают почву для прокрастинации.

Если за определенные усилия человек получает ожидаемый результат или больше – это положительный исход. Есть смысл повторять действия для получения такого результата. Если иногда результат получается, а иногда нет, то смысла уже меньше. Если от усилий совсем нет ожидаемого результата или результат сильно ниже ожидаемого, то смысла нет вообще. Это логично. Поэтому нет мотивации продолжать. Так мы устроены. Стоит человеку повысить свою самооценку, найти правильную мотивацию, и он начинает работать существенно быстрее и продуктивнее.

Еще одной причиной прокрастинации является желание сделать идеально. Нездоровый перфекционизм, который проявляется в стремлении достичь совершенства, несмотря на количество затраченного времени и боязни сделать «неидеально», в чем и заключается ошибка. Если бы известные создатели Apple и Microsoft мыслили так же – неизвестно чем бы мы с вами сейчас пользовались и как бы выглядел сейчас рынок компьютеров и смартфонов. Нужно выпускать продукт и дорабатывать его на основе обратной связи от потребителей. Ведь потребители будут пользоваться продуктом. Поэтому это самые лучшие критики.

Самоограничения тоже являются причиной прокрастинации. Все из-за страха. Кстати, чтобы победить любой страх, нужно проработать старые добрые причины и следствия. Ключевой проверочный вопрос звучит так: «Хорошо, самое плохое случилось. Что я буду делать, что произойдет, как я буду действовать, как буду выбираться из сложившейся ситуации?». Ответ на этот вопрос должен быть максимально подробно расписан. Как только вы на него ответите, вы, как минимум, получите готовый план на «случай икс». А еще вы попросту перестанете бояться этого. Просто потому, что вы будете знать, что вам делать. Будете знать, как побороть любой свой страх.

Все вышеперечисленные причины не такие глобальные, как последняя. Это мотивация. Нужно всегда понимать свою мотивацию. Что и зачем мы делаем. Это мы уже обсудили в прошлой главе. Наше мышление – это мы сами, это наша жизнь. «Хочется» или «не хочется» – это уровень мышления любого трехлетнего ребенка. Дети просто хотят игрушку, конфету и так далее. Люди постарше уже могут понимать что «хочу» не значит «нужно». «Нравится», «не нравится» – такими категориями тоже лучше стараться не оперировать, а подумать и объяснить почему. Слово «Нравится» – это ни о чем, это как «просто да» или «просто нет», без объяснения причин. Это в некоторой степени снятие с себя ответственности. Человек сам может не до конца понимать, почему ему что-то нравится. Но когда он начнет думать почему, то ему многое становится понятным. Появляются настоящие причины «за» и «против» и появляются новые варианты, опять же, причины и следствия. Новый, более-менее объективный взгляд. И это здорово, потому что до этого у нас в распоряжении был только субъективный взгляд. Так можно найти решения многих проблем. Сегодня все общество подталкивает нас на плоское мышление. Мы оцениваем и выносим мнение очень быстро, ставим «лайк» или «дизлайк», и все тут. Такого рода «выводы» и «оценка» отупляют. Нужно смотреть шире на мир, потому что никто, кроме нас самих не заинтересован в том, чтобы мы мыслили критически.

Чтобы делать много, добиваться большего, чем подавляющее большинство, нужно заниматься самодисциплиной. Это сильно повышает продуктивность. Ленивый человек будет хвалить себя за потраченные двадцать минут на работу в день. А чаще, будет сам себя ругать и

чувствовать себя несостоявшимся. Потом либо начнет меняться, либо начнет оправдываться. Продуктивный человек под конец дня сделает больше, чем ленивый. Продуктивный человек занимается самодисциплиной, просыпается в одно и то же время. Составляет план задач и выполняет их по пунктам. Ленивый человек в середине дня вспоминает, что неплохо бы что-то доделать. И откладывает еще на неделю. Потом пытается сразу за все взяться, не видит ожидаемого результата, и откладывает дела еще на месяц, а не меняет подход к делу. Продуктивный человек понимает, что нельзя за один день сделать все дела в этом мире и разбивает огромные задачи на маленькие. Делает их поэтапно, но постоянно. Потому, что постоянство ведет к результату, у него все получается. Еще он планирует свой персональный идеальный день. Неделю. Месяц. Год. Планирует их так, как ему удобно их не прожить, а провести продуктивно. Успеть все сделать и насладиться отдыхом. Так что дисциплина и только Дисциплина.

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.