

Другая книга, которой нет. 20 наиболее эффективных инструментов саморазвития

Автор:

[Алекс Новак](#)

Другая книга, которой нет. 20 наиболее эффективных инструментов саморазвития

Алекс Новак

Сам себе психолог (Питер)

Вы держите в руках долгожданное продолжение. «Другая книга, которой нет» – прямой последователь дебютной работы и вторая часть заявленной трилогии. В ней читатель получает «ящик с инструментами» по саморазвитию – 20 наиболее эффективных и многократно апробированных на практике методов личностного роста. Все написано в формате пошагового чек-листа – читай и внедряй. Новая работа Новака – настоящий Клондайк для неординарных личностей, стремящихся реализовать свой потенциал. Красной линией сквозь произведение проходит идея наследия – сотворения человеком своего следа в истории. Автор поставил своей целью сделать так, чтобы каждый читатель успел в своей жизни создать нечто Великое, благодаря чему его (читателя) будут помнить с благодарностью еще многие века.

Алекс Новак

Другая книга, которой нет. 20 наиболее эффективных инструментов саморазвития

© ООО Издательство «Питер», 2016

Введение

Вы не должны довольствоваться малым. Я говорю о жизни вообще. Современное общество транслирует своему среднестатистическому члену следующее сообщение: «Ты должен быть как все. Будь в толпе. Не высовывайся. Не бери на себя ответственность». И многие соглашаются. На практике это означает, что, по сути, большинство современных людей не могут позволить себе высококлассный уровень жизни: дорогие автомобили, отдых на престижных курортах. Это удел звезд, на которых мы смотрим по телевизору, которых видим на обложках глянцевого журналов и т. д. Я не говорю о том, что каждый должен иметь все богатства мира, нет. Но каждый должен знать, что может себе их позволить при необходимости.

На самом деле все, разумеется, далеко не так. Но если человек сознательно или неосознанно все же выбирает минималистический стиль жизни, то именно так все и будет. У вас наверняка есть парочка знакомых, которые говорят: «Я не хочу всю эту карьерную гонку, мне достаточно моей работы, пускай и малооплачиваемой, зато стабильной». «Чистые погоны – чистая совесть» – слышали такое? Это еще один отказ от ответственности. Также они могут сказать, к примеру, следующее: «Я не хочу отдыхать или путешествовать, я лучше буду зашибать свою копейку, потому что за те деньги, которые просят турфирмы, дома можно такой пир устроить, что закачаешься». Однако при этом никто и никогда этот пир не устраивал, обращали внимание?

Эти люди сознательно отказываются от своих ярких целей и проживают незаметную жизнь. Я не берусь судить, хорошо это или плохо. Наверное, для сохранения баланса и такие люди в этом мире нужны. Но я хочу с радостью поприветствовать вас, уважаемый читатель, на страницах своей книги, потому что вы явно не из их числа. Потому что люди, которых мы называем минималистами, никогда не возьмут в руки книгу, посвященную саморазвитию. Им жалко времени на такого рода досуг. Им не понять, что это и не досуг вовсе, а постоянная работа – работа над собой.

Для чего нужна эта книга и в чем она может быть полезна? Первое и самое важное – она помогает вам успевать больше в единицу времени. Личная продуктивность на профессиональном уровне. Это, в свою очередь, позволяет смело ставить и, главное, уверенно достигать ярких целей. Позже мы подробнее остановимся на этом понятии, поскольку оно требует детальной расшифровки. А пока знайте, что яркая цель – это та цель, при мысли о которой у вас загораются глаза.

Люди могут достигать ярких целей по разным причинам. Кто-то хочет это сделать для себя. К примеру, один человек решил сбросить 15 килограммов. Ему это нужно прежде всего, чтобы исчезли проблемы со здоровьем. Это его жизнь, и он хочет вывести ее на качественно новый уровень. Он хочет, чтобы ему снова нравилось отражение в зеркале. И диета, помноженная на регулярные занятия спортом, – та цена, которую он готов заплатить. Его яркая цель – сбросить лишний вес – зажигает в нем огонь.

Другие могут достигать ярких целей для своих близких. К примеру, отец троих детей проворачивает на работе успешные сделки, приносящие большую прибыль, чтобы дать своим отпрыскам хорошее образование. Результат (образование) достается не самому человеку, но он испытывает удовлетворение от осознания того, что именно благодаря ему это стало возможным.

Наконец, кто-то может достигать своих целей для чужих людей, как бы это странно ни звучало. К примеру, человек низкого роста может взять в жены девушку с длинными ногами, которая, соответственно, намного выше его. При этом он идет на встречу одноклассников, чтобы там все попадали от зависти. Да, такое бывает. К примеру, он может быть продюсером, а его жена – начинающей актрисой. Наши комплексы иногда могут сослужить нам добрую службу – они гонят нас вперед в стремлении их компенсировать. Если эту энергию обратить на благо, можно извлечь из этого пользу.

Об этом мы еще поговорим подробнее. Для начала нужно понять, что путь достижения цели – это системное саморазвитие. Оно означает, что вам нужно действовать сразу в нескольких направлениях, чтобы получить результат. Ибо если прикладывать усилия только в одном направлении, одновременно вы, конечно, можете получить выигрыш, но стратегически вы окажетесь ни с чем, потому что сильных мест у вас мало, а судьба и ваши противники, словно сговорившись, всегда будут бить как раз в слабые места.

Эта книга рассказывает о пяти сегментах, работать над которыми вам нужно будет комплексно. И конечно, книга, которую вы держите в руках, расскажет вам о мане – о той энергии, без которой замыслы остаются лишь мечтами. Если вы читали первую мою книгу, то помните пример, ярко иллюстрировавший роль маны. У вас есть автомобиль, и то, куда вы можете уехать, зависит от количества топлива. Чем больше бензина в бензобаке, тем более долгий путь вы можете себе позволить. То же самое в жизни: чем больше у человека маны, тем более яркие цели он способен достигать.

Эта книга – продолжение моей предыдущей работы «Книга, которой нет». Я пишу ее так, чтобы понять ее мог каждый, даже тот, кто предыдущую книгу не читал. Судьба – хитрая штука, и эта книга может попасть в руки случайному человеку. Моя задача заключается в том, чтобы даже тот, кто ничего не знает об авторе и его произведениях, прочтя ее, мог получить практически моментальный и, главное, заметный результат.

Еще одна важная мысль этой книги, которой я должен поделиться с вами: недовольство – двигатель эволюции. Мы всегда стремимся сделать так, чтобы оставаться в зоне комфорта. Чтобы сохранялось состояние покоя и стабильности в нашем нестабильном мире. Озарение приходит тогда, когда становится ясно, что стабильность иллюзорна. Ее не существует в принципе. Можно лишь на время ее себе купить или сотворить, но когда иллюзия рушится, падать еще больнее. Поэтому мы всегда должны быть немного недовольны тем, что происходит в нашей жизни.

Мы немного говорили об этом в предыдущей работе, но сейчас я хочу, чтобы вы были недовольны тем состоянием, в котором пребываете сегодня. Это не даст вам зазнаться и подстегнет для дальнейших действий. Я имею в виду скорее спортивную злость, чем ярость. Потому что сытый и довольный спортсмен никогда не показывает своих лучших результатов. Только со спортивной злостью внутри атлет способен на многое. Он не ненавидит соперника, он просто злится на него и хочет его превзойти. То же самое и здесь. Только в роли спортсмена, которого вы собрались превзойти, будете вы сами до прочтения этой книги.

Тем людям, кто читал первую книгу, я хочу сказать спасибо за отзывы, которые приходят на мою почту: write_to_novak@mail.ru (mailto:write_to_novak@mail.ru) и на сайт [alex-novak.ru](http://www.alex-novak.ru/) (<http://www.alex-novak.ru/>). Благодарю тех, кто оставляет комментарии в социальных сетях. Позже будут отзывы и на эту книгу. Я понимаю, что не у всех получится оценивать не текст, а самого себя.

На момент старта работы над книгой вы находились в одном положении, потом будете в другом. Качество «Другой книги, которой нет» в первую очередь измеряется тем рывком, который делает читатель. Поэтому я попрошу вас побольше анализировать собственные мысли и присылать мне на почту свои истории успеха. Возможно, в следующие издания книги я включу ваш рассказ о том, чего удалось добиться, работая над собой.

В завершение введения хочу сделать небольшое предупреждение. Я отдаю себе отчет, что некоторые читатели после этих слов закроют книгу и отложат в сторону. Но не сказать об этом было бы несправедливо. Я хочу сообщить, чтобы вы прямо сейчас отчетливо осознали, что на протяжении работы над книгой вам придется работать над собой. И вы должны терпеть некоторые ограничения. Что это значит? Все ваши действия в жизни привели к тому, что вы находитесь сейчас в том положении, в котором есть. Если вы хотите что-то изменить в своей жизни, то вы должны меняться сами. Возвращаясь к уже озвученному примеру: если вы хотите похудеть, то вы должны изменить питание. И полумеры здесь не помогут. Вы либо должны меняться полностью, либо останетесь на месте. Третьего не дано.

Яркие цели, которые вы будете себе ставить, подразумевают, что прямо сейчас достигнуть их вы не можете, иначе это была бы не яркая цель, а просто задача на ближайшее время. Яркая цель тем и хороша, что кажется далекой, но ее свет мотивирует и манит к себе. И чтобы путь к ней оказался успешным, каждый из нас должен пойти на определенные ограничения. Банальная фраза «выйти из зоны комфорта» не совсем отражает то, что я имею в виду. Выходить из зоны комфорта означает входить в некий дискомфорт, а ограничения, которые вы будете сами на себя накладывать, наоборот, будут вводить вас в «продвинутую зону комфорта». То есть вы можете испытывать некоторые лишения, но от чувства приближения к своей цели вас не будет отпускать ощущение, что наконец-то вы делаете все правильно. Именно так, как нужно для достижения результата.

Я дам вам три обещания по поводу этих ограничений. Первое – ограничения вы будете ставить сами. Ни я, ни кто-либо другой не волен властвовать над вашей жизнью. Каждый из нас делает сознательный выбор ежедневно и по многу раз. И здесь вам также придется сделать самостоятельный выбор. Те ограничения, которые вы будете на себя накладывать в рамках достижения цели, будут исключительно вашего собственного авторства.

Второе – ваши ограничения будут терпимыми. Не придется геройствовать, к примеру, голодать 30 дней, отказываться от всех привычек, коренным образом менять свою жизнь (скажем, подавшись в отшельники). Но определенные лишения на каких-то этапах вы испытывать все же будете. И мое обещание заключается в том, что вы справитесь. При желании и небольшой толике силы воли вы сможете пройти этот путь – получите от этого удовольствие.

И третье мое обещание: все лишения будут временными. Все, что вы задумаете, вы осуществите и после этого вернетесь в свой обычный ритм жизни. Ну, если захотите, конечно.

Вот такая информация от меня на старте. Я хочу пожелать вам удачи на вашем пути, она вам обязательно пригодится. И непременно пишите отзывы мне на почту: write_to_novak@mail.ru (mailto:write_to_novak@mail.ru) после того, как прочтете книгу.

Глава 1. Пять сегментов саморазвития

Сегмент саморазвития – это направление, работая в котором человек становится сильнее духовно. А соответственно, и успешнее по жизни.

Я считаю, что существует пять сегментов – направлений, работая в которых человек будет развиваться всесторонне. Что это за пять направлений? Первое – наследие, второе – деньги, третье – образование, четвертое – семья, пятое – здоровье. Каждый пункт равен всем другим по силе, не обращайте внимания на их очередность, здесь нет скрытого смысла. Один сегмент решает одну задачу, но вместе они дают возможность развиваться комплексно.

Это как в футболе. Если у команды отличный вратарь, можно за нее только порадоваться. Но для победы в чемпионате требуется также игра на высоком уровне от других игроков, нападающих, к примеру. Поэтому тренер всегда уделяет внимание одновременно каждому звену коллектива. Только так можно рассчитывать на успех в долгосрочной перспективе. Так и у нас: невозможно

надолго достигать чего-то значимого в одном из сегментов, проваливая работу в остальных. К примеру, семья развалится без денег. Даже если человек успешно развивает отношения со своими близкими и у него идеальная семья, но, скажем, при этом нет денег, рано или поздно возникнут проблемы. Еще один пример – когда при отсутствии здоровья невозможно заниматься образованием или зарабатывать деньги. Надеюсь, идея ясна.

Вы должны регулярно делать шаги в каждом из пяти направлений. Каждый день следует совершать минимум три шага. Таким образом, работая по этой системе, вы сделаете двадцать один шаг за неделю. Можно больше. Но не торопитесь, иначе можете выгореть. Поначалу работайте хотя бы над этим минимумом – его достаточно. Получается, что каждый день вам предстоит три действия в различных сегментах. В каких именно – вы выбираете самостоятельно. Но помните, что по каждому из пяти в неделю должно быть не меньше трех шагов.

Не бойтесь, если сейчас вы чего-то не поняли. Это только на первый взгляд может показаться непонятным. Читайте дальше.

Давайте подробнее остановимся на сегментах. Если вы инертны, то ваш распорядок повторяется. Один день похож на другой. Среда похожа на пятницу, а февраль – на март. Все происходит в рамках одного постоянно действующего автопилота. Такие люди заказывают одни и те же блюда в одних и тех же ресторанах, по телефону говорят одинаковыми фразами и подсознательно считают, что в этом их стабильность и спокойствие. Проблема в том, что стабильности быть не может. Она в хаосе. Но так уж устроены некоторые люди – ищут тихой гавани всеми силами вместо того, чтобы отправиться в путешествие.

Это неправильная стратегия, на мой взгляд. Так человек отгораживается от остального мира и закрывает для себя новые возможности. Более грамотный подход заключается в том, чтобы пробовать что-то новое (в разумных пределах), но при этом не изменяя себе. Оставаясь последовательным, потихоньку открывать для себя что-то еще. Проще говоря, если вас не возбуждает мысль о прыжке с парашютом, то не нужно этого делать только для того, чтобы доказать самому себе, что, мол, я способен на поступки. Но если вы не умеете плавать и периодически жалеете об этом, то нанять инструктора и научиться – как раз то, что нужно.

Приятно смотреть на сегодняшних пенсионеров, которых дети отправляют отдыхать за рубеж. Советские люди, как известно, не привыкли отдыхать за границей. Максимум, куда они вылетали в те годы, – советские курорты, и естественно, что уровень сервиса там был не самым высоким. А когда сейчас, накопив денег или получив подарок от детей, люди после шестидесяти летят за рубеж, чтобы почувствовать все прелести качественного отдыха, то на них любо-дорого посмотреть, потому что они (пусть даже и в преклонном возрасте) сумели открыть для себя что-то новое. А если бы они не смогли переступить через себя, например, пожалели денег, то так бы и остались копать на дачных грядках или сидеть на скамейках во дворах – и лишились бы огромного количества впечатлений. Улавливаете идею?

Пять сегментов переведут жизнь с автопилота на ручное управление. У вас появится яркая цель, в соответствии с которой вы вынуждены будете меняться и менять свой распорядок.

Если вы ленивы. Есть люди, которые хотят изменить мир, достичь чего-то стоящего, но только на словах. У вас наверняка имеется парочка знакомых, которых можно назвать пустомелями. Возможно, кто-то из читателей узнает в этих строках самого себя. Человек действительно настроен на работу над собой, он хочет изменить мир и сделать что-либо полезное для общества, то есть его намерения реальны. Но при этом он лишен способности действовать. Он может только рассуждать. Такие люди необязательно стремятся выглядеть умными, решительными и стойкими в глазах других – в основном они просто испытывают недостаток маны. В них нет энергии для того, чтобы попробовать что-то сделать. Их разговоры так и остаются пустой болтовней. Если вы замечаете за собой такую особенность, то пять сегментов вам помогут. Вы сможете систематизировать свои цели и начать двигаться в сторону их достижения. Более того, вы перестанете распространяться об этом налево и направо.

Если вы заносчивы. У вас с большой долей вероятности есть знакомые, которые считают себя важными людьми, которые любое, даже незначительное свое достижение стараются показать всем вокруг. Человек сел на диету и в первый же день заявил об этом всем окружающим. Кто-то решил стать вегетарианцем – и тотчас все его друзья в социальных сетях узнали об этом. При этом он может дать слабину и на третий день в кафе съесть пару бургеров, но писать об этом не будет. У него просто пропал запал.

В эту категорию можно отнести и тех, кто гордится, что не смотрит телевизор. При этом человек может не вылезать из смартфона или планшета, но постоянно всем твердить, что считает телевизор кладбищем информации. А десятки часов, потраченные на просмотр такой же бесполезной информации на просторах Интернета, почему-то не учитываются.

Еще нельзя не сказать о тех, кто работает сам на себя и любит указывать знакомым (которые продолжают работать по найму), что они работают на дядю, не способны открыть свой бизнес, в отличие от него. Такие люди могут испытывать похожие финансовые затруднения, как и все остальные. Они могут прослушать какую-то аудиокнигу и заработать свои первые сто рублей – и уже указывать всем остальным, что те живут неправильно. Я называю подобную публику псевдоважной. Справедливости ради стоит отметить, что нечто подобное иногда просыпается внутри каждого из нас. Пять сегментов помогут избавиться от этого – они собьют с вас спесь (это очень отрезвляет).

И наконец, все мы знаем людей, которые не дружат с финансами. Кто-то писал, что непомерные траты можно назвать финансовым недержанием. Еще мне нравится определение «рак кошелька». Это когда человек безудержно тратит деньги на все подряд, получая удовольствие от самого процесса, а не от тех вещей, которые приобретает.

В жизни каждого из нас бывали случаи, когда хотелось потратить деньги на что-то непонятное, то, что в реальности не нужно, но чего очень хочется. Кто-то копил, другие занимали, третьи брали кредиты. Но с финансами нужно обращаться на «вы». Потребительские кредиты, импульсивные покупки, необязательные траты, отсутствие учета расходов – все это ведет к уменьшению ресурсов.

Пять сегментов помогут систематизировать и этот вопрос. Поэтому если вы любите спускать деньги на ненужные вещи, обязательно читайте дальше.

Если вы решили чего-то достичь, а чего – не знаете. Мне часто пишут: «Помогите мне выбрать цель. Я с удовольствием применяю ваши практики, и у меня получается. Но я не могу поставить перед собой цель. Мне нужна сторонняя помощь». На самом деле сторонняя помощь никому не нужна – следует просто провести глубокий самоанализ. Эта книга поможет вам и в этом вопросе.

А зачем все это нужно самому Алексу Новаку? Зачем помогать людям, наводить порядок в их головах, для чего нужно системное саморазвитие?

У меня тоже есть своя глобальная цель. Я иду своей дорогой, и наше с вами взаимодействие – часть моей миссии. Поэтому данная книга – своего рода общение в формате монолога. Мой путь диктует свои условия – я должен помогать людям вокруг. И я улыбаюсь, когда знаю, что вы со мной согласны.

Чем отличается успешный человек от неуспешного?

Чтобы ответить на этот вопрос, сначала нужно дать определение понятию успеха. И что же это такое? На первый взгляд хочется сказать, что успех – это деньги, статус, положение в обществе или популярность. Но это не совсем так. Есть множество успешных людей, которые не имеют всего (или почти всего) вышеперечисленного.

Я считаю, что успех – это прежде всего признание заслуг перед самим собой. Что это значит на практике? То, что вы можете заниматься любой деятельностью независимо от того, что о вас говорит общество, и давать своим действиям высокую оценку. Хотите вы этого или нет, но вы так или иначе оцениваете свою деятельность. И если вы считаете, что все делаете правильно, это и есть ваш личный успех. Себя трудно обмануть, внутренний стержень тяжело согнуть – в глубине души вы все равно понимаете, на верном вы пути или нет. И даже если все вокруг вроде так, как надо, внутренний голос может противиться.

Сердце никогда не врет, и если вы считаете, что добились чего-то стоящего, значит, так оно и есть. Если же вы в глубине души понимаете, что заслуга не ваша (скорее это стечение обстоятельств), надо быть предельно честным с самим собой.

В этой книге вы натолкнетесь на мысли, которые помогут вам предельно точно давать оценку вашей деятельности. А пока нужно понять, что самая важная оценка, которая существует, – это ваша оценка. Много судеб разрушилось из-за того, что люди переоценивали мнение окружающих. Иногда, услышав критику от близких людей, человек прекращает навсегда заниматься тем, что ему нравится. Если, к примеру, девушка хочет поступить в театральный и стать звездой сцены, а родители, посетив один из школьных спектаклей, где она

играла, раскритиковали ее – у нее могут опуститься руки, потому что их мнение для девушки важно. Но на самом деле если у человека есть цель и внутренний стержень, то даже мнение самых близких людей не может разрушить мечту и сбить с пути.

Тех, кто колеблется и чувствует зависимость от мнения окружающих, могу утешить: мнение близких людей не всегда является компетентным. И если ребенок имеет силы понять это, то он может достигнуть своей цели. И той девушке из примера нужно прежде всего задать вопрос самой себе: действительно ли я хорошо выступила? Как я могу оценить свои актерские способности? Кроме того, необходимо учитывать и сторонние факторы, влияющие на оценку вашей деятельности. В данном случае это может быть нехватка опыта, которая восполняется с течением времени, а также сильное волнение, возникающее на сцене. Стресс часто довлеет над человеком – и представители творческих или спортивных профессий могут перегореть во время выступления, не показав своих лучших результатов. Такая ошибка свойственна новичкам, и при оценке своей деятельности важно это учитывать.

Более того, я думаю, если эта гипотетическая девушка будет откровенна сама с собой и честно оценит свое выступление, найдя в нем ошибки, то получит повод не бросать театральные занятия, а лишь работать над собой дальше. Самосовершенствованию нет предела. Если человек будет искать ошибки в своей деятельности, то это даст отличную возможность подтянуть слабые места. В перспективе такая привычка приведет к мастерству.

Можно смело утверждать одно: если критика поступает от людей, на которых вы не хотите быть похожими, то к ней можно не прислушиваться. И даже если бы на вышеупомянутом школьном спектакле присутствовал народный артист России, который также негативно оценил выступление девушки, то и его мнение можно было бы не учитывать. Ибо на него могут влиять сторонние факторы: артист мог быть в плохом настроении – и ему захотелось испортить день кому-нибудь еще. Или он склочный и завистливый человек, что и повлияло на его оценку.

Если вы чувствуете, что делаете все правильно, то мнения посторонних людей можно игнорировать. Конечно, не нужно впадать в другую крайность и при любой ситуации себя нахваливать. Иногда нужно и поругать. Часто родителям рекомендуют все время хвалить ребенка, даже если он ничего не достиг. Представьте: ваш сын на соревнованиях по плаванию пришел

последним, но вы подходите к нему и говорите, что гордитесь им. Очевидно, что вы неискренни в этот момент (чем же тут гордиться-то?), а дети очень чутко чувствуют фальшь, более того – начинают действовать так же. Вокруг них разыгрывается театрализованное представление, к которому они начинают привыкать. В данном случае можно просто похвалить ребенка за то, что он нашел в себе силы выйти на старт, а затем подвести к тому, что перед ним открывается большое поле для развития: если он до этого тренировался раз в неделю, то настало время перейти к двухразовым тренировкам. Если они длились час, то пора взяться за двухчасовые занятия. Может, имеет смысл поменять школу, тренера или попробовать плавать в другом стиле. Ребенку нужно сказать, что теперь он должен взять на себя ответственность, и развиваться вместе с ним дальше. Пустые похвалы к продвижению вперед никогда не приводят.

Итак, теперь о том, чем все-таки успешные люди отличаются от неуспешных. Во-первых, успешные люди всегда готовы к ограничениям. Они понимают, что для достижения своих целей должны меняться сами, менять мир вокруг и пытаться менять людей, если это нужно. В любом случае это сопровождается определенной сменой модели поведения. А это означает, что человек должен отказываться от чего-либо и/или приобретать новые привычки. Иными словами, жить по-другому. Пускай и частично, но он постоянно должен что-то в себе менять. Мы по природе своей инертны и стремимся постоянно пребывать в состоянии покоя, поэтому наше нутро будет против нововведений. Успешный человек понимает это и знает, на что он идет. Когда он вводит ограничения и начинает работать над собой, то получает удовольствие. Ведь он понимает, что ограничения терпимы, но они приведут его к успеху, позволят возвыситься в своем развитии.

Во-вторых, успешные люди решают мелкие дела сразу. Мы постоянно загружены огромным количеством задач, которые нужно решать. С каждым днем жизнь становится быстрее, а это значит, что увеличивается и количество дел. Так появляются мелкие дела, которые любят забирать наше время. У большинства людей есть привычка откладывать незначительные дела на потом. Во многих случаях это сиюминутные задачи – их можно решить в течение нескольких минут: переслать письмо по почте, отнести в соседний отдел флешку с документами и т. д. Раз эти дела несрочные и их можно решить в течение дня, мы их откладываем. Но они психологическим грузом ложатся на наши плечи. И когда накапливается большое количество этих грузиков, их вес становится настолько ощутимым, что мы уже не можем работать над остальными задачами.

Если есть возможность моментально решить проблему, успешный человек так и сделает. Он сразу принесет флешку и тут же перешлет письмо. Поэтому если дело можно решить сразу, не добавляйте себе лишний психологический груз.

В-третьих, успешные люди делают сначала то, что важно, а не то, что срочно. Казалось бы, это противоречит предыдущему пункту, но это не так. Непродолжительные отвлечения на решение мелких задач могут как раз послужить перерывом при ведении больших дел. Если есть глобальная задача, решение которой может занимать даже годы, то успешный человек начинает день с продвижения к своей цели. Большую задачу необходимо разбить на такое количество маленьких заданий, чтобы каждое из них можно было решить в течение одного дня. Тогда вы будете ежедневно продвигаться к своей цели. Решив дневную часть своей глобальной задачи, успешный человек снова возвращается в этот мир и берется за решение насущных проблем.

Среднестатистический человек так не поступает. Сначала он пытается разгрести завалы, образовавшиеся за предыдущие дни, в надежде, что когда он все это сделает, у него появится время для решения основной задачи. Но обычно к концу дня уже не остается ни сил, ни времени. И естественно, главная задача переносится на завтра, послезавтра и т. д.

Нужно работать над своей яркой целью регулярно. Важно не столько качество, сколько объем работы, как бы парадоксально это ни звучало. Если вы будете работать над своей основной задачей хотя бы по часу в день (чтобы это вошло в привычку), гарантирую – вы продвинетесь дальше, чем если будете выделять один день в неделю. Важна регулярность – запомните! Как у спортсменов, которые, готовясь к соревнованию, ежедневно тренируются. К часу икс они выводят себя на пик формы и показывают все, на что способны. Представьте, если бы некоторые тяжелоатлеты тренировались один день в неделю, пусть и на полную катушку (а все остальное время валялись на кровати), смогли бы они побеждать на состязаниях?

В том-то и дело, что нагрузка идет равномерно и постепенно. Да, где-то больше, где-то меньше, но каждый день человек продвигается к своей цели, делая пусть и маленький, но все же шаг.

В завершение я хотел бы вам предложить «налог Новака». Это ежедневный налог на один час вашего времени. Прошу обратить внимание, что вы будете

платить не мне, а самим себе, работая каждый день по одному часу над продвижением к своей цели. И что бы у вас ни случилось в жизни – день рождения, свадьба лучшего друга, болезнь или отпуск, – 365 дней в году выделяйте по одному часу на «налог Новака». Это и будет ваша работа по достижению большой яркой цели.

Лучше всего «уплачивать налог» в первой половине дня, хуже – когда вы дотянули до вечера, когда мозг уже загружен делами уходящих суток, а вы стараетесь что-то сделать для цели. Этот вариант допустим, когда других нет, но нежелателен, поскольку в конце дня уставший человек может пойти на сделку с совестью и перенести «налог» на завтра. Так делать нельзя. Ибо в скором времени снежный ком перенесенных часов нарастет до такой степени, что вам уже нужно будет откладывать все остальные дела, чтобы заниматься собой. И в конечном итоге вы махнете на свою цель рукой.

Поэтому если вы сегодня не успели уделить своей цели час времени, то дайте себе слово, что уж завтра обязательно найдете этот час в своем плотном расписании. Если график действительно расписан по минутам, можете дробить час на более мелкие промежутки. Я часто так делаю, ни на минуту в итоге не останавливаясь на пути продвижения к своей цели. В случае форс-мажора не накапливайте «налог» – на следующий день нужно выделить для себя лишь один час времени.

Наследие

Первый из пяти сегментов саморазвития называется наследием. Как я уже отмечал, каждый из пяти сегментов обладает равной силой – и развиваться нужно одинаково равномерно в каждом из них. Но именно наследие я решил поставить на первое место, потому что люди, к сожалению, редко задумываются об этом. Если про деньги или образование мы думаем довольно часто, то с наследием не сталкиваемся ни в школе, ни в институте, ни на работе.

Нас с детства приучают к командам: как правильно держать ложку или тянуть руку и т. д. Если ты знаешь правильный ответ – у тебя все в порядке. Приучают приспособливаться к конкретным моделям поведения. Человек с трудом проходит через все эти препятствия в надежде, что работа, за которую платят

деньги, будет наградой за все годы, прожитые в ограничениях. Однако на практике прийти к должности своей мечты сразу получается далеко не у всех. Стажер вместо высокооплачиваемой ставки получает самую низкую, но с максимальной нагрузкой, что объясняется отсутствием у него опыта. И лишь в дальнейшем, набравшись этого пресловутого опыта и набив шишек, человек потихоньку начинает карабкаться по карьерной лестнице.

Если все идет хорошо, то денег и работы у него становится больше, а свободного времени практически не остается. Нет времени для создания своего наследия, для реализации творческого и научного потенциала. Человек гонится за какой-то идеей, которая навязана ему извне: то он должен получить образование, то набраться опыта, то занять следующую должность. И параллельно с этим он еще сталкивается с мелкими задачами, которые также отнимают время. В итоге больше не остается сил ни на что – и в конце дня хочется отключиться и заснуть.

Да, у многих развит инстинкт отхода от реальности. Это когда в пятницу вечером забиты все бары и рестораны, потому что люди «отмечают» окончание рабочей недели. На самом деле заполненные питейные заведения говорят лишь о том, что люди не совсем довольны тем, чем они занимаются в жизни. И самый простой способ погасить это недовольство и отвлечься от будничных проблем – принять хорошую порцию алкоголя, который создает иллюзию решения всех задач. Пусть и временно, зато доступно. Люди согласны на эту иллюзию, как видно.

Но есть другой способ разорвать этот замкнутый круг – заняться своим наследием. Вы можете работать на той работе, где вам нравится и/или где вам платят деньги, можете продолжать двигаться в том же ритме. Единственное, что вам нужно сделать, – это параллельно заниматься своим наследием.

Давайте дадим определение: под наследием я понимаю то, что останется в этом мире после вас – книги, музыка, открытия, изобретения и т. д. Одним словом, это ваш вклад в развитие человечества.

Почему нужно думать о наследии? Казалось бы, прожил человек свою жизнь в достатке – и ладно. Но такая модель больше подходит примитивным организмам, которые оперируют только основными инстинктами. Человек же называется разумным как раз потому, что способен размышлять, быстро эволюционировать, идти вперед. И сейчас, в эпоху «дикого» прогресса, когда

у человека действительно появилось время, чтобы заниматься своим наследием, жить по примитивной модели – просто преступление против человечества. Я не буду вас убеждать в том, что такая деятельность необходима каждому из нас. Если бы вы так не считали, то никогда не взяли бы эту книгу в руки.

Примитивные люди никогда не читают книг, особенно по психологии. В их понимании это пустая трата времени и денег. Но если вы читаете это произведение, значит, подобные вопросы вас волнуют и наследие для вас – это то, почему вы останетесь в памяти поколений.

На Земле живут 7,3 миллиарда человек. И лишь единицы оставляют после себя значимый след. Например, все слышали о Гае Юлии Цезаре и о том, что он мог выполнять несколько дел одновременно. Но если я задам вам вопрос, кто был римским правителем до него или после, наверняка ответят немногие. Римом же правили много достойных (и не очень) лидеров, но навскидку получится назвать лишь нескольких, ибо только они оставили подлинный след в истории. Задумайтесь: Цезарь умер более двух тысяч лет назад, но до сих пор о нем знает буквально каждый.

Что мы можем сделать такого, чтобы люди не только помнили о нас, но, в идеале, пользовались результатами нашего труда и передавали следующим поколениям наши творения? Следует помнить, что наследие не нужно тем, кто хочет быть рядовым и прожить серую жизнь (такая модель поведения существует – и я не вправе ее осуждать). Каждый выбирает свою дорогу самостоятельно. Если человеку проще перекладывать ответственность за собственную жизнь на других людей, то так тому и быть. К примеру, можно наблюдать, что мужчина часто отказывается брать на себя роль лидера и передает эту функцию супруге. Люди вокруг могут удивляться, как он мог жениться на стерве, которая им командует, но на самом деле мужчина может быть вполне счастлив, потому что в его модели мира все наконец стало на свои места. Он получает четкие и понятные инструкции, его задача сводится к тому, чтобы их выполнять. Ему так удобно жить. Это сознательная позиция человека, он сам ее выбирает. Поэтому даже если вы видите подобную ситуацию у своих знакомых, не пытайтесь ее изменить – станете врагом обоих супругов.

Если вы не являетесь серым и заурядным человеком, то задумайтесь, что в вашей жизни достойно того, чтобы стать вашим наследием. Сначала надо определить хотя бы общее направление, в котором вы будете совершенствоваться. Вам нужно понять, в какую сторону начинать двигаться,

чтобы оставить действительно стоящее наследие.

Какие рекомендации я могу дать по этому вопросу? Первое – не смотрите по сторонам, а выбирайте дело по душе. К примеру, если вы родились в семье врачей, то естественно, что все ваше окружение будет готовить вас к такой же судьбе, а вы можете вовсе не испытывать тяги к этой профессии. Может быть, вас тянет играть на бас-гитаре. В таком случае, несмотря на давление окружающих, вы все равно должны попробовать двигаться в том направлении, в каком хотите. В конечном итоге, если бы все люди шли по стопам своих родителей, то двадцатый век недосчитался бы практически всех своих выдающихся музыкантов. Взгляните хотя бы на «Битлз». Если бы эта четверка в свое время не переступила через мнение окружающих, то из них бы получились первоклассные... клерки и агенты по страхованию. Поэтому конечное решение всегда должно оставаться за вами.

Мое наследие, к примеру, будет заключаться в этой книге. Когда-нибудь Алекса Новака не будет на этой земле, а его книга останется и дальше будет мотивировать людей вставать с дивана и начинать чем-нибудь заниматься.

Вторая рекомендация – вам нужно определиться с целью. И момент принятия решения нельзя откладывать. Если будете крутить эту мысль неделями, то все закончится тем, что никакой цели вы так себе и не выберете. Рутинная забота затянется в пучину, и в конечном итоге вы забудете не только о цели, но и про эту книгу. Пару дней – и вы должны определиться, чем хотите заниматься в рамках наследия. Это необязательно должно быть делом всей вашей жизни. Просто сейчас вам следует подумать о чем-то великом, что может если и не изменить мир, то хотя бы оказать заметное влияние на отдельных его представителей.

Помощником в вашей ежедневной работе над наследием может оказаться «Еженедельник идеалиста». Это мое отдельное произведение, которое выполнено в формате рабочей тетради, где удобно планировать дела, отчитываться перед самим собой о том, что сделано, ставить задачи на будущее и четко определять, получилось ли у вас достичь нужного результата. И если нет, то почему. «Еженедельник идеалиста» мотивирует анализировать происходящее в вашей жизни, ставить осознанные планы по достижению целей и действовать согласно графику. Вы станете сами себе судьей. Впрочем, «Еженедельник идеалиста» необязателен в этой работе. Это приятный бонус, а не дополнительное необходимое условие. Вы можете взять несколько чистых листов бумаги и вести все записи на них. Это не так удобно, но в целом вы

справитесь. В общем, выбирайте сами.

И заключительная рекомендация по работе с наследием – не афишировать эту деятельность. По возможности сохраняйте ее как можно дольше втайне. Не нужно сразу же ставить всех в известность о том, что вы решили написать книгу, записать песню или изобрести новую диету. Конечно, вы можете привлекать посторонних людей к вашему делу, если вам потребуется помощь. Они становятся уже не наблюдателями-статистами, а вашими единомышленниками. Но я сейчас говорю про ваш обычный круг общения. Все ваши друзья, родные и знакомые живут размеренной жизнью. И ваша попытка вырваться из этого ритма, занявшись своим наследием, может их немного смутить. Сами они этим, скорее всего, никогда не занимались и вряд ли будут заниматься, ибо если человек к определенному возрасту не ставит перед собой подобных целей, то в дальнейшем он, вероятно, думать о них не станет вовсе. Да, это может показаться удивительным, но многие попросту не могут ответить на вопросы, для чего они живут, чего хотят достичь и тем более – что планируют оставить после себя. Это существование по инерции, когда разум все время занят решением рутинных проблем. Их действительно много, и если ничего специально не предпринимать, то вся жизнь уйдет на их решение.

Кому же в таком случае можно рассказать о своей работе над наследием? Вашему наставнику. Тому человеку, который кое-что понимает в вашей проблеме и может дать дельный совет. Или как минимум просто поддержать добрым словом. Моральная поддержка имеет просто магический эффект, позволяющий достигать нужного результата быстрее. Найдите вашего наставника – напишите несколько электронных писем тем людям, которых вы уважаете и к мнению которых прислушиваетесь. Не «лейте воду» – зачем рассказывать о себе слишком долго? Но обязательно задавайте вопросы. Обычно в качестве менторов выступают люди успешные, а значит – предельно занятые. Поэтому не тратьте их и свое время на пустые рассказы, которые и читать-то не будут, – сразу переходите к делу.

Методика работы над наследием

Изменить в нашей жизни нельзя только дату рождения. Все остальное нам подвластно в той или иной степени. Мы способны влиять на различные обстоятельства и ситуации. Это я к тому, что перед каждым из нас открыты практически все дороги. И наши желания могут быть ограничены исключительно

собственными фантазиями, а также комплексами (куда уж без них?). Ибо фантазировать человек может много, но в глубине души он может быть уверен, что все это удел лишь сильных, а самому ему такого никогда не добиться. Однако есть немало закомплексованных людей, которые, стараясь избавиться от своих недостатков, стали суперпопулярными, богатыми и востребованными.

Сейчас я расскажу о методике работы над своим наследием, состоящей из семи шагов.

Первое – определить последовательность действий. К этому моменту у вас в голове уже должна быть осознанная цель, к которой вы хотели бы прийти в итоге. Когда вам понятно, как должна выглядеть победа, вам необходимо понять, что требуется сделать для ее достижения. Вам нужно разделить на блоки всю вашу последующую работу.

Давайте остановимся на моем примере. Как я уже говорил, для меня наследие – это в том числе и создание книги. Допустим, вы ставите себе подобную цель. В данном случае последовательность действий будет такая:

- 1) составить план книги;
- 2) определить ход работы над рукописью;
- 3) отредактировать и откорректировать рукопись;
- 4) найти издателя или спонсора.

В дальнейшем в плане могут возникать новые пункты, например продвижение и реклама книги.

Второй момент – определить ресурсы для достижения цели. Какие ресурсы нужны, чтобы написать книгу? Не так уж и много – компьютер, чтобы печатать текст, еженедельник, чтобы вести отчетность, выход в Интернет для общения с читателями и издателями и мобильный телефон, чтобы договариваться о встречах. Однако когда люди представляют себе свою будущую книгу, их почему-то начинает бить мелкая дрожь. Многим кажется, что это

непосильная работа, которая требует огромного количества ресурсов. Но как только вы действительно определитесь с тем, что вам нужно для создания вашего наследия, вы сразу поймете, с какой стороны лучше всего подступаться к делу, и начнете работу. Меньше страха – больше действий.

Третий пункт – установить срок. Я знаю нескольких людей, которые пишут свои книги уже более пяти лет, и конца этой работе не видно. С любыми другими целями вы также можете закопаться во времени. Поэтому если вы не указываете конечный срок работы, подсознание будет находиться в подвешенном состоянии и искать возможность отложить работу. Чтобы не ставить эту ловушку самому себе, всегда указывайте конкретные сроки завершения той или иной задачи.

Однако нужно избегать другой крайности – указывать сверхмалые сроки в надежде их скорейшей успешной реализации. Книгу невозможно написать за неделю. Хотя в принципе, конечно, можно. Но вы сами понимаете, что это будет некачественный и непродуманный текст. Поэтому геройствовать не следует – указывайте реальные сроки, даже с небольшим запасом. Реальный срок для написания книги – примерно три месяца. Так вы в ровном темпе завершите работу над своим наследием. Она требует трезвого ума и холодного сердца, а авралы оставьте для рутинных ежедневных действий. Творческая деятельность, как это ни удивительно, требует взвешенного подхода.

Итак, оцените ситуацию и свои возможности и определите себе срок. А если уж вы это сделали, то будьте любезны до конца следовать выбранной стратегии. Старайтесь не сдвигать дедлайны, несмотря ни на какие обстоятельства.

Четвертый пункт – разбить работу на ежедневные задачи. В случае с книгой три месяца (девяносто дней) – это девяносто шансов приблизить успешное завершение вашей работы. Теперь распланируйте их так, чтобы каждый день вы могли по чуть-чуть приближаться к своей цели. К примеру, вы можете поставить себе задачу писать три тысячи знаков в день (это не очень много). Таким образом, вы выйдете на необходимую дату – и у вас будет готовая книга (270 тысяч символов – средняя по объему книжка).

Пятый момент – ежедневно отчитываться о своей работе. Нужно в нескольких строчках в еженедельнике давать трезвую оценку своих действий на пути к цели: «Сегодня отлично поработал, написал столько-то знаков», «Сегодня получилось не очень: было очень мало времени, завтра наверстаю упущенное», «Сегодня пришла в голову идея, и я немного переделал главу №...». Получится

сводный отчет, который даст вам пищу для анализа: вы поймете, в какие дни и часы у вас получается писать лучше всего, замерите свою эффективность труда.

Шестой пункт – устраивать праздники по достижении майлстоунов (заметных вех в вашей работе). Например, вы написали первые десять глав книги, ее третью часть. Вам нужно организовать себе небольшой отдых, сходить, к примеру, в ресторан, парк развлечений или купить небольшой подарок. Одним словом, вам нужно сделать так, чтобы половина дня была потрачена на празднование ваших промежуточных достижений. Но не забывайте, что и в этот день вы должны отработать «налог Новака», а после праздника, на следующий день, двинуться вперед с новыми силами и вдохновением, держа в уме ориентировочную дату следующего майлстоуна.

После окончания работы необходимо написать полноценный отчет о том, как она прошла. В нем следует указать, какие трудности встретились на пути, что оказалось неожиданно сложным, а что, наоборот, легким. Чем вы довольны и чем не очень. Вам понадобится этот документ, когда будете планировать свою деятельность дальше. Вы увидите, где стоит прикладывать сил больше, а где есть опасность сорваться и вовсе остановиться.

И наконец, седьмой пункт – поставить новую цель в вашем наследии. Да, именно так. А вы как хотели? Один раз что-то стоящее сотворили и до конца жизни на заслуженный отдых? Нет. Когда в определенном деле вы достигли результата, необходимо двигаться дальше. Движение должно быть непрерывным. Это непросто, но зато вы оставите свой след в истории. На это не способно большинство людей – куш слишком велик, чтобы не попробовать его сорвать. Вы сейчас читаете эти строки, а я в это же время если не сплю, то, скорее всего, пишу следующую книгу, отвечаю на письма (write_to_novak@mail.ru) или делаю что-то другое, подчиненное общей цели. Ибо наследие – это тот сегмент, где результатов много не бывает. Ну а после того, как вы поставите новую цель, возвращайтесь к пункту один...

Деньги

Второй сегмент саморазвития – деньги. В чем его смысл и почему именно такое название? Почему сегмент не называется карьерой, работой, а именно «деньги»?

Современный мир устроен очень интересно. Огромное количество людей может работать безостановочно целыми неделями и получать за это копейки. То же самое и с карьерой. Люди, делая молниеносную головокружительную карьеру, нередко затем теряют все в одно мгновение и остаются за чертой бедности. Но богатство не всегда измеряется количеством денег в вашем кошельке. Ибо не факт, что они пойдут на пользу и приведут в итоге к нужной цели (а значит, не будет никакого саморазвития). Есть много примеров, когда люди выигрывали в лотерею бешеные суммы, но совсем недолго оставались богатыми. Все дело в том, что они оказывались слабыми в рамках сегмента денег и абсолютно не были готовы к тому, чтобы получать такие суммы. Это миф, что энная сумма может решить все ваши проблемы. Люди очень часто любят рассуждать на тему, сколько нужно денег для счастья. Но на самом деле уже сама постановка вопроса некорректна.

Деньги напрямую счастья не приносят. Это всего лишь материя, и мы можем использовать ее так, как хотим – во благо или творя бесчинства. Но если у нас нет постоянного притока денег, то мы не можем достичь многих целей в жизни.

Если в целом говорить о деньгах, то можно сказать, что это универсальное средство, позволяющее нам делать многое. Но для начала необходимо отказаться от некоторых расходов, например трат на безделушки. Если у вас есть смартфон, которому два-три года, а вам вдруг захотелось купить новый, остановитесь и подумайте: действительно ли вам так необходима эта покупка? Если ваш старый смартфон отлично функционирует, то может, есть смысл пустить эти деньги на что-нибудь другое, например на саморазвитие? Не обращали внимания, что, к примеру, производители автомобилей периодически перевыпускают одну и ту же модель, но с минимальными изменениями. Чуть выше пороги, чуть изменен дизайн багажника. Немного переделана панель. Но на 95 % это все та же машина, что и была раньше. Спрашивается, для чего нужны такие инновации, которые ни на что не влияют? А для того, чтобы владельцы прошлого поколения автомобилей начали чувствовать себя отставшими от жизни. У них теперь старое авто. Ну и что, что с ним все в порядке? Червячок внутри уже начинает грызть: нужно копить на новинку. То же самое происходит и с гаджетами, коллекциями одежды и многим другим.

Мы живем в мире, где без денег нельзя. Можно с этим спорить, но никуда от этого не деться. При этом до сих пор существует множество семей, в которых говорить о деньгах не принято. Это пошло с советских времен, когда человек мог проработать на одной и той же работе всю жизнь, получая одну и ту же зарплату. Поэтому интересоваться деньгами тогда считалось некультурным, эта тема была уделом «торгашей» и коммерсантов (эти профессии были хотя и прибыльными, но непрестижными). Даже сейчас при слове «продавец» у многих в голове возникает образ, созданный советской системой, – этакая сорокалетняя тетя, продающая в палатке разливное пиво.

Для чего же нам нужны деньги в глобальном смысле? Во-первых, для поддержания уровня жизни. Мы должны что-то есть и где-то жить, а также обеспечивать себе хотя бы минимальный уровень комфорта, который выражается в наборе одежды, наличии бытовых и технических устройств. Для всего этого и требуются дензнаки.

Парадоксальность ситуации заключается в том, что разницы в уровне жизни людей, получающих 50 и 100 тысяч рублей в месяц, практически нет. А все дело в том, что уровень расходов растет пропорционально уровню доходов. Чем больше человек зарабатывает, тем больше начинает тратить. Тот, кто получает 100 тысяч в месяц, отличается от того, у кого в кармане 30 тысяч, лишь названиями ресторанов, в которые он ходит, и качеством одежды, которую он носит. В лучшем случае – уровнем отдыха, который он себе может позволить. Но кардинальной разницы между ними нет, ибо даже с зарплатой в 100 тысяч в месяц очень трудно купить новую машину, не говоря уже о жилье. А тем более если эти 100 тысяч распределяются на всю семью. Поэтому новый уровень при такой пропорции начинается где-то с дохода в 500 тысяч рублей в месяц. Здесь уже можно пускать определенную крупную сумму на саморазвитие. Это в общем, если говорить о предназначении денег. Уровень жизни и соответствующая свобода – самое важное их предназначение.

Во-вторых, деньги нужны для достижения целей. К примеру, вы решили снять фильм. Вы сами выступаете в роли сценариста, но для съемочного процесса нужна команда. И труд этих людей надо оплачивать. Хотя многие начинающие бизнесмены и пытаются использовать бесплатный труд, я предостерегаю вас от этого: люди, которые работают за бесплатно, ничем не мотивированы, кроме, возможно, идеи. Но как только человек получает хотя бы один рубль за свою работу, он тут же становится материально ответственным. Конкретное (пусть и невысокое) вознаграждение за труд сегодня мотивирует куда лучше,

чем обещания золотых гор в будущем. Синица в их руках должна быть прежде, чем вы начнете обещать журавля в небе.

Почему нельзя пользоваться услугами энтузиастов, если люди сами просят взять их в команду? У вас не будет на них никаких рычагов давления. Если вы не платите человеку, то не можете, к примеру, его отчитывать или требовать от него что-нибудь. Он здесь как волонтер: в любой момент может уйти. В таком случае весь ваш проект попадает в зависимость от настроения других людей.

Люди не только в России, но и во всем мире не очень любят что-то делать без денег. Считается, что тогда они не выкладываются на полную. Но когда труд оплачен, человек показывает весь максимум, на который способен. Признаю, в большинстве случаев это так. Конечно, для полноты эффекта нужно, чтобы наемный работник был близок вам по духу и испытывал удовольствие от работы, но это уж совсем идеальный вариант. Поэтому для достижения вашей цели найдите хотя бы какую-то минимальную часть необходимого бюджета и обеспечьте деньгами своих сотрудников. В конце концов, это справедливо.

Посмотрите на самых успешных людей в мире бизнеса – Билла Гейтса, Стива Джобса, Тони Шей и других. Многие из них начинали как рядовые сотрудники, то есть сами работали по найму. И когда они основали свои компании, то сразу же наняли высококвалифицированный персонал, которому, естественно, платили хорошую зарплату.

И в-третьих, деньги нужны для благотворительности. Правило звучит так: если хотите что-то получить, сначала должны что-то отдать. Многие с этим не согласны: почему я должен отдавать кому-то свои кровно заработанные? Но вы можете жертвовать средства кому захотите и сколько захотите. Благотворительность – это необязательно перевод огромных сумм на счета детского фонда. Вы можете помочь нищему в переходе метро.

У меня для вас задание: вы должны дать денег первому встречному бродячему музыканту. Киньте ему ту сумму, которую не жалко. Если вы скажете, что вам жалко даже одной копейки, то вы лукавите, потому что такая патологическая жадность – почти болезнь. Вы должны себя пересилить, даже если никогда прежде этого не делали, ибо таким образом открываете для ваших денег окно в новую жизнь – запускаете круговорот. Круг замкнется – и вы будете как получать, так и отдавать. Я прошу подать музыканту всего однажды. Если вы дальше захотите это делать – это ваше право, но я прошу пожертвовать

какую-либо сумму всего однажды, чтобы вы почувствовали круговорот денег.

Почему нужно подать именно музыканту, а не цыганам, старым бабушкам и инвалидам? Я считаю, что музыканты из всех категорий просящих людей самые честные. Они не просто хотят получить ваши деньги, они для вас играют музыку. Вы можете послушать песню и не дать ни копейки – этот человек ничего вам не скажет, ведь он музыкант и его основная задача – играть. Если хотите подать ему денег – это ваше право. Если хотите просто постоять рядом и уйти – это тоже ваше право. Музыканты близки нам по духу, потому что их позиция – не простое получение денег, а работа перед аудиторией. Выйти в переход и сыграть – это уже достижение. Возле них проходит больше людей, чем собирается на концерты во многих залах.

И в заключение главная мысль этого блока: ваша задача – придумать, как зарабатывать деньги. У вас должно быть более одного источника дохода. Мы еще поговорим о том, как эти источники находить, а пока сосредоточьтесь на мысли, что у вас будет несколько вариантов. Подумайте, с какой суммой денег вам было бы комфортно чувствовать себя в этой жизни.

Десять способов работы в сегменте

Пришло время поговорить о практической составляющей наших рассуждений. Деньги – это материя, требующая постоянной вовлеченности человека, который хочет их иметь. Они редко сыплются на голову (только когда, например, кто-то получает наследство). Обычно среднестатистический человек должен прикладывать усилия, чтобы получать деньги. И его зарплата не всегда пропорциональна этим усилиям.

Поэтому сейчас я расскажу о методах работы, способных повысить доходы.

Первый способ – придумать, как вы можете получать больше денег на работе или вне ее. На сегодняшний день вы нашей Вселенной оценены ровно в ту сумму, которую получаете ежемесячно. Вы можете быть с этим согласны или не согласны. Причем несогласные могут быть с обеих сторон: есть те, которые считают, что им мало платят, а есть люди, которые искренне уверены, что им переплачивают.

И если текущая сумма вас не устраивает, то ваша стартовая задача – придумать, как сделать ее больше. Самое простое решение – начать делать что-то, чего вы сейчас пока не делаете. Очень часто люди просят или даже требуют у начальства повысить им зарплату или перевести на более высокооплачиваемую работу. Но такой подход редко приносит результаты. У начальника это потребует лишних средств, времени и нервов, эти дополнительные телодвижения способны вывести его из состояния равновесия, поэтому он обычно с крайней неохотой идет на повышение зарплаты или перевод на новую должность. Запомните: если бы он хотел это сделать, то давно бы уже сделал. А так шеф постоянно будет ссылаться на то, что сейчас тяжелые времена, кризис и т. д.

Есть альтернативный подход. В данном случае ваше мышление работает следующим образом. Оно говорит вам: если ты получаешь мало денег, то возьми больше ответственности на работе. И вы взваливаете на себя дополнительную нагрузку в ущерб своему свободному времени. Денег действительно в таком случае станет больше. Конечно, долго выдерживать чрезмерные нагрузки нельзя, но какое-то время (полгода или больше) человек способен работать за двоих, получая адекватный результат. Конечно, после такого марафона обязательно нужно отдохнуть и восстановить силы.

Поэтому своему начальнику можете заявить, что не просто просите больше денег, но готовы за них выполнять дополнительную работу и нести ответственность. В идеале вы должны предложить свой вариант. Например, в конце рабочего дня заниматься рассылкой или разбирать корреспонденцию. Посмотрите вокруг – возможно, есть обязанности, которые ни за кем конкретно не закреплены и требуют более тщательного и ответственного подхода к их выполнению, а не отрывочных поручений разным сотрудникам. Вы способны этим заняться и наладить работу компании в этой области? Если так – действуйте. Например, в последние годы стало трендом развитие компании в социальных сетях. Однако многие фирмы старого образца не имеют конкретного сотрудника, которому можно было бы поручить эту работу, либо нанимают людей, «далеких от темы», что называется.

Вам же достаточно будет просто пройти пару тренингов, прочесть несколько профильных книг – и вы с большой долей вероятности уже будете уметь больше, чем коллеги. А значит, сможете предложить начальству вести аккаунты компании в социальных сетях за значимую для вас денежную доплату (как вариант +15 % от текущей ставки). Это разумная плата, которую

руководитель может выделить из бюджета. В общем, ищите варианты и экспериментируйте – любая работа располагает к этому. Я призываю вас хотя бы просто задуматься над тем, как увеличить доход. Делать больше на текущей работе или находить параллельные варианты. Мы живем в такое время, когда уже не нужно всю жизнь ходить на завод. Открыть собственное небольшое дело или найти несколько удаленных работ сейчас просто как никогда. Пользуйтесь этим. Как минимум настойчиво пробуйте отыскать такие варианты. У других получается – получится и у вас, начните заниматься делом.

Второй способ – денежные действия, то есть совершение любых действий, которые будут непосредственно влиять на увеличение дохода. Например, у вас есть домашний мини-склад ненужных вещей. И одним выходным днем вы садитесь и заполняете в Интернете на досках объявлений различные формы для их продажи. Это пример денежного действия. Такая политика ведет к непосредственному увеличению денег в вашем кармане. Естественно, это пример разовой меры. Это не панацея, а «финансовая заплатка». Но в какой-то момент и подобные меры оказываются эффективными.

Вы должны дать себе задание каждый день работать над денежным действием. Быть в его постоянном поиске как минимум. И найдя, сразу же тестировать на предмет извлечения пользы. Если вы дадите себе установку совершать нечто подобное ежедневно, то ваш мозг будет все время работать в нужном направлении, подсказывая новые варианты, как заработать денег. Естественно, что все должно быть в рамках законодательства.

Третий способ – учитывайте расходы. Большинство людей никогда не считают своих трат. Вы имеете какое-то количество денег в кошельке, которое уходит на повседневную жизнь. В лучшем случае вы ведете учет дорогостоящих покупок, которые случаются не так уж и часто. Однако у вас должен быть ежедневный отчет о потраченных суммах. Для чего это необходимо? Чтобы вычислить, к примеру, ненужные регулярные траты, на которых можно сэкономить. Само осознание того, что за каждую потраченную копейку придется нести отчет, пусть и перед самим собой, уже дисциплинирует. Если вы поставите себе цель на этой неделе потратить меньше, чем на предыдущей, то это будет подстегивать вас к дальнейшей экономии. Разделите ваш месячный доход на количество часов, проведенных на работе, и вы выясните, сколько стоит 60 минут вашего времени. И когда эта цифра будет перед вами, сразу станет проще оценивать необходимость той или иной покупки. Если вы видите,

что кофе в престижном кафе стоит полтора часа вашей работы, то желания его покупать сразу поубавится.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: <https://tn.knigapoisk.com/aleks-novak/drugaya-kniga-kotoroy-net-20-naibolee-effektivnyh-instrumentov-samorazvitiya-kupit>

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)