

# ГРАММАТИКА МЕЧТЫ



практикум  
по исполнению  
желаний

Как сформулировать мечту,  
определить сроки ее исполнения,  
оценить ее стоимость?

Петр I, Д.И. Менделеев, Л.Н. Толстой,  
У. Черчилль, Р. Рейган, Б. Гейтс  
и многие другие великие люди  
это знали.

**методика,**  
**проверенная временем**

16+

# Андрей Александрович Баратов

## Грамматика мечты. Практикум по исполнению желаний

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=29190288](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=29190288)*

*SelfPub; 2018*

*ISBN 978-5-532-12693-0*

### **Аннотация**

Кто из нас не увлекался грезами о счастливом будущем, о приятных событиях, о невозможных, но таких желанных результатах? И кто из нас не был при этом возвращен на грешную землю грубоватой реальностью: "Мечтать не вредно"? Эту фразу произносят иронично, порой с оттенком сарказма. А если ее немного поправить: "Правильно мечтать не вредно!" – то получится не просто серьезная тема для книги, а целая наука, которую, впрочем, может осилить каждый.

# Содержание

К читателю	4
Глава 1. Мечтайте! мечты сбываются!	5
Глава 2. Мечта должна быть записана	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# Андрей Баратов

## Грамматика мечты.

### Практикум по

# исполнению желаний

## К читателю

Иногда люди восклицают – волшебство какое-то! Иногда говорят – повезло, надо же, какая удача! И в том и в другом случае так говорят, когда сбываются самые сокровенные мечты. Возьмите ручку и лист бумаги, они вам пригодятся при чтении этой книги. Все, что существует на свете, когда-то было мечтой! У меня для вас хорошая новость – для того чтобы ваши мечты начали сбываться, не обязательно ждать чуда. Достаточно знать простые правила и применять их в своей жизни. И уверяю вас, большинство ваших мечтаний исполнится. Купите эту книгу и прочтите ее, чтобы осуществить ваши самые смелые мечты! Действуйте!

Пусть сбудутся все ваши светлые мечты!

*Искренне ваш,*

*Андрей Баратов*

# Глава 1. Мечтайте! мечты сбываются!

В 16 лет, будучи студентом второго курса Северодонецкого музыкального училища (Украина, Луганская область), зимой 1992 года мы с друзьями Марком и Костей поехали в Крым, на семинар с американцами. Организаторами семинара были проповедники церкви «Мун». В те годы никто из нас не интересовался религией, но нам было очень интересно общаться с живыми носителями английского языка. Послушать, как они говорят, попрактиковаться самим в общении с ними. Семинар проходил в Крыму и, более того, был бесплатным. Сама поездка в Крым, неделя бесплатного проживания в пансионате на берегу моря уже казалась интересным приключением. На семинаре действовали правила: нет сексу, нет наркотикам и нет алкоголю. С наркотиками, алкоголем не было никаких проблем, мы их тогда не употребляли совсем. А вот по поводу отношений с девушками... Я встретил на семинаре чудесную девушку. Ее звали Таня, она была из Киева. Большущие карие глаза, стройная фигурка, каштановые волосы падали на плечи. В ее глазах было что-то такое, что, глядя в них, я утопал. Такие глубокие они казались мне, такие красивые. А когда Таня улыбалась, на ее щеках появлялись ямочки. И она становилась еще очаровательней.

От ее улыбки замирало сердце и хотелось самому замереть и не шевелиться, такая нега от нее исходила, такая благодать.

В таком живописном месте, на берегу моря не могло не случиться чуда – я влюбился. Вечерами мы выбирались на морской берег и гуляли. Это было просто волшебство какое-то! Шум морского прибоя, вечерние фонари вдоль тротуаров, зеленые деревья и кусты, и это в январе месяце, зимой, когда у нас было полно снега и сугробов! И рядом такая красивая девушка! Часто мы гуляли чуть не до утра, много, о чем говорили и еще больше целовались. А потом тайком, через балкон первого этажа нашей комнаты, где спали ребята, пробирались к себе по комнатам. Я рисовал себе картины о том, как приеду в Киев, и мы будем вместе всю нашу жизнь... К сожалению, неделя пролетела быстро, и семинар закончился, нам пришлось разъехаться каждому в свой город. Я продолжал учиться, писать Тане письма и мечтал о том, что когда-нибудь поеду учиться в большой город. Тогда я еще не знал, что мечта должна быть четкой и детальной. Я мечтал о большом городе, подразумевая Киев, но не загадывал конкретно, что буду учиться именно в этом городе. В итоге, спустя семь лет, моя мечта учиться в большом городе сбылась. Я оказался... в Москве.

Вы спросите: а что же с Таней, виделись ли мы еще? Да. Мы встретились еще один раз. Спустя три месяца, не выдержав разлуки, я пришел в поликлинику и честно сказал

доктору, что мне очень-очень нужна справка о болезни на одну неделю. Доктор спросил: зачем? И я рассказал ему о своей любви, о том, что у меня болит душа в разлуке и что мне очень нужно съездить в Киев, к любимой девушке, хотя бы на несколько дней, а за такое количество пропущенных уроков могут запросто отчислить из музыкального училища. Видимо, доктор проникся романтическим порывом моей души и... сказал, чтобы я пришел за справкой ровно через неделю.

Я помчался, как на крыльях, в Луганск (оттуда шли поезда на Киев). А когда приехал на ж/д вокзал, узнал в кассе, что билетов на ближайший поезд нет. Я умолял девушку продать мне любой билет, пусть даже в тамбуре или на крыше поезда, поскольку мне очень, ну просто очень нужно попасть в Киев именно на этом, ближайшем поезде. И девушка сжалилась надо мной и продала мне билет в плацкартном вагоне из каких-то запасов брони.

Когда я приехал в Киев и встретился с Таней, я был так счастлив, я был, кажется, на седьмом небе от счастья! Однако Таня была спокойна и рассудительна. Она была поглощена учебой в институте и рассуждала так: мы не сможем быть вместе и нам надо расстаться. Мои ноги подкосились и ослабли, когда я услышал такое. Таня продолжала дальше: — Да, это были прекрасные дни, чудесная поездка, и ты мне очень понравился, но ты живешь и учишься в другом городе. Пройдет время, и наши чувства остынут. Так что езжай

к себе, учишься там. В своем городе ты встретишь прекрасную девушку и полюбишь ее, а нам надо расстаться. И она развернулась и ушла. А я готов был умереть от горя. Но почему-то не умер.

Больше мы не виделись. Так и получилось, что с Киевом меня больше ничего не связывало, и я оказался спустя некоторое время в Москве. Стал студентом университета. Моя мечта – учиться в большом городе – осуществилась.

Поступая в 1998 году в Университет культуры и искусств в Москве, я был полон решимости стать студентом. Конкурс в том году был три человека на место. Я поступал по классу ударных инструментов на дирижерско-оркестровый факультет в духовой оркестр. Я с благодарностью вспоминаю Макрушина Александра Сергеевича – преподавателя и дирижера эстрадно-симфонического оркестра в Харьковской академии культуры, который не раз мне говорил: «Андрей, ты прекрасно играешь на ударных, езжай в Москву, поступай там учиться, тебя возьмут». Спасибо огромное за совет, который помог мне набраться решимости и дерзнуть.

В 1998 году Москва для меня была не просто другим большим городом, это было другое государство. Мне было 23 года. За день до вступительных экзаменов в Москве я впервые пришел в университет. В этот день были консультации накануне вступительных экзаменов. Было много абитуриентов и преподавателей. Абитуриенты спрашивали совета, показывали себя, а преподаватели присматривались к поступа-

ющим, чтобы выбрать себе достойных учеников. На следующий день начинались вступительные экзамены. Увидев в коридоре занимающихся ударников, я подошел и хотел было познакомиться с ними. Однако на меня посмотрели свысока: один из ребят уже год здесь прослушивается и, можно сказать, почти студент. А другой ударник закончил Ипполитовку (музыкальное училище в Москве) и тоже не чета мне, приехавшему из Украины, из какого-то Харькова. В общем, общение не задалось.

Ну что ж, подумал я про себя, посмотрим, кто чего стоит на экзамене. Узнав, кто будет председателем комиссии, я подошел к преподавателю:

– Здравствуйте. Можно вас на пару слов?

– Здравствуйте.

– Я хотел бы представиться, меня зовут Андрей Баратов. Завтра мы будем сдавать вступительные экзамены, и у меня к вам просьба.

– Какая?

– Если я вам понравлюсь как ударник, поставьте мне десять баллов, потому что у меня красный диплом с музыкального училища, и сдавать историю и писать сочинение я бы не хотел. А если не понравлюсь, два балла меня тоже устроят.

– Смело, – сказал председатель комиссии, – ну что ж, завтра посмотрим, на что вы годитесь.

– Спасибо.

Я поинтересовался, что нужно будет сдавать на экзаме-

не, и поехал домой готовиться. То, что узнал в этот день, было для меня неожиданностью: я думал, мы будем сдавать специальность и нужно будет только играть на инструменте, на ударных. А оказалось, что в первый экзаменационный предмет «специальность» входят: игра на инструменте, сольфеджио, гармония, дирижирование, игра на фортепиано. И только после всего этого будет ставиться одна оценка по 10-балльной шкале. Что касается игры на инструменте, я был спокоен – играл хорошо, и в этом был уверен. А вот сольфеджио и гармонией не занимался уже несколько лет. Вспомнится ли все, чему учили раньше? Дирижирование для меня тоже было не сложным. А вот игра на фортепиано... В общем, было чем заняться в оставшийся вечер.

На следующий день, утром, начались экзамены. Сдавали мы их в 2 дня. В первый день три предмета и в другой два. В конце второго дня нас всех собрали в аудитории и стали зачитывать оценки. Много было восьмерок, девяток и других оценок. Потом председатель зачитал мою фамилию, посмотрел на меня и сказал: «10 баллов, поздравляю!» И стал читать дальше. Я был готов подпрыгнуть от радости до потолка – ура, поступил!!! Получив десятку по специальности, я прохожу автоматически, и уже не надо сдавать историю и писать сочинение по русскому языку! С трудом сдержав себя от бурного проявления радости, я едва дождался, когда закончат зачитывать оценки. Выйдя на улицу, посмотрел на других ударников, на тех зазнаек, что задирали нос передо

мною, и улыбнулся – ну что, ребята, удачи вам... Ребята так и не поступили в этом году...

В этот день я, кажется, не чувствовал ног под собой. Настолько все меня радовало. И день был прекрасный, и солнце светило как-то «по-особенному», и трава казалась зеленее, и птицы пели веселей и задорней. Ура, я стал студентом МГУ-КИ!!! Счастливый и довольный приехал к дяде в Митино, у которого остановился на время поступления.

Решив вопрос с поступлением, я начал искать работу. Нужно было срочно устроиться работать, поскольку денег не было совсем. Во многих местах, в которые я звонил, мне отказывали после первого же вопроса: есть ли у меня регистрация в Москве или Подмоскowie? Регистрации не было. И дорога в эти компании была закрыта для меня. Связываться с «Гербалайфом» не хотелось, как и с другими сетевиками. Получить прибыль в них можно, но на это нужно время, которого у меня не было. И примерно через неделю я позвонил по объявлению, в котором говорилось о том, что есть возможность заработать 300 рублей в день (в 1998 году летом это было эквивалентно \$50). Я подумал, наверное, очередной «развод». Но позвонил и записался на собеседование.

На следующий день приехал в офис к 8 утра, как договорились. Со мной очень кратко пообщались. Спросили, откуда я, где работал раньше, где живу в Москве и не нужна ли помощь с общежитием? Ну и конечно – есть ли желание работать и зарабатывать? Потом было собрание всех работни-

ков, на котором все друг друга подбадривали. Менеджер рассказывал о том, что сегодня вторник, а значит – «день носорога», и мы своим рогом откроем все двери, которые не открываются, и пройдем во все места, в которые хотим пройти! Я был в шоке! Чего вдруг люди с утра пораньше смеются, веселятся, как ненормальные? Все кричат, хлопают в ладоши, желают друг другу «джуза». И серьезно подумывал о том, чтобы сбежать оттуда. Однако собрание кончилось раньше, чем я решился действовать, и меня прикрепили к инструктору Диме. Теперь уже убежать стало неудобно, и я решил: будь что будет, посмотрим. Может, и правда получится здесь заработать?

Мы вышли «в поле». Дима мне рассказал, что наша задача продать как можно больше за день бижутерии. Есть кольца, серьги, цепочки, браслеты, наборы и броши. Как это делать, мне нужно смотреть со стороны и запоминать. Мы проехали чуть на троллейбусе и оказались в районе Кунцево. Стали заходить в магазины, офисы, детские сады и школы. Всюду, где работали люди. Из одной двери в другую подряд. Дима здоровался, представлялся, а потом делал презентацию товара. Показывал бижутерию, давал ее потрогать, померить и предлагал купить. Стоила она недорого, и, как правило, такие карманные деньги были у многих людей. Те женщины, которые заинтересовались, покупали. Покупали себе, покупали в подарок кому-то.

В середине дня Дима спросил: все ли мне понятно? И по-

просил рассказать, как нужно продавать. Я рассказал, что я делаю сначала, что говорю, что делаю потом. После некоторой коррекции моих слов и тренировки спича (речи) Дима предложил попробовать мне сделать продажу. Я зашел в магазин и сделал презентацию. Не помню, купили у меня с первого же раза или только с третьего, но продажа получилась. Я сделал первую продажу. И почувствовал азарт. Теперь мне самому хотелось продавать. Дима дал мне свою сумку с бижутерией и предложил закрепить навыки. А сам со стороны наблюдал, как я это делаю. По мере надобности что-то советовал, уже после того, как мы вышли от покупателей. И никогда не вмешивался в процесс презентации и продажи. А только после, наедине, советовал, как лучше делать продажи. Дело пошло. У меня стало получаться.

На следующий день мне дали немного товара. И я мог уже сам пробовать продавать. В компании на стене висели правила, что нужно сказать и сделать, когда зашел к клиенту:

- Поздороваться.
- Улыбнуться, постараться расположить к себе человека.
- Представиться: сказать, кто ты и зачем пришел.
- Показать товар, сделать презентацию (рассказать о нем).
- Дать его потрогать, померить.
- Предложить купить.
- Предложить рехеш (дополнительно брошь либо другую вещь).
- Собрать все, что не купили, ничего не забыть.

- Поблагодарить за покупку, попрощаться.

Эти простые правила давали возможность очень быстро войти в дело, начать продажи самостоятельно. Что еще радовало, что на этой работе не требовали регистрацию. Владельцу компании было все равно, где мы зарегистрированы, лишь бы работали, зарабатывали сами и приносили прибыль компании. Все что требовалось – оставить залог за тот товар, который выдавали на руки. Залог был 100 долларов, кажется. Проблема была в том, что денег на залог у меня не было. Потому мне выдали меньше товара, чем положено, а с прибыли я откладывал деньги на залог. И по мере увеличения суммы моего залога у меня увеличивалось количество товара.

Со второго дня я начал работать самостоятельно. С каждым днем товара у меня становилось больше и больше. И на пятый день я заработал \$150 за день! Расчет у нас был ежедневный. В конце рабочего дня мы возвращались в офис, и менеджер вместе с нами подсчитывал, сколько мы продали за день единиц товара, обозначенную сумму с каждого товара фирма забирала себе, а все, что мы заработали сверху, оставалось нам. На ночь товар сдавали на склад, а утром, дополнив в товар то, что продали накануне, вновь выходили «в поле».

Работа мне нравилась. За месяц я заработал прилично денег, купил себе две пары новой обуви, одежду. Отложил денег про запас. И научился не бояться общаться с людьми, де-

лать продажи, легко ориентировался в незнакомых районах города. А в сентябре началась учеба.

Эта схема продажи до сих пор мне кажется наиболее простой и удобной для бизнеса. Где все получают свой интерес. Получают его сразу. Были, правда, люди, у которых продажи не получались, дело не шло. Такие в компании не задерживались. Я благодарен компании, которая дала мне возможность заработать, отложить денег на первое время. Позже я узнал, где покупают бижутерию оптом, и смог сам ее покупать и продавать в свободное от учебы время. Так у меня появилась возможность зарабатывать на жизнь.

Что приобрел и что потерял, когда начал работать сам на себя? Приобрел свободу заниматься продажами тогда, когда хочу и могу. С сентября началась учеба и надо было посещать лекции, оркестр, ходить на занятия в университет. Работа в компании была пять дней в неделю с понедельника по пятницу включительно. И я физически не мог быть одновременно и в университете и работать в компании.

Что потерял? Так это регулярность продаж, а значит, и дохода. В компании хочешь не хочешь пять дней в неделю мы продавали. Несмотря на погоду, настроение, самочувствие и прочие субъективные вещи. Девиз компании был такой: позаботься обо всем заранее. Ни внезапный дождь, ни хам клиент не должны застать тебя врасплох. Обо всем нужно позаботиться заранее. Взять с собой зонтик, платок и прочее, все, что необходимо для успешной работы. Включая хорошее на-

строение и самочувствие. Никакие оправдания не принимались. Результат либо есть, либо его нет. Позаботься обо всем заранее: выпишись, отдохни накануне. И такой подход к делу приносил стабильно хорошие результаты в заработках. Постоянно и регулярно мы делали продажи. В какой-то день продажи были очень хорошие, в какой-то немного хуже, но была планка, ниже которой нельзя было продавать. И мы старались, старались изо всех сил выполнять норму, поскольку это сказывалось на наших доходах. И каждый рабочий день были продажи.

Еще раз подытожу: моя мечта учиться в большом городе сбылась! Я поступил в университет, получил право проживания в общежитии, как иногородний. И научился зарабатывать в этом новом для меня городе. Навык делать продажи пригождался мне много раз в дальнейшем.

С детства мы дружили с Володей Фоменко. Теперь это известный музыкант, прекрасный тромбонист, не побоюсь сказать – лучший в Киеве и в Украине. Он объездил весь мир, играя на тромбоне классическую музыку в оркестрах и сольно радуя слушателей своим великолепным исполнением. Он стал большим артистом! Когда-то давно, по окончании консерватории в Киеве, он уехал по контракту в Корею, где работал в национальном симфоническом оркестре, играл на тромбоне. Заработав за несколько лет приличную сумму денег, он приехал в Украину и зашел к бабушке поздороваться.

– Здравствуй, бабушка, здравствуй, моя дорогая! Скажи мне, пожалуйста, есть ли у тебя какая-либо мечта? Бабушка ответила:

– Да, конечно есть. Есть у меня, внучек, мечта, ох какая мечта у меня есть!

– Какая бабушка? – Давно я уже, внучек, мечтаю переставить вон ту тумбочку, которая стоит у окна, поближе к двери, с другой стороны дивана... Володя взял эту тумбочку и переставил ее. Мечта бабушки сбылась! Как часто в нашей жизни не случается чего-то интересного, каких-то захватывающих событий. Мы не достигаем каких-то результатов, которые будоражили бы нас, от которых идет дрожь по телу – от дерзости таких планов. И все только потому, что мы даже не мечтаем об этом. Не бойтесь мечтать о больших, грандиозных планах. Даже если вы не знаете, пока не знаете, как это осуществить, не бойтесь об этом мечтать! Мечты сбываются! Мы растем, наши мечты тоже вместе с нами. Если в детстве мы мечтали о велосипеде, в юности о современном компьютере или ноутбуке, о том, чтобы поступить в университет, а когда еще подрастаем, мечтаем уже о своей квартире, доме, машине, о хорошей работе и возможности много зарабатывать, о семье. И это прекрасно. Но этого недостаточно. Мечты могут быть гораздо шире. Подумайте о том, где бы вы хотели побывать, кем стать, чем заниматься, сколько зарабатывать. В нашем мире достаточно изобилия для всех, кто знает, чего хочет, кто действует в этом направлении. У кого есть

четкий план и решительные действия.

В юности у меня была мечта – хотя бы раз в жизни съездить за границу. Далеко-далеко за границу. С детства я любил смотреть фильмы про путешествия, про разные страны. Мне нравились фильмы о приключениях, захватывала экзотика разных стран. Другие народы, другие нравы – все это было так интересно для меня. И вот спустя сколько-то лет я стал мечтать о том, чтобы самому отправиться в путешествие. Я хотел бы путешествовать и рассказывать об этом в своих книгах. А не только читать об этом и смотреть по телевизору.

Прошло некоторое время... Я закончил университет. Открыл через некоторое время свою компанию. Мои доходы увеличились. И возможность путешествовать стала реальностью. Моя мечта осуществилась. Я отправился в путешествие в Азию, в Таиланд. Гуляя по песчаному берегу Сиамского залива, я не раз наблюдал, как появляется солнце, как просыпаются птицы, люди. Так приятно было смотреть на бескрайние водные просторы залива. Вот в стороне бежит собака по своим собачьим делам. Может, и она ощущает так ярко, так сочно жизнь, и этот момент, может, и ей важно встретить наступающий день, порадоваться солнцу, жизни. Может, у нее тоже прекрасное настроение, и этот день для нее такой же особенный, такой же необычайно красивый, как для меня.

Желтое теплое солнце поднимается над горизонтом. Я чувствую, как волны касаются моих ног, как ноги вязнут в песке. Иду по линии прибоя, вдыхаю такой свежий и чистый утренний воздух. Вдыхаю его полной грудью, вдыхаю, насколько могу, и так хочется поделиться радостью, которая переполняет, так хочется сказать кому-нибудь из людей, прокричать чудесному городу Паттайе и всему миру: с добрым утром! Резко, пронзительно кричат чайки, пытаясь обогнать друг друга. Шум прибоя ровным ритмом – как фон. Мне кажется, что я слышу, как зарождается новый день. Это его звуки доносятся со всех сторон. День принесет новые встречи, новые впечатления, покажет те места, где я еще не был. И вот ярким потоком света встает над горизонтом солнце. Новый день начался.

Теперь у меня появилась возможность путешествовать самостоятельно, без туроператоров. Ехать настолько, насколько я хочу, а не на неделю или две, как это принято в туристических компаниях. Отдыхать в том городе или стране, где захотелось, и столько, сколько захотелось. Легко перемещаться в соседние, и не только, страны и делать это в рамках одного моего путешествия, одной поездки длительностью 2 месяца. Подводя итоги первой главы, мне хотелось бы донести до вас одну важную мысль:

**МЕЧТАЙТЕ! МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ!**

Мечтайте именно о том, чего хотите по-настоящему, исходя из вашей мечты, а не средств, навыков, возможностей

в наличии. Все, чего не хватает, приложится.

Анекдот, услышанный давно из уст моего друга Алексея Шумского. Идут двое мужчин и переживают. Один думает: где бы \$100 перехватить до получки. А второй думает: сделка разваливается на \$100 000, как бы ее провести до конца и получить прибыль? И что самое интересное: и у того, и у другого все получится!!!

## Глава 2. Мечта должна быть записана

Все успешные люди, у которых мечты сбываются, в обязательном порядке записывают свои мечты, свои мысли, ведут дневники, делают записи, планируют. Пишут снова и снова то, что получилось. И то, что хотелось бы, чтобы получилось. Они размышляют на основе записей. Сделайте и вы так. Один из больших секретов, почему великие люди достигают того, чего хотят, заключается в том, что они записывают свои мечты. Я могу привести в пример десяток людей: А.С. Пушкин, Л.Н. Толстой, Д.И. Менделеев, И. Ньютон, В.В. Путин, Петр I, Р. Рейган, Б. Гейтс, У. Шекспир, У. Черчилль и др. Вспомните любого известного вам человека, всех объединяет одно: они стали великими, каждый в своей области, добились выдающихся результатов благодаря тому, что все свои мечты и цели записывали. Если бы это было не так, их бы не было в этом списке.

Возьмите любого чем-либо выдающегося человека, который преодолел в жизни много преград и добился в жизни того, чего хотел. Вы обязательно узнаете, что он вел записи. По-другому не может быть. Вот почему, если вы хотите, чтобы ваши мечты начали сбываться, возьмите ручку, листок и запишите то, о чем мечтаете. Мечтать нужно на основе за-

писей! Почему так важно записывать? Потому, что все, что не записано – не постоянно. Потому, что сегодня мы мечтаем об одном и у нас прекрасное настроение, самочувствие, а завтра настроение может быть и другим. Может быть временный упадок сил, хандра. Однако записанные мечты, как маяк в бушующем океане страстей, будут вам путеводителем к вашим действиям. Что нужно сделать, чему уделить внимание. И когда это нужно делать.

Каждый день в мире случается множество событий. Некоторые из них увлекают и нас. Все это требует времени, эмоционального участия, сил. Записанные мечты помогут вам отделить действительно важные для вас вещи от второстепенных, может, и более эмоциональных, но все же не важных для вас, не решающих. Отделение первостепенных задач от всего остального, расстановка приоритетов и привычка заниматься каждый день сначала теми вещами, которые в первую очередь важны, поможет сделать качественный рывок вперед. Мы так часто отвлекаемся на несущественные дела, они занимают большую часть нашего времени! Внезапные встречи, звонки по телефону знакомых и малознакомых нам людей – все это забирает наше внимание и время. Так вот, записанные мечты помогут увидеть, чем нужно заняться в первую очередь.

# 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.