

УНИВЕРСИТЕТ КАРЬЕРЫ И БИЗНЕСА



ИГОРЬ ВАГИН

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ



ЦЕННОСТИ -» ЦЕЛИ -» РЕШЕНИЯ

Игорь Вагин

**Личная эффективность
руководителя**

«Игорь Вагин»

2020

Вагин И. О.

Личная эффективность руководителя / И. О. Вагин — «Игорь Вагин», 2020

Эта первая книга в России, которая основана на системном подходе к личной эффективности руководителя, включающем три уровня: уровень медицины, уровень психологии, уровень бизнес-консультирования. В книге изложен мой уникальный 30 летний опыт бизнес-тренера, бизнес-консультанта, executive&teamcoach, консультанта аналитика развивающей системы PDA(USA), врача-психиатра, врача-психотерапевта, который позволяет мне работать в парадигме системного подхода в повышении личной эффективности руководителя. Книга является полноценным учебником тренировки личной эффективности руководителя: масса тестов, кейсов, упражнений, чек-листов, рекомендаций. Как управлять своим головным мозгом и стать более конкурентоспособным. Как быть в максимальной психической и физической форме в соответствии с современными вызовами: большие эмоциональные, интеллектуальные, физические нагрузки, жесткая конкуренция, постоянная адаптация к потоку инноваций. Технологии, описанные в этой книге, повышают и качество вашей жизни, делая ее более интересной, динамичной и радостной. Эта книга для топ-менеджеров, собственников бизнеса, менеджеров, бизнес-тренеров, коучей, психологов, врачей.

© Вагин И. О., 2020

© Игорь Вагин, 2020

Содержание

Введение	6
Часть I	8
Глава 1	8
Глава 2	14
Глава 3	17
Глава 4	21
Глава 5	26
Глава 6	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Игорь Вагин

Личная эффективность руководителя

ЦЕННОСТИ → ЦЕЛИ → РЕШЕНИЯ → РЕЗУЛЬТАТЫ

Введение

Наше время – время тотальной конкуренции. Конкурируют страны, компании, люди. Жизнь большинства активных людей – перманентная конкурентная борьба, и выигрывать ее может только тот, кто умеет лучше других приспосабливаться, адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка, социальным, экономическим, культурным факторам.

Эта книга является продолжением серии моих книг: «Управление персоналом», «Уроки наставничества», «Подними свою фирму с колен», «Умейте мыслить гениально», «Слезь с дохлой кобылы», «Карьера врача», «Управление эмоциями», «Управление стрессом», «Лучшие психотехники успеха», «Как стать первым», «Апгрейд мозга».

Уже четверть века я провожу тренинги, мастер-классы, консультации и коучинг. Мне приходится работать в нескольких ролях: бизнес-тренер, бизнес-консультант, коуч, тьютор развития эмоционального интеллекта, врач-психотерапевт, врач-психиатр.

Какие проблемы встречаются у моих клиентов в настоящее время. Как сейчас говорят: современные вызовы.

- Люди не осознают своих ключевых ценностей и смысла своей жизни. Они не видят всей панорамы своей жизни и не могут четко планировать свою жизнь.

- Не знают свои сильные и слабые стороны, как быстро повысить свой КПД
 - Они не могут превратить поставленные цели в желаемые результаты.
 - Проблема с физическим и психическим тонусом. Не умеют настроиться на здоровый образ жизни. Нет четкой программы повышения качества жизни.
 - Есть проблемы с обучением, освоением новой информации, новых профессий.
 - Проблемы с принятием эффективных решений, часто совершают ошибки.
 - Проблемы с коммуникаций на работе, с клиентами, сотрудниками и подчиненными.
 - Не все еще знают, как использовать коучинг, самокоучинг для достижения своих целей.
- Хорошая новость – наш головной мозг обучаем, мы можем освоить набор навыков, которые повысят нашу адаптивность и конкурентность.

Что будет в книге нового:

- Как настроить видение панорамы своей жизни.
- Осознание вашего ядра ключевых ценностей.
- Глубокая диагностика ваших ресурсов и зон роста.
- Постановка Мега целей, тактических целей, оперативное управление.
- Включение программ постоянного фокусирования на ключевых целях.
- Повышение своего КПД.
- Оптимальное внедрение инноваций.
- Успешное использование Agile mindset.
- Разработка и осуществление программы ЗОЖ: питание, сон, спорт.
- Умения поддерживать максимальный уровень энергетика.
- Профилактика и лечение синдромов «хронической усталости», «профессионального выгорания»
- Как использовать диджитал технологии в апгрейде личной эффективности.
- Тренировка навыков быстрого и качественного обучения.
- Навыки оптимальных коммуникаций на переговорах, в общении с подчиненными, в случаях психологического прессинга.
- Умение анализировать проблемы, принимать оптимальные решения, создавать креативные идеи.

- Коучинг личной эффективности и управленческих компетенций.

Суть моей книги – как лучше управлять своим головным мозгом, повысить личную эффективность, чтобы стать более конкурентоспособным. Как быстрее и качественнее адаптироваться к быстро меняющимся вызовам современного мира, а точнее будущего мира? Вот об этом и пойдет речь в моей новой книге.

Чем моя книга отличается от других книг на эту тему? Системным подходом к личной эффективности руководителя на трех уровнях: на уровне медицины, на уровне психологии, на уровне бизнес – консультирования.

Мой уникальный 30 летний опыт бизнес-тренера, бизнес-консультанта, executive&teamcoach, Agile coach, консультанта аналитика развивающей системы PDA, тьютора развития эмоционального интеллекта, врача-психиатра, врача-психотерапевта позволяют мне работать в парадигме системного подхода к повышению личной эффективности руководителя.

Какие навыки вам поможет развить моя книга?

- Выстраивание оптимальных трендов жизни.
- Формирование стратегии «постоянных жизненных побед»
- Развитие навыков анти хрупкости.
- Развитие навыка атаки актуальных проблем.
- Развитие умений эффективного обучения.
- Развитие компетенции видеть новые возможности.
- Ощутимый прогресс в карьере, бизнесе и предпринимательстве.

Эта книга является полноценным учебником тренировки личной эффективности руководителя: масса тестов, упражнений, рекомендаций. Как управлять своим головным мозгом: то есть, как быть в максимальной психической и физической форме в соответствии с современными вызовами: большие эмоциональные, интеллектуальные, физические нагрузки, жесткая конкуренция, постоянное приспособление к потоку инноваций. Технологии, описанные в этой книге повышают и качество вашей жизни, делая ее более интересной и динамичной, радостной.

Желаю вам получить всю необходимую вам информацию из моей книги. Отзывы и вопросы, пожалуйста, пишите на мою почту info@igor-vagin.ru или на WhatsApp +79255427921.

Часть I

Панорама жизни. Осознанность, контроль и управление

Глава 1

Компас нашей жизни. Ядро ключевых ценностей и смыслов

Исполнение желаний – есть древо жизни.

В этой главе я остановлюсь на системе личной эффективности: «Жить по ценностям – жить в ладу с самим собой»

Диагностикой ценностей и созданием ценностного ядра я начал активно заниматься после кризиса 1998 года. На фоне дефолта, финансового и экономического кризиса многие участники моих тренингов, потеряв работу, свой бизнес, находились в глубоком психологическом кризисе.

Общаясь на тренингах и консультациях с людьми, я заметил интересную особенность: кризис легче переживали те, кто имел четкие ценности: семья, творчество, свобода, религиозные ценности. Именно эти люди быстрее выходили из кризиса, находили работу, делали карьеру, создавали свой бизнес.

Но сначала дадим определение, что такое ценности. Ценности – это то, что ведет нас по жизни, это причины нашего поведения. Ценности – это то, что для нас самое главное в жизни, смыслы нашего бытия, ради чего мы живем и работаем. Ценности живут в наших мечтах, в наших желаниях, иногда в сновидениях. Ценности – наша путеводная звезда.

Но ценности – это, еще и энергия. С одной стороны, мы живем ради наших ценностей, они дают нам смыслы жизни. С другой стороны, наши ценности дают нам мощную энергию жить, поэтому переживание ценностей является нашим мощным энергетическим ресурсом и самомотивацией одновременно.

У всех людей на земле есть определенный набор ценностей. Их можно считать универсальными: семейные ценности, ценности работы, карьеры, ценности статуса, власти, духовного роста.

Но каждый человек обладает уникальным ценностным ядром, формирование которого зависит от воспитания, обучения, круга общения, культурных и профессиональных особенностей. Со временем происходит трансформация ценностного ядра, а точнее приоритетов в ценностной пирамиде.

В молодости человек был революционером, а в преклонном возрасте – стал консерватором, что нередко происходит с политиками в России. Начал свой жизненный путь офицером, а закончил священником. Исповедовал христианство, а позже принял буддизм. В зрелом возрасте сменил профессию врача на профессию артиста кино и театра.

Есть ценности, социально приемлемые и ценности, являющиеся антисоциальными: воровские понятия, идеология фашизма, терроризма. И некоторыми группами населения такие ценности востребованы. Хорошо, когда у вас ценностное ядро социально приемлемо, а если ваши ценности на данном этапе истории отторгаются обществом?

Но у каждого человека есть и свои антиценности, что человек категорически не приемлет и отторгает. Молодежь может отторгать семейные ценности, ценности духовного роста, цен-

ности материального благополучия. А молодые пенсионеры могут отрицать ценности развлечений, свободной любви.

Ценности и смысл.

Но есть еще такое понятие смысл. Смысл – это, что мы думаем по отношению к миру. Что хорошо и что плохо, что важно и неважно для человека. Если переживание ценностей касается больше эмоций чувств, настроений, то переживание смысла касается больше рациональности, полезности для нас. Они, как правило, от удовольствий отличаются оценкой позитивных последствий того или иного выбора, вложениями в нашу будущую жизнь. Как пример, получение высшего образования или новой профессии.

Когда мы говорим о ценностях, то невольно заходит разговор о смысле жизни, Но что такое смысл жизни? Смысл жизни – это наши убеждения, то для чего, зачем мы живем.

Это может быть семья, творчество, гедонизм, личностный рост, религиозные ценности, то что вне нашего бытия и процируется на мир вокруг нас.

Многие философы, психологи, психотерапевты много уже писали, что смысла в нашей жизни нет. Все бессмысленно, так как мы все равно умрем. И жизнь всего лишь короткое путешествие в этом мире. Да, это так. Но люди, опирающиеся на конструкцию смысла своей жизни, более стрессоустойчивы, позитивны и благополучны психологически.

Исследователи из Школы медицины Калифорнийского университета (Сан-Диего) пришли к выводу, что неудачный, безуспешный поиск смысла жизни связан со фрустрацией, унынием, растерянностью, что ведет к проблемам с физическим и психическим здоровьем, а также негативно сказывается на когнитивных функциях. А осознание значения своей жизни, понимание ее смысла положительно сказывается на всех аспектах здоровья и благосостояния. То есть люди, которые осознали смысл своей жизни, счастливее и здоровее тех, кому это не удалось.

Наша ключевая миссия в процессе жизни – осознать наши истинные ценности и смыслы, жить в гармонии с ними, чтобы сделать нашу жизнь полноценной, радостной и осмысленной.

Но не всегда наши желания, мечты могут быть истинными. Человек поступает в юридический институт, учится 4–5 лет и понимает, что выбрал не ту профессию. Он не видит себя в качестве юриста. Ему интересней заниматься творчеством, писать прозу. Почему так случается? Родители внушили ему, что юриспруденция – это отличная профессия. Он где-то, что-то читал, смотрел фильмы о людях в этой профессии. Ему это понравилось, и он решил поступать в институт. Но в ходе обучения пришло разочарование.

Как правило, за истинные ценности мы готовы многим пожертвовать, тем, что нам менее важно. Чтобы получить хорошее образование, мы готовы жертвовать энергией, временем, деньгами, отказом от развлечений. Иногда, люди готовы даже отдать свою жизнь за единственную любовь, детей, семью.

Многие философские школы утверждают, что человек, если хочет быть счастливым, должен познать себя. Но самое первичное в человеке – это его ценности, то есть то, что для него значимо, важно.

Что значит понять себя?

Это осознать, какие ценности образуют ваше ценностное ядро, выстроить рейтинг своих уникальных ценностей. Но как понять какие у нас ценности? Можно составить картотеку своих ценностей и проранжировать их. Ценности первого плана, ценности второго плана, ценности третьего плана.

Но сначала нужно определить, какие ценности истинные, а какие ценности навязаны нам другими людьми, окружением, обществом, рекламой. Как это сделать?

Можно представить себе ценность, которые вы хотите получить в жизни, провести диагностику, используя технику: «Бурения», в процессе которой вы задаете себе один вопрос:

– Что мне это даст?

И каждый раз, получив ответ, задаем его снова.

Когда вы уже не сможете получить новый ответ, это будет показателем, что мы вышли на базовую ценность, корневую ценность.

Сигналом, что мы нашли корневую ценность, будут переживания радости, счастья, выраженные в телесных ощущениях: «тепло в груди», «в душе много света», «состояние праздника», «бабочки в душе», «приятные теплые вибрации», состояние легкого оргазма. Наше тело активно реагирует на переживание истинных ценностей. Но если ценность не истинна, телесной реакции, как правило, не будет, как и чувства радости и счастья.

Переходим к осознанию ценностного ядра.

Пожалуйста, напишите все ваши ценности в один список, а потом проранжируйте ценности в порядке убывания их значимости и снова напишите список. Как пример ряда ценностей

- Здоровье.
- Семья.
- Любовь.
- Дети.
- Работа.
- Карьера.
- Слава.
- Свой бизнес.
- Финансовое благополучие.
- Творчество.
- Развлечения.
- Тусовки.
- Путешествия.
- Обучение.
- Духовные ценности.
- Переживание экстрима.

Проведя такой анализ, вы будете лучше понимать глубокие причины своего поведения, возможности самомотивации и, наконец, правильно ставить цели, которые должны соответствовать вашим ценностям и смыслам. Цели будут экологичными для вас. И наоборот, ваши цели не будут соответствовать вашим ценностям, то достижение их вряд ли принесет вам удовлетворение.

Но вы и сами можете трансформировать ваше ценностное ядро, находя новые важные для вас ценности, понимая, что наши ценности со временем меняются.

Когда резко могут поменяться ценности у человека? Что может быть причиной?

Смена жизненного формата: физические и психологические кризисы, тяжелые заболевания, критические испытания, потеря близких, работы, бизнеса, разводы, нищета, предательство близких людей.

Но могут быть и другие условия для смены ценностей: получение образования, путешествия, новый круг общения, новая работа, новая профессия, карьерный рост.

Иногда иерархия наших ценностей адаптируется под изменения жизни – реактивный вариант, а иногда люди сами меняют свою жизнь, приводя ее в соответствии со своими ценностями – проактивный вариант.

Как трансформировать ценностное ядро?

Нужно понимать, что со временем одни ценности вытесняются другими.

Алгоритм трансформации ценностного ядра:

1. Понимание важности новой ценности.
2. Связывать новую ценность с уже имеющимися ценностями.
3. Находить доказательства важности для вас этой ценности.
4. Общение с людьми, которые исповедуют эти ценности.
5. Жить согласно новым ценностям.
6. Для усвоения, аппликации новой ценности нужно определенное время.

По этой модели происходит становление священников, ученых, политиков, когда постепенно меняется ценностное ядро адепта.

Адекватная интерпретация поведения других людей невозможна без понимания их ядра ценностей. Чтобы оптимально взаимодействовать с другими людьми, нам нужно понимать причины их поведения, а значит какие у них значимые ценности.

Поняв ценностное ядро другого человека, нам легче выстраивать с ним отношения. Именно на фундаменте схожих ценностей люди объединяются в сообщества: клубы, движения, партии, становятся друзьями, единомышленниками. И как только ценности начинают меняться: друзья расходятся, единомышленники перестают понимать друг друга.

Мы знаем, что, нередко, люди озвучивают не свои истинные ценности, а ценности, социально востребованные в обществе. Поэтому при диагностике ценностного ядра исследуйте поведение людей, а не только их декларации в отношении ценностей. Особенно часто этим грешат современные политики, чтобы произвести нужное впечатление на свою аудиторию.

Упражнение: Диагностика ценностного ядра вашего родственника, друга.

Напишите список тех ценностей, которые человек отторгает, потому что человек ценит. Спрашивайте других людей о ценностях изучаемого вами человека, наблюдайте его поведение. Так вы потихоньку поймете его ценностное ядро.

Прикладное значение управления ценностями.

Управление поведением людей через воздействие на ценностное ядро активно используется в маркетинге, рекламе, продажах, управлении персоналом, политике, искусстве.

Специалисты по рекламе давно освоили приемы воздействия на поведение человека с упором на ценности.

Новые духи связывают с такими ценностями как молодость, красота, сексуальная привлекательность, показывая, как красивые молодые люди мужчины и женщины используют этот флакон.

Новый автомобиль рекламируют, воздействуя на ценности свободы, путешествий, экстрима, развлечений, спорта, иногда семьи.

Управление через ценности используют в продажах, переговорах, бизнес – презентациях. Набор стандартных ценностей клиентов давно известен профессионалам:

- Качество, надежность.
- Комфорт, удобство в эксплуатации.
- Дизайн, красота.
- Новизна, новые фишки.
- Гарантии.
- Экономия времени.
- Здоровье, экология.
- Безопасность.

Весь вопрос как выявить ядро ключевых ценностей клиентов и привязать продукт или услугу к этому набору ценностей. Для этого существуют технологии с использованием вопросов: Технология SPIN, воронки вопросов, анализ портрета ключевого клиента, целевой аудитории.

Есть целое направление в маркетинге – создание новых ценностей для целевой аудитории, разрабатывая и продвигая новые продукты и услуги. Но создание новых ценностей – это миф. Все ценности уже описаны, как правило, продают новизну, которая сама по себе является ценностью для определенной аудитории людей.

Что мы единственно можем сделать, так это выстроить связь между новым продуктом и старыми ценностями.

В современном менеджменте существует целое направление – управление по ценностям. Выявляя ключевые ценности собственников, топ-менеджеров, менеджеров и других стейкхолдеров, формируется корпоративная культура, с мощной идеологией, основанной из нужных для компании ценностей.

Мощная пропаганда оптимального для бизнеса ценностного ядра, в сочетании с эффективной системой контроля за внедрением новых моделей поведения, с использованием корпоративных рычагов поощрения и наказания могут реально повысить эффективность работы компании. Некоторые эксперты считают, что за этим большое будущее.

Руководители, управляя поведением сотрудников, мотивируя, вовлекая, делая их лояльными к компании, воздействуют на их ценности.

- Если ценность деньги – обещания больше зарабатывать;
- Если карьера – обещание карьерного роста;
- Если ценность обучение и развитие – обещаем обучение.

Сейчас очень модно пропагандировать такие ценности: сотрудникам компании внушается, что они собственники, хотя на самом деле собственниками они не являются. Для чего это делается? Чтобы повысить вовлеченность, лояльность, ответственность, что в свою очередь должно повысить производительность труда сотрудников, а значит и прибыль компании в целом.

Люди искусства, особенно, в кино, воздействуя на ценности, целенаправленно управляют эмоциями аудитории, а значит, давая людям, возможность переживать целый фейерверк эмоций в процессе просмотра фильма, повышают востребованность картины, повышая прибыль от проката фильма.

Рассмотрим фильмы: Брат, Брат 2. Ценности этих картин: умение отстаивать свои ценности, справедливость, семейные ценности, ценности дружбы.

Сценарист и режиссер фильма «Крестный отец» великолепно эксплуатируют семейные ценности. Семья превыше всего, семью нужно защищать и наказывать тех, кто обижает твоих родственников.

Фильм «Титаник». Здесь отлично обыграны ценности любви и самопожертвования. Фильм «Ганди». Упор делается на ценностях духовного роста, как и в фильме «Кароль. Человек, ставший Римским Папой»

Декларации о вечных ценностях любят использовать политики в своих предвыборных выступлениях: патриотизм, любовь к Родине, семейные ценности, безопасность, стабильность, разговоры о детях, сиротах, нищих стариках, забытых ветеранах, несчастных инвалидах, религиозные ценности.

Нередко аферисты и мошенники великолепно манипулируют людьми через их ценности, создавая финансовые пирамиды, благотворительные фонды и секты.

А есть ли различия в ценностях россиян и других народов Европы? Да, есть.

Недавно в РАН проводилось изучение базовых ценностей россиян на основе Европейского социального исследования. Выявились интересные закономерности. Сильнее, чем у жителей большинства других европейских стран, у среднего россиянина выражены следующие ценности:

- **Безопасность.** Безопасность, гармония и стабильность общества.
- **Власть-богатство.** Социальный статус и богатство, контроль или доминирование над людьми и ресурсами.
- **Достижения.** Личный успех через демонстрацию способностей.

Слабее, чем у жителей большинства других европейских стран, у среднего россиянина выражены ценности:

- **Самостоятельность.** Независимость в мышлении и принятии решений, творчество.
- **Риск-новизна.** Жизнь, наполненная острыми ощущениями, новизной и вызовами.
- **Гедонизм.**
- **Благожелательность.** Высокая оценка и защита благополучия всех людей и природы.
- **Универсализм.** Сохранение благополучия людей, с которыми человек общается.

В данном исследовании разговор идет о среднем россияnine, но мы все индивидуумы, личности, поэтому относитесь к представленным данным критически.

Резюме.

Существует система управления личной эффективностью: «Жить по ценностям», которая состоит из следующих подсистем:

1. Осознание своего личного ценностного ядра и набора смыслов.
2. Трансформация своего ценностного ядра при необходимости.
3. Понимание ценностного ядра других людей.
4. Управление поведением других людей на уровне ценностей.
5. Защита своих ценностей от манипуляции.

Ценности – это то, что дороже денег, что мы не продаем.

Глава 2

Оценка своего потенциала и зон роста

Наш успех напрямую зависит от наших возможностей, наших ресурсов.

Поэтому всякое эффективное обучение и развитие головного мозга начинается с тренировки самоконтроля, а точнее с осознанности. Как говорят тибетские ламы: «Погоняй коня осознания кнутом присутствия. Чтобы эффективно тренировать личную эффективность, мы должны знать, где мы находимся на пути развития, в чем наша сила, какие у нас есть зоны роста.

Нам нужно оценить свою жизнь во всей её полноте. Насколько мы удовлетворены разными сферами нашей жизни, насколько мы контролируем и можем управлять ключевыми аспектами нашей жизни. Для этого проведите диагностику колеса жизненного баланса. Оцените удовлетворенность разными своими сферами жизни и уровнем контроля жизни.

Оцените, насколько вы удовлетворены перечисленными ниже сторонами своей жизни в баллах от 1 до 10 и уровнем контроля от 1 до 5.

Таблица 1. Диагностика ваших сфер жизни.

1. **Здоровье**, красота, работоспособность.
2. **Финансы**, комфорт, запас средств.
3. **Работа**, бизнес, творчество, карьера.
4. **Семья**, любовь, дети, секс.
5. **Общение**, ваше окружение, мероприятия, тусовки.
6. **Отдых**, увлечения, спорт, путешествия, экстрим.
7. **Саморазвитие. Обучение**, новые профессии, новые навыки.
8. **Признание**, статус, известность, слава.
9. **Духовный рост**, ваша миссия, ценности, смыслы.

Затем, установите связи, какие сферы на какие сферы жизни влияют. Какие сферы являются ключевыми, доминирующими, а какие факультативными. Для кого-то это может быть работа, для кого-то развитие, обучение, для кого-то семья, для кого-то финансы. Идеально поднять все стороны вашей жизни до 8–9 баллов, но для этого нужны мощные ресурсы.

Естественно, трудно сразу все восемь аспектов вашей жизни резко изменить в нужную для вас сторону. Поэтому нужно начинать с тех сфер, которые являются ключевыми, активно влияют на все другие. Именно там вы можете сформулировать ваши цели на год и больше. Например, поиск нужной для вас работы, карьерный рост или создание семьи.

Важно провести оценку уровня контроля этих сфер жизни. Изменить можно то, что у вас под контролем. Поэтому подумайте, как можно взять под контроль ваши сферы жизни и ими активно управлять.

В следующей главе вы научитесь работать с вашими целями, используя современные алгоритмы.

Второй уровень диагностической системы.

Оценка своего личностного профиля по следующему чек-листу.

Таблица № 2. Оцените качество своих личностных характеристик:

1. Концентрация внимания.
2. Работоспособность Уровень энергетики.

3. Качество вашего сна.
4. Стрессоустойчивость.
5. Настроение: драйв, радость.
6. Воля, умение долго и целенаправленно работать.
7. Коммуникативность.
8. Системность, порядок в делах.
9. Обучаемость.
10. Качество принятия решений.
11. Достижение результатов. Процент выполняемых проектов.
12. Ваша жизнь соответствует вашим ценностям и смыслам.

Оцените в баллах от 1 до 10. Результаты теста будут ценной информацией о том, какие личностные характеристики требуют активного развития.

Напишите четкий план как их развивать: самообучение, тренинги, онлайн обучение.

План обучения

- 1
- 2
- 3
- 4

Вам необходимо знать возможности вашего организма и физиологии.

Таблица № 3. Оценка работы организма.

1. Сколько часов сна вам нужно в день, чтобы чувствовать себя отдохнувшим и бодрым?
2. Какие продукты дают вам больше всего энергии?
3. Какие продукты заставляют вас чувствовать себя нездоровым или сонным?
4. Какие физические упражнения дают максимальную пользу для вас?
5. В какое время суток вы работаете наиболее эффективно?
6. Есть ли закономерности в вашей продуктивности?
7. Какой самый лучший отдых для вас?
8. Что больше всего радует вас в жизни?
9. Когда к вам приходят блестящие идеи? Что вы делаете в этом случае?
10. От чего вы больше всего страдаете или испытываете стресс?
11. Когда вы начинаете волноваться, тревожиться и почему?

Получив данные, подумайте, что в вашей жизни нужно изменить, чтобы повысить свою личную эффективность.

Список изменений:

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

Что вам нужно, для того чтобы быть эффективными?

Таблица 4. Оценка ваших ресурсов.

1. Ваши ценности, что дорого для вас?
2. Объекты: книги, которые вы прочитали, оборудование и технологии, аудио- и видео-записи с информацией, которая вам нужна, инструменты, сервисы, платформы.
3. Люди: семья, друзья, коллеги, просто знакомые, возможно, очень давние.
4. Время: достаточно ли у вас времени, чтобы посвятить себя достижению цели? Если нет, откуда вы его возьмете? Как справитесь с продолжительными задержками?
5. Рольевые модели: знаете ли вы кого-нибудь, кто уже достиг той же цели? Чему вы можете от них поучиться? А, может, кто-то написал о том, что сделал, чтобы достигнуть цели? Или есть персонаж в книге, пьесе или фильме, который вы можете использовать как модель?
6. Какими ценными личными качествами вы обладаете?
7. Какими профессиональными умениями, навыками вы обладаете?

Вам необходимо оценить уровень ваших профессиональных компетенций. Составьте свой список и оцените его в баллах от 1 до 10 баллов.

Таблица 5. Оценка уровня ваших компетенций.

1. Тайм-менеджмент.
2. Навык продаж.
3. Навык ведения переговоров.
4. Навык публичных выступлений.
5. Навык принятия оптимальных решений.
6. Навык проведения совещаний.
7. Навык делегирования.
8. Навык мотивации персонала.
9. Навык постановки целей и декомпозиции на задачи.
10. Навык эмоционального интеллекта.
11. Навык креативного мышления.

Резюме.

Получив информацию о себе и используя данные всех 5 анкет, имеет смысл оценить свой потенциал, свои ресурсы. У вас все есть для достижения ваших целей? Если нет, тогда как увеличить свои ресурсы и повысить свой потенциал?

- Найти необходимые знания.
- Пройти обучение.
- Найти экспертов, тренеров, менторов и поработать с ними.

Тогда пора переходить к постановке целей и формированию стратегии с последующей описанием дорожной карты выполнения поставленных задач.

Глава 3

Управление траекторией жизни.

Современные технологии постановки целей

Мы все живем и работаем в бурный век, когда все каналы восприятия перегружены нескончаемыми потоками информации, и, чтобы успешно конкурировать, вам нужно постоянно делать выбор, ставить приоритеты и фокусироваться на главном в своей жизни.

Это важно не только для компаний, но и для людей. Чтобы достичь главных целей, мы постоянно боремся с двумя проблемами: необходимостью иметь четкий план или желанием выполнить множество задач одновременно.

Согласно исследованию LinkedIn, списками дел пользуются 63 % профессионалов. Все это было бы здорово, если бы мы действительно достигали того, что наметили.

Но стартап iDoneThis проанализировал данные своих пользователей и обнаружил, что 41 % всех дел, внесенных в список, не был сделан, что не так уж удивительно в мире, где перед квалифицированным работником, согласно исследованию психологов Рэя Баумейстера и Джона Тайрнея, в каждый конкретный момент времени стоит в среднем 150 задач.

С таким количеством конкурирующих приоритетов легко понять, почему нечто значимое (например, ключевые проекты) постоянно попадают в конец списка, потому что не могут соперничать с сиюминутным кайфом от выполнения более простых задач, как написание поста, создание презентации.

Сейчас долгосрочное планирование уже не решает всех современных проблем, как раньше. Ведение бесконечных списков, что рекомендуют некоторые эксперты, уже не столь эффективно.

В наше время, скорость и гибкость становятся главными составляющими успеха не только в динамичной деловой среде, но и в социальной адаптации и личной эффективности людей. Об этом пишет профессор Колумбийской бизнес-школы Рита Макграт в своей книге «Конец конкурентного преимущества».

Исходя из этого, старые модели планирования заменяются на новые более адаптивные с небольшим временным горизонтом, возможностью гибкого изменения существующего плана с учетом динамики изменений рынка. И особенно важна фокусировка на самых приоритетных проектах.

Главное – это навык достигать ключевых целей, основанных на ваших ценностях, которые реально меняют вашу жизнь, например, создание собственного бизнеса, запуск перспективного проекта, карьерный рост.

Такие цели могут быть достигнуты, если вы готовы регулярно проводить ревизию своих предположений, целей, корректируете траекторию жизни, адаптируясь к быстро меняющимся условиям социума.

Стратегическое планирование личных целей.

Я начал обучать стратегическому планированию моих клиентов еще в 1995 году, когда участники моих тренингов начали обращаться ко мне с просьбой о помощи в создании своего бизнеса, тогда еще не было такого слова Стартап.

Выступая в роли коуча или консультанта, мы с клиентом ставили цели на 2-3-летний горизонт. Цели были следующие: создание строительных, рекламных компаний, учебных центров, продуктовых магазинов, мебельных салонов, ресторанов, риэлтерских компаний, компаний по подбору персонала.

Не у всех клиентов получилось запустить и сохранить свои бизнесы по разным причинам: не выдержали конкурентную борьбу, не создали команду, не контролировали свой бизнес, не развивали его. Но те немногие, кто, как тогда было принято говорить «раскрутился», до сих пор, благодарны мне за обучение навыкам стратегического планирования.

Нейрофизиологи давно обнаружили, что, формулируя цель, мы предвосхищаем ее достижение. При формулировании позитивной цели организм вырабатывает гормон РЕА, в результате чего достижение цели связано с положительными эмоциями.

Если фиксироваться на отрицательных событиях (неудачах, провалах), то вырабатывается гормон НЕА, который вызывает отрицательные эмоции, а это блокирует нашу активность.

«Если не знаешь куда бежать, стоит ли бежать?» (Буддистская мудрость)

Интересную модель стратегического планирования личных целей предлагает BillStaples.

Модель состоит из четырех этапов:

1. Практическое видение.

Во всех деталях представляем, что мы хотим в будущем интервал 2–3 года, где мы живем, работаем, как мы выглядим, чем мы занимаемся, с кем общаемся, что мы делаем. Мы смотрим фильм: «Моесупербудущее». Чем больше деталей, тем лучше. По окончании можно описать ваше видение словами, можно картинками и фото из интернета.

Здесь мы можем сформулировать несколько ключевых целей.

На первом этапе мы задаем следующие вопросы:

- *Каких результатов вы хотите добиться в вашей жизни?*
- *Какие перемены вы хотите получить в вашей жизни?*

2. Выявление противоречий.

Естественно, если все было так просто с достижением нашего будущего, можно было бы не работать дальше. В жизни чаще бывает, как в поговорке: «Гладко было на бумаге, да забыли про овраги».

Анализируем, какие препятствия, проблемы противоречия могут быть на нашем пути к образу нашего видения. Это могут быть финансовые, временные, технические, человеческие преграды.

Составляем список возможных препятствий, противоречий для каждой цели. Для каждой цели будут свои группы препятствий.

На втором этапе можно использовать вопросы:

- *Что мешает мне достичь моих целей?*
- *Какие препятствия будут на моем пути?*

3. Как преодолеть препятствия:

Что можно сделать, чтобы обойти препятствие? Какие есть варианты их преодоления? Пишем все возможные варианты преодоления, выбираем наиболее реалистичные, рабочие. Формируем из них план действий.

На третьем этапе имеет смысл задавать следующим вопросы:

- *Как мне преодолеть препятствия?*
- *Как мне решить противоречия?*

4. Какой будет конкретный план действий

Пишем дорожную карту времени, как мы будем реализовывать наш план какие сроки даты, по каким критериям будем оценивать, что мероприятия выполнено, какие ресурсы нам понадобятся для получения результатов, успешного окончания задач.

На четвертом этапе задаем новые вопросы:

- Какие конкретно действия вам нужно совершить, чтобы добиться своей цели?
- Какой конкретный план действий?

Приведу кейс моего клиента.

Цель: проведение международной конференции в Москве через два года.

На первом этапе, я попросил клиента сформировать видение, представить себе идеальный вариант проведения конференции, отвечая на следующие вопросы:

- Где будет проходить. Какое здание, площадка будет использована?
- Когда будет проходить. Какое время года?
- Какая конкретная тема конференции?
- Сколько будет участников?
- Кто будет выступать с докладами?
- Как он будет приглашать участников конференции?
- Где он будет искать докладчиков?

Клиент четко описал, что будет задействован современный бизнес-центр на окраине города. Конференция будет проходить в апреле или в мае. Количество участников порядка 500 человек. Тему конференции он решил конкретизировать с членами своей команды и стейкхолдерами.

На втором этапе, я попросил клиента представить список всех возможных препятствий и вот что получилось:

- Недостаток финансов;
- Трудности с приглашением участников конференции;
- Трудности с разработкой актуальной программы конференции;
- Возможные проблемы с поиском и приглашением интересных спикеров;
- Возможные проблемы с проведением самой конференции: мультимедийное оборудование, трансляция в интернет, организация питания, концертная программа, организация мастер-классов и многое другое.

На третьем этапе, клиент разрабатывал мероприятия, как обойти препятствия:

- Где можно получить финансы;
- Как провести рекламную кампанию, включая и контекстную рекламу, Email-рассылки, рекламу в социальных сетях;
- Поиск людей, кто может посоветовать актуальных спикеров;
- Найти специалистов кто поможет профессионально организовать проведение конференции.

На четвертом этапе, клиент составил дорожную временную карту всех задач, сроки исполнения, конкретных исполнителей и критерии оценки результата.

В современной практике постановке стратегических целей существует еще одна чрезвычайно эффективная модель австрийского профессора Кристиана Фрайлингера.

Модель 11 шагов. Алгоритм модели:

1. Какая у нас есть проблема?
2. Какая у нас цель?
3. Достижение цели находится под нашим контролем?
4. Что даст нам достижение цели? Для чего нужно ее достигать?

5. По каким критериям мы будем оценивать результат достижения цели? Лучше наличие трех критериев.

6. Какие временные сроки? Когда мы получим результат?
7. Какой будет план достижения цели, конкретные задачи?
8. Какие будут препятствия на пути к достижению цели?
9. Какие нам нужны ресурсы (внутренние и внешние)
10. Какие наши первые шаги?
11. Что будет мотивировать нас?

Чтобы постоянно держать цель в фокусе своего внимания, вам нужны приемы напоминания-триггеры. Вам нужно создавать новые позитивные привычки, постоянно работающие на достижение целей.

Как заметил Чарльз Дахигг в книге: «Сила привычки», так называемая петля привычки состоит из трех частей: сигнал или триггер (нечто побуждающее к формированию привычки), рутина (собственно привычка) и награда (что-то, что закрепляет привычку). Ваши гаджеты могут помочь с каждым из этих компонентов.

Какие могут быть варианты триггеров:

- Стикеры, предметы, фигуры на столе;
- Будильник с определенной мелодией;
- Использование Бота, который звонит нам;
- Вам звонит человек или пишет письма на почту;
- Вы регулярно отчитываетесь перед командой, в которой вы работаете;
- Вы ведете дневник.

Резюме.

Ваши цели должны решать актуальные проблемы. У вас должен быть четкий план реализации достижения цели с постоянным контролем этапов ее реализации.

Глава 4

Конструирование будущего. Тактическое и оперативное планирование

Тактическое планирование.

В данном случае мы работаем с целями второго уровня. Я их называю проектами.

И здесь вам важно выделить главные приоритеты. С чем работать в первую очередь. На время мы отбросим все второстепенные цели и проекты. Получив список целей на 3–5 лет, мы переходим от стратегического планирования к тактическому планированию. Для этого мы используем модель **3–3–3–3**. (Три месяца, три цели, у каждой цели три проекта, три критерия достижения цели).

Почему планируем не на год, а на три месяца?

- Ситуация может быстро измениться, и то чтобы было актуально, перестает быть важным.
- Так нам легче держать фокус на главных целях.
- Мы можем быстро скорректировать наши планы при необходимости.
- Мы можем быстрее получить пусть небольшие, но конкретные результаты нашего труда, обратную связь.

Как алгоритм работает.

1. Вы декомпозируем цель первого уровня на проекты (цели второго уровня). Как правило, их может быть несколько (3, 5, 8)
2. Вы выбираете три проекта, которые являются наиболее приоритетными. Эти три проекта вы должны выполнить в течение трех месяцев. Каждый проект в свою очередь состоит из задач, которые вы будете закрывать каждый день или в два, три дня.
3. Вы разрабатываете три критерия оценки результата выполнения каждого проекта. Фокусируйтесь только на выполнении проектов. Все остальное будете делать потом, после трех месяцев. Но если закончим эти проекты раньше, то перейдем к другим проектам.

Приведу три кейса моих клиентов.

Кейс 1. Цель: написание и защита кандидатской диссертации (цель первого уровня).

Время – 3 года.

Тактическое планирование. Создаем три проекта (цели второго уровня) на три месяца:

Проект 1: постановка цели, задач, разработка плана работы. Три месяца.

Проект 2: разработка модели оценки собранного материала. Три месяца.

Проект 3: начало написания литературного обзора. Три месяца.

Кейс 2. Цель: создание сайта время 1 год

Три проекта на три месяца:

Проект 1: анализ сайтов конкурентов (дизайн, структура сайта) 3 месяца.

Проект 2: прорисовка прототипа и структуры сайта. 3 месяца.

Проект 3: сбор материалов для сайта (контент, фото, видео) 3 месяца.

Кейс 3. Цель: создание бизнес – модели онлайн обучения шесть месяцев.

Тактическое планирование.

Три проекта на три месяца.

Проект 1: анализ похожих онлайн школ.

Проект 2: пройти обучающий курс по созданию онлайн школы.

Проект 3: сбор и систематизация своего материала.

Три проекта на следующие три месяца.

Проект 1: запуск и оценка результативности вебинаров по темам онлайн курсов.

Проект 2: поиск или создание собственной платформы.

Проект 3: наполнение контентом онлайн курсов.

Как правило, исполнение проектов заканчивается раньше трех месяцев.

Оперативное планирование или персональный Kanban .

Оперативное планирование имеет горизонт видения неделю и минимум на один день. Здесь мы работаем с задачами, которые мы получили в результате докомпозирования наших проектов (целей второго уровня).

В случае оперативного планирования используют следующие инструменты: Kanban и Trello.

Как работают эти инструменты. Вы создаёте пять досок, столбиков, куда записываются конкретные задачи, которые можно выполнить в течение одного, двух, трех дней.

Первая доска – все задачи, намеченные на неделю.

Вторая доска – задачи на сегодняшний день.

Третья доска – задачи, которые мы делаем сейчас.

Четвертая доска — задачи, которые закончили делать.

Пятая доска – задачи, которые по тем ли или причинам отложили.

Приведу кейс из практики консультирования.

Подготовка нового тренинга. Срок 5 дней.

Список всех задач на неделю	Задачи на сегодня	Делаем сейчас	Сделали	Нужно перенести
-----------------------------	-------------------	---------------	---------	-----------------

1	1	1	1	3
2	2	2	2	
3	3	3	3	
4				
5				
6				
7				

Первая доска.

Список всех задач, которые нужно выполнить:

1. Сценарий и режиссура тренинга.
2. Сделать слайд презентацию.
3. Написать речовку к тренингу.
4. Разработать портфель кейсов.
5. Приготовить нужный реквизит: раздаточные материалы, кейсы, анкеты тестов, бейджики, сертификаты,
6. Оборудование: флипчарты, мультимедийное оборудование, музыкальный центр.
7. Организовать кофе брейки (продукты, доставка, сервировка или иное).

Вторая доска.

Задачи, которые будем делать сегодня: 1, 2, 3 задачи (Понедельник).

Третья доска.

Что мы делаем сейчас: 1, 2, 3 задача.

Четвертая доска.

Что мы сделали за сегодня: выполнили всего 1 и 2 задачу.

Пятая доска.

Задачу отложили, нужно доработать одни кейсы и заменить другие на более актуальные.

На следующий день во вторник продолжаем работу по подготовке к тренингу.

Вторая доска

Сегодня будем делать: 3, 4 задачи.

Третья доска

Делаем 3 задачу.

Четвертая доска

Сделали только 3 задачу.

Пятая доска

4 задачу переносом на среду.

Среда

Вторая доска

Будем делать сегодня 4 и 5 задачу.

Третья доска

Делаем 4 задачу.

Четвертая доска

Сделали только 4 задачу.

Пятая доска

5 задачу переносом на четверг.

Четверг

Вторая доска

Будем делать сегодня 5, 6,7 задачи.

Третья доска

Делаем 5, 6 задачи.

Четвертая доска

Сделали 5, 6 задачи.

Пятая доска

7 задача.

Пятница.

Третья доска

Делаем 7 задачу.

Четвертая доска

7 задача сделана.

Все задачи выполнены в срок, к проведению тренинга готовы. Вы можете работать один или командой. Кстати, в приведенном выше кейсе работали два человека.

Что важно в этой работе?

1. **Приоритетность.** Задачи нужно ставить в список по приоритетам.
2. **Однозадачность.** Делать только одну задачу, только закончив ее, переходить к следующей задаче.
3. **Контроль.** Оценивать сроки реальные выполнения задач.

Для чего нужно использовать доски?

- Мы сразу видим все задачи.
- Мы видим динамику выполнения задач за неделю.
- Мы понимаем, как выполняются наши задачи, на каком этапе они находятся.
- Мы можем скорректировать их исполнение.

Что важно в этой работе? Успех в достижении целей зависит от многих факторов, но прежде всего от веры в себя, наличия ресурсов и вовлеченности в работу. А вовлеченность зависит от того, насколько ваши цели соотносятся с ценностями и смыслами вашей жизни.

Когда мы работаем с целями, очень важно понять, насколько сильны ваши убеждения, насколько верите в успех. Многие, потенциально успешные проекты, не реализуются лишь потому, что люди не верят в себя и свои возможности.

Проведем тестирование вашего внутреннего настроя на достижение ваших целей.

Оцените в баллах от 1 до 10

- *Вы верите в достижение своей цели?*
- *Вы считаете, что у вас есть все нужные ресурсы?*
- *Вы знаете, что эта цель связана со смыслами и ценностями вашей жизни?*

Вера должна быть не менее 8–9 баллов. Если меньше, подумайте, почему так происходит, и как усилить веру в себя. Подумайте, где еще можно найти ресурсы?

Если ваша цель не соответствует вашим ценностям и смыслам, может, стоит отказаться от нее и поставить другие цели, чтобы потом не было разочарований. Получил не то образование, не ту профессию, не ту работу, выполнил не важный для себя проект. Все это оказалось вам не нужно и не имело смысла для вас.

Ваша личная эффективность напрямую зависит от ваших убеждений. Мы все нуждаемся в позитивных убеждениях, дающих нам энергию и видение возможностей в жизни. В то время как негативные убеждения отнимают у вас силы и возможности. Ниже я привел список убеждений, которые реально повышают ваш потенциал.

В своей деятельности постарайтесь руководствоваться следующими убеждениями:

- *Я сам создаю свою реальность.*
- *Мое поведение зависит от моих убеждений.*
- *Мои убеждения не всегда верны.*
- *Нет неудач, есть опыт обратной связи.*
- *Лучше иметь выбор, чем один вариант.*
- *Я могу делать больше, чем обычно.*
- *Все мои действия имеют цель.*
- *Знать и использовать свои ресурсы.*
- *Использовать ресурсы других людей.*

Резюме.

Как перепрограммировать наш мозг на полезные для нас убеждения, которые будут повышать наш потенциал.

Предлагаю несколько вариантов работы с убеждениями:

1. **Голоса поддержки**, эмоционально, максимально уверенно проговаривать эти убеждения. Вешать листки с надписями этих убеждений над рабочим столом.
2. **Просмотр фильма**, видеть во всех деталях реализацию этих убеждений на практике, а вы – герой этого фильма.
3. **Находить примеры** нужного вам поведения других людей и руководствоваться им и в своей жизни.

Глава 5

Почему нужна программа «Апгрейд»?

Интерфейс головного мозга.

Какие проблемы встречаются у людей, тренирующих личную эффективность? Мой 30-й опыт бизнес-тренера, коуча и консультанта показывает следующее. Я их называю: сбившись с курса, потеряли драйв, энергию движения.

1. Потеря видения ключевых целей. Я таких людей называю сбившимися с курса, потерявшими свой компас и карту. Постоянная инерция рутины отвлекает внимание от главных, ключевых целей. Люди поставили себе цели в конце прошлого года или в начале следующего года. Прошло некоторое время и люди забыли о них. Они очнулись в конце года, а цели не достигнуты, нужные результаты не получены. Год пролетел, а люди остались на том же уровне. Постановка целей важна, но менее важно держать цели в фокусе нашего внимания, чтобы они с уровня сознания перешли на уровень подсознания.

2. Потеря фокуса внимания на приоритетных задачах. Люди не могут длительное время фокусироваться на выполняемых задачах. Уровень концентрации внимания, изначально низкий. При постоянных отвлечениях снижается еще больше. Поэтому люди или своевременно не выполняют задачи или выполняют их с ошибками.

Все говорят, что надо сконцентрироваться, удерживать фокус внимания, но никто не говорит, как.

3. Потеря веры в себя, в свои возможности достижения цели, потеря боевого духа, что случается после ряда неудач. В этих случаях я говорю о потере энергии, «разрядился аккумулятор»

4. Снижение уровня силы воли, самоконтроля, терпения. Человек выполняет работу, только заставляя себя, или вообще перестает выполнять нужные задачи, не доводит их до конца. Иногда это сочетается с потерей активности, энергии.

Как мы можем решить перечисленные выше проблемы. Только тренировкой нейронных сетей головного мозга, зная, что мозг постоянно развивается. Для этой цели я разработал специальную программу прошивки и перепрошивки мозговых программ: отвечающих за концентрацию внимания, управления уверенностью, решимостью, фиксации на постоянном видении жизненных ключевых целей.

Программа «Апгрейд» включает в себя четыре модуля:

1. Тренировка фокуса внимания, концентрации внимания.
2. Повышение уровня веры в себя и самооценки.
3. Тренировка видения ключевых целей.
4. Тренировка силы воли.

Модуль 1. Упражнения на концентрацию внимания.

Практически каждый свой тренинг я начинаю с тренировки концентрации внимания у его участников. К сожалению, как мой личный опыт, так и опыт других тренеров, показывает, что многие люди с трудом усваивают информацию даже на самых лучших тренингах. И одна из основных причин – недостаток концентрации внимания.

Вспомните, в школе учителя, не переставая, твердят: «Соберись! Будь внимателен! Сконцентрируйся!». Однако при этом не дают ни единого приема, который помог бы натренировать внимательность. Но школьники не виноваты – их попросту не научили концентрации внимания.

Люди вырастают, но с собственным вниманием по-прежнему работать не умеют. Я сотню раз убеждался, что именно несобранность стоит за многочисленными ДТП и травмами на производстве, на рабочем месте и даже дома. Неудивительно, что в гололед масса людей ломает себе руки-ноги. Заглянем в голову очередной жертве обледеневшей дороги. Человек расконцентрирован: он думает, о чем угодно – о доме, о работе, о проезжающем мимо транспорте, но только не о том, куда ему в следующую секунду поставить ногу. Так чего удивляться, что травмы так часты?

Похожая ситуация имеет место при бытовом травматизме: иные «счастливчики» постоянно роняют посуду, режутся, обжигаются, забывают сумки и дипломаты на работе или в транспорте. То же самое порой происходит и во время деловых переговоров.

Невнимательный переговорщик пропускает важную информацию, не успевает вовремя привести нужные аргументы, не способен проанализировать ситуацию и сделать хотя бы краткосрочный прогноз. Даже в элементарной забывчивости, плохой памяти, нередко бывает, виновна все та же слабая концентрация внимания. Именно из-за проблем с концентрацией внимания люди не доводят до донца актуальные проекты, не могут в срок закончить задачи. Держать в фокусе своего внимания ключевые цели.

Чтобы добиться успеха в жизни, следует научиться управлять своим вниманием. Вот основные составляющие способности концентрироваться:

- умение удерживать внимание на одном конкретном объекте;
- умение на время забыть обо всем, кроме этого объекта, и не пускать в голову посторонние мысли, эмоции и образы;
- умение удерживать внимание на объекте в течение длительного времени;
- умение при необходимости быстро переключать внимание с одного объекта (дела) на другой.

Всему этому я обучаю на своих тренингах. Как заставить себя сконцентрироваться?

Здесь помогут несколько несложных вещей:

- мышечное расслабление;
- медленное ритмичное дыхание;
- внутреннее успокоение;
- терпение (основанное на отслеживании и абстрагировании от бесконечного потока мыслей в голове);
- удерживание конкретного образа перед мысленным взором.

Приведенные ниже техника рассчитана как раз на отработку все вышеприведенных навыков. Начинаям советуем, прежде всего, научиться сосредотачиваться на определенном предмете при помощи следующего упражнения, несложного и эффективного.

Техника «Концентрация внимания»

Слайд 1. Закройте глаза. Пусть перед вашим внутренним взором предстанет самый красивый морской пейзаж, который вы когда-либо видели. На море штиль. Солнце медленно и плавно опускается за горизонт. Легкая волна накатывает на берег, оставляя мокрый след на песке. Вдох – волна плавно накатывает на песок, выдох – волна так же плавно уходит. Что может быть естественнее ритма морского прибоя? На гладкой поверхности воды надпись «Концентрация внимания» Пять минут созерцания слайда. При отвлечении внимания, повторяете фразу: «Концентрация внимания»

Для разнообразия можно использовать следующие слайды.

«Лунная дорожка»

Слайд 2. Ночь, лето, штиль на море. На небе появляется полная луна. Ее холодный свет отражается на поверхности воды. На яркой лунной дорожке вы видите отчетливую надпись: «Концентрация внимания».

И с каждым вдохом и выдохом ярче и ярче становится луч вашего внимания на ровной поверхности сознания. Все остальное – в непроглядной тьме. Вы полностью собрались, сконцентрировались только на лунной дорожке и надписи.

Слайд 3. Вы видите перед собой гладкую заснеженную равнину. Ее освещает лунный свет вашего внимания. Перед вами – чистый белый снег до горизонта, как белый лист бумаги, на котором проявляются огромные буквы: «К О Н Ц Е Н Т Р А Ц И Я В Н И М А Н И Я». В вашей душе покой и пустота...

Как напоминание о необходимости тренировки концентрации внимания вы можете на стене над рабочим столом повесить мишень.

Кстати, эта техника позволила значительно улучшить память многим сотням студентов при изучении иностранного языка или подготовки к экзаменам. Один из учеников, овладев этой методикой, смог с первого раза запомнить имена тридцати человек, проходивших тренинг вместе с ним. Другой быстро выучил иностранный язык, третий легко сдал экзамен на вождение автомобиля, хотя до этого с вождением у него были проблемы. Подумайте: и вам концентрация внимания и умение идти к цели может здорово пригодиться. Дерзайте!

Резюме.

Программа: «Апгрейд» поможет вам легче и быстрее достигать своих целей.

Глава 6

Управление самокодированием

Второй модуль. Упражнение «Повышение уверенности в себе»

Уверенность в себе – одно из самых интересных свойств человеческой психики. Но, надо сказать, эта тема еще очень мало разработана в психиатрии, психотерапии или психологии. Разные люди вкладывают в слово «уверенность» совершенно разный смысл. Поэтому на моих тренингах аудитории, прежде всего, предлагают определить, что же все-таки такое эта пресловутая «уверенность». Можно выделить три ключевых определения:

- «Уверенность в себе – это вера в то, что в нас есть нечто большее, чем мы о себе знаем». У каждого имеется скрытый потенциал! Подумайте, ведь когда-то вы даже ходить не умели! А теперь? Было время, когда вы не могли читать и писать, не умели плавать или водить машину. Все это вы постепенно освоили. Ведь человек – существо обучаемое. Причем обучаемое достаточно быстро. Если вы чего-то не способны сделать сейчас, это вовсе не значит, что так будет всю жизнь. Вот почему, прежде чем накачивать своих учеников уверенностью, Игорь Вагин предлагает им написать пять доказательств вышеприведенной фразы – опираясь на собственный потенциал.

- «Уверенность в себе – это вера в то, что в трудной ситуации на себя можно положиться». У всех нас не раз в жизни бывали сложные моменты. Иногда мы могли рассчитывать только на себя, иногда – еще и на помощь окружающих. И все же нет человека, который хоть раз не был бы вынужден действовать по примеру барона Мюнхгаузена: собственноручно вытягивать себя за волосы из болота. Поэтому на тренингах участников также просят описать пять случаев того, как они сами себе помогали.

- «Уверенность в себе зависит от ответа на вопрос: кто ты в этом мире – эксклюзив или посредственность?». Действительно, кто вы – выскочка или «человек из стада»?

Прежде чем переходить к упражнениям на развитие уверенности, необходимо провести своеобразную диагностику: насколько лично вы уверены в себе. Необходимо разобраться как часто и какие признаки уверенности или неуверенности у вас присутствуют. Закройте глаза, представьте самого себя в зеркале, оцените, насколько баллов (от 1 до 10 баллов) вы выглядите уверенно? Норма 8–9 баллов.

Техника 1. «Зеркало для героя». Вам нужно увидеть себя в большом зеркале во всю стену. Вы – уверенный в себе человек! Память подсказывает вам три ярких события вашего прошлого, когда вы были "на коне", когда вы были героем собственной жизни. Вспомните звуки, образы, запахи, сопровождавшие тогда ваше чувство уверенности. Ваш внутренний голос прорвался наружу: "Я верю в себя! Я уверен в себе!". Видеть себя стоящим в уверенной позе, с улыбкой на лице, уверенным взглядом, приподнятым подбородком.

На вас одета одежда уверенности. Какая одежда ассоциируется у вас с состоянием уверенности, высокой самооценки? Строгий деловой костюм, спортивная одежда или что-то еще? Справа и слева от вас стоят люди, которые реально повышают вашу уверенность в себе. Это ваша команда поддержки, которая состоит из ваших родственников, друзей, коллег, знакомых, учителей.

Каков цвет вашей уверенности? Наполните себя этим цветом. Создайте вокруг себя облако цвета уверенности. Какая музыка ассоциируется с уверенностью: джаз, рок, реп, классика, народная музыка? Добавьте к вашему образу музыку уверенности и запахи уверенности. Постарайтесь увидеть символы, образ вашей уверенности и слейтесь с ним. Представьте

огромную надпись золочеными буквами на базальте: "Я уверен в себе!". Увидьте огромный зал. Вы стоите на сцене, и вам аплодируют десятки тысяч человек. Под конец глубоко вдохните и откройте глаза.

Техника 2. «Ваш герой». Постарайтесь войти в роль того человека, которым вы восхищались или восхищаетесь теперь. Можно вспомнить книжных героев или героев кинофильмов. Можно создать сводный образ идеального героя – такого, каким бы вы хотели быть в жизни. Представьте его ярко, вживитесь в его характер, привычки. Наконец, слейтесь с ним воедино! Представьте, что, уснув ночью, вы утром проснулись уже в образе этого, на сто процентов уверенного в себе человека. С этим убеждением следует прожить три следующих дня, на самом деле ощущая себя собственным героем.

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.