

Константин Бакшт



Вкус ЖИЗНИ

как

достигать успеха,
финансовой свободы
и управлять своей
судьбой



Константин Александрович Бакшт Вкус жизни. Как достигать успеха, финансовой свободы и управлять своей судьбой

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=584945

*Бакшт К. А. Вкус жизни: как достигать успеха, финансовой свободы и управлять своей судьбой: Питер; Санкт-Петербург; 2011
ISBN 978-5-4237-0024-9*

Аннотация

Сберегать и откладывать деньги, чтобы накопить себе на пенсию, – разве это достойная цель? Достойная цель – достичь пожизненной финансовой обеспеченности мирового уровня. И оставить своим детям достаточно для того, чтобы они ни в чем не нуждались – где бы они ни пожелали жить! Хотите ли Вы устраивать себе отпуск каждый месяц? Иметь возможность и необходимое количество средств для этого? И чтобы Ваша работа / бизнес / любимые дела не страдали, а только выигрывали? Хотите ли Вы, чтобы работа не заменяла Вам жизнь? Чтобы Вы успевали и работать, и отдыхать, и проводить время с семьей, и общаться с друзьями? Хотите ли Вы, чтобы в любой точке земного шара многие относились к Вам с уважением, а некоторые – как к полубогу? Хотите получить все это уже сейчас?

Мгновенно не получится – потребуется несколько лет. Но не к глубокой старости, а тогда, когда Вы сможете насладиться всем по полной! Да, не поздно начинать и в 60 лет, и в 50... А как хорошо начать в 20! Все это реально. Никакой мистики. В книге приведены только практические, конкретные, работающие технологии. Берите, читайте, делайте! THE WORLD IS YOURS – МИР ПРИНАДЛЕЖИТ ТЕБЕ!

Содержание

Введение	5
Зачем люди делают карьеру и зарабатывают деньги?	17
Управление временем и личными финансами: чему не учат в школе	23
Глава 1	31
Откуда берутся жизненные цели?	31
Сферы постановки жизненных целей	55
Декларация жизненных целей	61
Базовая технология достижения целей.	75
Планирование	
Исторические примеры	80
Глава 2	85
Письмо Сенеки к Луцилию	85
Конец ознакомительного фрагмента.	87

Константин Александрович Бакшт

Вкус жизни: как достигать успеха, финансовой свободы и управлять своей судьбой

Посвящается тем, кто помог мне вступить на путь инвестиций и финансовой свободы. И поддерживает меня на этом пути советом и личным примером.

Владимиру Глейзеру, Константину Прянишникову, Сергею Береде, Михаилу Захарову и Михаилу Лапушкину.

А также моей семье – маме, Лене, Саши, Мише, Денису и Маше.

Введение

Жить – хорошо, а хорошо жить – еще лучше. Я же скажу, что самое лучшее – **жить в кайф!**

Это выражение я понимаю широко. Вести растительный

образ жизни – не по мне. Есть свои плюсы и в работе, и в самореализации, и в общении с друзьями, и в активном отдыхе. Главное, чтобы всего в жизни было много – и все приносило удовольствие.

Хорошо заниматься любимым делом и получать кайф от работы или от своего бизнеса. Такая работа или такой бизнес – уже неплохая самореализация. Но зачем ограничиваться этим? Кто-то рисует картины и получает от этого удовольствие. Кто-то пишет книги, и ему это в кайф. Кто-то сочиняет музыку, или поет песни, или играет в рок-группе, и ему это в радость. А может, Вам больше нравятся экстремальные виды спорта, позволяющие ощутить прилив адреналина? Если они Вам в кайф, я только за!

Есть и такие вещи, которые важны каждому и без которых жизнь вряд ли можно назвать полной и по-настоящему счастливой. Хорошо, когда рядом есть близкие люди – друзья и приятели. Каждому хочется любить и быть любимым. Замечательно, когда у Вас крепкая семья. А дети – какое же это колоссальное удовольствие!

Мы живем в материальном мире – а значит, неплохо быть обеспеченным человеком. Чтобы у Вас не было проблем с тем, что необходимо постоянно зарабатывать себе на жизнь. Наоборот – чтобы деньги помогали Вам исполнять Ваши мечты, открывали Вам массу возможностей.

Вот тут и возникает странность. Надо сказать, что моя компания специализируется на построении системы продаж

на предприятиях и в организациях, работающих в России, СНГ и других странах мира. За последние годы я проанализировал деятельность нескольких тысяч таких предприятий. В основном из России, Украины, Беларуси, Молдовы, Казахстана, Узбекистана и Литвы.

Практически все ключевые проблемы и сложности в их работе похожи друг на друга как две капли воды. А главное, непонятно, *ради чего все это?* Смотришь на руководителей и собственников бизнеса – и поражаешься тому, что видишь. Они впахивают с утра до вечера, толком не видят ни родных, ни близких, ни семьи, ни детей. И каков результат? *Да никакого.* В лучшем случае их доходы растут. Но качество их жизни от этого не улучшается. Удовольствия от жизни они больше не получают, свободного времени остается все меньше. Годы проносятся один за другим, а что существенного случилось за прошедший год, непонятно. Постоянные перегрузки, нервы, стресс, подорванное здоровье – и закономерный финал. А возможность через каждые два-три года купить себе машину подороже и обставить квартиру новой мебелью... Если таков результат огромной проделанной работы и титанических усилий – это просто смешно!



И если столь прискорбное положение дел наблюдается у руководителей и собственников бизнеса, что же говорить об их подчиненных – обычных наемных сотрудниках? Работа от звонка до звонка. Кроме нее в жизни мало что происходит – только удается иногда вырваться куда-то на выходные. Зарплаты хватает в обрез на то, чтобы сводить концы с концами. Покупка телевизора с DVD-плеером – это уже событие. Ну хорошо, ради серьезных перспектив можно потерпеть и такую жизнь, и даже значительно более суровую. Но если перспектив нет, если такая жизнь продолжается из года в год – пять лет, десять, двадцать, тридцать? Ведь это же не жизнь, а *прозябание!*

Беда в том, что люди думают: чем больше у них денег – тем больше счастья и радости это принесет. Но не знают, зачем на самом деле нужны деньги! И обращаться с деньгами не

умеют, и об истинных возможностях денег не догадываются. Более того: продвинутые люди заботятся о том, чтобы повысить свой профессионализм, лучше работать или эффективнее вести свой бизнес. А о том, как *лучше жить*, даже не задумываются. А ведь этому тоже нужно учиться, постоянно тренироваться в умении и искусстве жить лучше, жить в кайф!

Большинство людей даже не забыли, каков вкус настоящей жизни, – они никогда не пробовали этого вкуса.

А ведь не так трудно понять, что значит жить в кайф. Как говорил Перикл Афинский о политиках: «Не многие способны быть политиками, но все могут оценивать их деяния».

Вы видите перед собой человека, живущего полной, насыщенной жизнью, в которой огромное количество разных интересных событий. Он много где был и многое повидал. Он живет в кайф, и сколько же удовольствия приносит ему его жизнь! И Вам хочется жить так же!

А почему нет?

Все это можно осуществить. Для начала, как Вы относитесь к тому, чтобы прожить... две-три жизни обычного человека? Бессмертия не обещаю, но две-три жизни вместо одной – это вполне реально. Дело не в чуде и не в волшебной палочке. А в том, чтобы благодаря эксклюзивным практическим технологиям управления временем ежедневно проживать два-три «обычных» дня. И не просто успевать делать

значительно больше дел, а вести более насыщенную жизнь, получать от нее больше кайфа.

Эти технологии описаны в двух главах этой книги: **«Жизненные цели»** и **«Управление временем»**. Чем Вы рискуете, если прочитаете эти две главы? Ничем: вряд ли это займет у Вас больше пары часов. Каков возможный выигрыш? Огромный: Вы сможете прожить в два-три раза больше, чем большинство людей! Ну что, готовы рискнуть?

Жить насыщенно – это еще не все. Если Вы вынуждены тратить основную часть времени (за вычетом времени на сон) на то, чтобы зарабатывать себе на пропитание, – вряд ли Вас можно назвать свободным человеком! Чтобы жить максимально полной жизнью, совершенно необходимо достичь финансовой свободы.

Ни успешная карьера, ни бизнес сами по себе не являются средством достижения финансовой свободы. Как работая по найму, так и активно управляя собственной компанией, Вы должны уделять значительное время и силы, чтобы зарабатывать деньги. Если Вы не захотите – или не сможете – тратить время и силы, чтобы работать и зарабатывать, Ваш источник доходов сразу же иссякнет. А ведь расходы никуда не денутся!

Единственный способ приобрести финансовую свободу заключается в том, чтобы создать инвестиции, обеспечивающие Вам пассивный доход. То есть инвестиции, которые приносят доход без затрат Вашего времени и Ваших сил. В

главах «**Азбука денег: управление личным кошельком**» и «**Инвестиции и финансовая свобода**» мы обсудим, как управлять личными финансами и заниматься инвестициями вплоть до достижения финансовой свободы.

Все, о чем я пишу в книге, основано на моем собственном опыте. А также на опыте людей, жизнь которых я мог наблюдать достаточно близко, – моих друзей и знакомых (а их у меня немало).

Я – убежденный сторонник того, что сделать жизнь лучше, насыщенной и интересней позволяют *эффективные практические технологии*. Преимущество технологичного подхода заключается в том, что благодаря применению эффективных технологий можно обеспечить *гарантированный результат*. Гарантия в том, что данная технология приносит нужные результаты очень многим людям, применяющим ее. Если Вы будете делать то же, что и они, – получите примерно такой же результат, как и они. Эти люди когда-то самостоятельно, методом проб и ошибок научились использовать данную технологию. Значит, и Вы сможете. Если же у Вас что-то не будет получаться, обратитесь за советом к тем, кто уже освоил эту технологию и успешно ее применяет. Они подскажут, что Вы делаете не так. И что нужно изменить, чтобы получить нужный результат.

Я не старик, умудренный жизнью. Однако я кое-что успел в жизни. Успешный бизнес, определенная известность и репутация, пожизненная финансовая обеспеченность... А ко-

гда я покину этот мир, будет что передать по наследству детям. Сейчас, когда я пишу данную книгу, мне 37 лет. Уже сегодня я мог бы оставить работу и жить, ни в чем особо не нуждаясь, обеспечивая своей семье достойный уровень жизни. Причем не обязательно в России – практически в любой стране мира. Но я работаю, управляю собственным бизнесом, потому что занимаюсь любимым делом. И мне это в кайф! Зато и отдыхаю за рубежом каждый месяц. И Вы сможете жить так же, если воспользуетесь технологиями из этой книги.

Практические технологии, о которых я рассказываю, работают у меня и многих моих знакомых. И приносят явные, весьма ощутимые положительные результаты. Прочитайте эту книгу и решите сами, что Вас заинтересовало и что Вы готовы опробовать. Начните с того, с чем Вы согласны и во что верите. Если получите позитивные результаты, возможно, вернетесь к данной книге и попробуете что-нибудь еще.

Как еще можно улучшить жизнь? Что еще мы обсудим в книге?

☀ Все мы люди, и для счастья нам нужны простые вещи: любовь, нежность, забота, теплые отношения в семье, с родными и близкими. Вряд ли Вы станете со мной спорить: человек, в жизни которого все это есть, значительно более счастлив, чем тот, кто всего этого лишен. Кажется, что семейные и личные отношения – такая тонкая сфера... Но это только так кажется! В сфере личных отношений человек с

активной жизненной позицией быстрее и вернее сможет создать свое счастье, чем тот, кто сидит и ждет у моря погоды. Здесь существует ряд принципов, которые стоит соблюдать – или не нарушать – чтобы не напрашиваться на неприятности. И есть конкретные практические технологии, которые существенно помогают в достижении успеха. Об этих принципах и эффективных практических технологиях мы поговорим в разделе **«Успех в личной жизни: без этого Вы не будете счастливы!»**.

☀ Мир велик и многообразен. Он предоставляет Вам гораздо больше возможностей, гораздо больше всего интересного и замечательного, чем может обеспечить один-единственный город, в котором Вы живете. Путешествия чрезвычайно расширяют кругозор и позволяют взглянуть другими глазами на собственную жизнь и работу. А главное – от путешествий можно получать огромное удовольствие! В главе **«Кайф по всему миру: отдых и путешествия»** я поделюсь своим опытом путешествий как по России, так и за рубежом. Надеюсь, эта информация поможет Вам при планировании поездок.

☀ В главе **«Война за вес»** я расскажу еще об одной полезной практической технологии, в применении которой имею немалый опыт. Речь идет о похудении. Если у Вас отличный обмен веществ и лишний вес – не Ваша проблема, поздравляю! Но, если у Вас есть избыточный вес, существует только один достойный путь – поставить цель, приложить направ-

ленные усилия и избавиться от лишних килограммов. Это единственный способ, благодаря которому Вы можете резко повысить качество жизни уже в ближайшие месяцы. И, что еще более важно, не допустить, чтобы проблемы из-за избыточного веса подорвали Ваше здоровье и сократили Вашу жизнь на несколько лет. Если Ваша цель – вести полную и насыщенную жизнь и наслаждаться ею как можно дольше, другого пути нет!

Вы можете спросить, на основании чего я делаю те или иные выводы. Разве я эксперт во всех вопросах, о которых пишу? Почему Вы должны доверять моему суждению?

Конечно же, я не претендую на то, что мои субъективные мнения и мой опыт – истина в последней инстанции! Мне сразу вспоминается обращение к читателю, с которого Монтень начинает свои «Опыты».

Это искренняя книга, читатель. Она с самого начала предуведомляет тебя, что я не ставил себе никаких иных целей, кроме семейных и частных. Я нисколько не помышлял ни о твоей пользе, ни о своей славе. Силы мои недостаточны для подобной задачи. <...> Если бы я писал эту книгу, чтобы снискать благоволение света, я бы принарядился и показал себя в полном параде. Но я хочу, чтобы меня видели в моем простом, естественном и обыденном виде, непринужденным и безыскусственным, ибо я рисую не кого-либо, а себя самого. Мои недостатки предстанут здесь как живые, и весь облик мой таким, каков

он в действительности, насколько, разумеется, это совместимо с моим уважением к публике. Если бы я жил между тех племен, которые, как говорят, и по сей час еще наслаждаются сладостной свободой изначальных законов природы, уверяю тебя, читатель, я с величайшей охотой нарисовал бы себя во весь рост, и притом нагишом. Таким образом, содержание моей книги – я сам, а это отнюдь не причина, чтобы ты отдавал свой досуг предмету столь легковесному и ничтожному. Прощай же!

Мишель Монтень «Опыты»

Я далек от мысли, что достиг многого. Я еще молод, и, надеюсь, впереди у меня больше, чем в прошлом. Но я точно знаю: очень немногие даже к концу жизни достигают того, что у меня есть уже сейчас.

То, чего я достиг, не связано с удачей, везением или благоприятными условиями на старте. Это результат целенаправленной работы над собой и улучшением своей жизни – работы, которая ведется на основе технологичного подхода. А значит, каждый может применить те же технологии и добиться схожего результата. Я человек: я неидеален, несовершенен и ленив. И раз эти технологии обеспечивают результат мне, значит, обеспечат и Вам. А с какой из них начинать, что Вам ближе и понятней и самое главное – ради каких целей Вы хотите все это использовать, – это уже решать Вам.

Перед тем как продолжить, хочу обратиться к Вам с важной просьбой.

Прошу Вас положить рядом с собой калькулятор, карандаш и ластик. Если у Вас под рукой будет любимая записная книжка, это тоже не повредит.

Всегда держите их наготове, когда читаете книгу. В процессе чтения нам с Вами потребуется время от времени записывать разные полезные вещи или делать важные расчеты.

Зачем люди делают карьеру и зарабатывают деньги?

Как Вы зарабатываете на жизнь? Возможно, Вы работаете и делаете карьеру. Или владеете собственным бизнесом, который, как я надеюсь, активно развиваете. В любом случае работа играет важную роль в Вашей жизни. Или даже главную. Если Вы настоящий карьерист, вполне возможно, что работа отнимает почти все Ваше время. На втором месте идет сон. И уж на третьем – все остальное. Ради чего Вы так напрягаетесь? Причин много. И важнейшая из них – *деньги*.

Вот тут-то и начинается самое интересное. Чем пристальнее всматриваешься в развитие корпоративной карьеры и процесс зарабатывания денег, тем больше удивляет результат. Мне искренне смешно наблюдать за крысиными бегами корпорашек. Они из кожи вон лезут, чтобы продвинуться по карьерной лестнице и увеличить свой доход. Беда в том, что, как бы их доход ни увеличивался, их реальное финансовое положение не меняется. К концу каждого месяца они становятся нищими. Или еще того хуже – *должниками*: их финансовое положение ниже нуля.

Манифест российских корпорашек – книга «Dухless» Минаява – описывает сладкую мечту большинства из них. Главный герой работает на руководящей должности в российском представительстве иностранной компании. Его оклад –

30 000 евро в месяц «белыми». Понятно, что для большинства российских карьеристов эта мечта несбыточна. А теперь посмотрим, чего достиг герой книги в финансовом отношении, если оценивать его положение *реально*. Когда ему предлагают инвестировать в новый проект, оказывается, что он скопил на черный день \$75 000. Это составляет меньше 14% его дохода за *один* год. При этом, судя по книге, он не первый год работает на своем хлебном месте. Да и раньше он делал карьеру и «рубил бабло».

Прямо скажем, результат не выдающийся. И все же это не худший пример для других корпорашек. При таком доходе у него могло не быть даже этой заначки. Именно так обстоят дела более чем у половины российских корпорашек. Или при таком доходе у него могли быть долги в сотенку-другую тысяч долларов. Именно так обстоят дела еще у 10–15% жителей России. Разумеется, их долги не столь велики, поскольку и доходы значительно ниже. В общем, долги пропорциональны доходам, а результат один – финансовая яма.

Суть проблемы в том, что почти все работоспособное население страны считает: чтобы стать более обеспеченным, нужно больше зарабатывать. **А это совсем не так.** Не так уж важно, сколько Вы зарабатываете. Важно, как Вы расходуете эти деньги, сколько у Вас остается и как Вы ими распорядитесь дальше. Говорят, что всех людей можно разделить на три категории, исходя из их отношения к деньгам.

☼ Те, кто относится к первой категории, стабильно тратят

меньше, чем зарабатывают. Эти люди из месяца в месяц и из года в год становятся более обеспеченными.

☼ Во вторую категорию входят те, кто тратит столько же, сколько зарабатывает. Эти люди к концу каждого месяца оказываются нищими.

☼ К третьей категории относятся те, кто постоянно пытается тратить больше, чем зарабатывает. Их финансовая стратегия строится по принципу «занять у Петра, чтобы отдать Павлу».

От доходов человека не зависит, в какую категорию он попадает. Если изъять деньги у всего населения страны, поделить поровну и отдать каждому его долю, уже через несколько дней финансовое разграничение вновь проявится в полную силу. При этом те, кто и раньше был более обеспеченным, вновь станут более обеспеченными. А те, кто сидел в долгах, вновь окажутся в долгах. Вы полагаете, это чисто теоретический эксперимент? И на практике его провести невозможно? А вот и нет! В точности такое мероприятие осуществили в Западной Германии после Второй мировой войны при введении новой валюты. И практика блестяще подтвердила теорию.

Давайте наконец определим, что такое обеспеченность и какого человека можно считать обеспеченным. Один мой пожилой, много и успешно поживший знакомый дал следующее определение.

Я – обеспеченный человек. За свою жизнь я

своих денег не потрачу.

Есть и более строгое определение (впрочем, вполне равносильное предыдущему).

Ваша обеспеченность определяется сроком, в течение которого Вы (Ваша семья) можете поддерживать привычный Вам образ жизни, не тратя своего времени и сил на зарабатывание денег и не продавая принадлежащего Вам имущества.

Таким образом, обеспеченность измеряется во времени, а не в деньгах. И действительно, так и есть! Все хорошо, пока Вы работаете и получаете деньги. А если Вы уволились? Или у Вашего бизнеса возникли проблемы? Или Вы заболели? Попали в аварию? Наконец, просто уехали отдыхать с семьей на длительный срок?

Вопрос: как долго Вы могли бы прожить на имеющиеся у Вас деньги при отсутствии дальнейших заработков?
_____ месяцев.

Сейчас же, немедленно рассчитайте размер Вашей обеспеченности. Делается это так: сначала прикиньте, какая сумма Вам ежемесячно необходима для поддержания скромной, но достойной жизни (или для поддержания аналогичного образа жизни Вашей семьи, если Вы ведете хозяйство не в одиночку). Потом возьмите сумму Ваших сбережений (плюс инвестиции, если они у Вас имеются) и разделите ее на сумму ежемесячных расходов. Получившуюся цифру

(в месяцах) впишите в свою любимую записную книжку с указанием даты, когда Вы сделали расчет.

Если сбережений у Вас нет, одни долги – результат должен получиться отрицательным. В этом случае Вы – **махровый растратчик**.

Если после расчетов Ваша обеспеченность составит от нуля до трех месяцев, Вы, во всяком случае, в большой компании. Такова финансовая обеспеченность примерно у 75% жителей России. Причем у большинства из них финансовая обеспеченность **не превышает одного месяца**.

Если Ваша обеспеченность составляет больше трех месяцев – уже неплохо.

Наконец, если Ваша обеспеченность превышает один год – Вы входите в элитную, наиболее обеспеченную часть населения России, к которой относится менее 5% ее жителей.

Основная цель управления личными финансами – достижение неограниченной обеспеченности.

Достижение этой цели упрощенно можно разбить на три этапа:

- ☼ определение личных финансовых целей;
- ☼ управление личными финансами, включая аккумуляцию денег для инвестиций;
- ☼ инвестиции.

Обратите внимание: даже если Вы из года в год зарабатываете больше, чем тратите, это совершенно не гарантирует,

что Вы когда-нибудь станете обеспеченным человеком. Для этого обязательно нужно *инвестировать* часть заработанных денег. И в перспективе достичь того, чтобы доход от инвестиций ежемесячно превышал сумму, которая необходима каждый месяц для обеспечения достойной жизни Вашей семьи. Ваша конечная цель – заработать и инвестировать достаточно, чтобы навсегда освободиться от власти денег – достичь *финансовой свободы*. Более подробно мы обсудим эти вопросы далее – в главах «**Азбука денег: управление личным кошельком**» и «**Инвестиции и финансовая свобода**».

Важнейший же вывод заключается в том, что деньги – *средство, а не цель*. Сами по себе деньги целью быть не могут.

Каковы же тогда наши истинные цели?

Управление временем и личными финансами: чему не учат в школе

Когда долго и серьезно занимаешься самообразованием, неизбежно задаешь себе вопрос: как много на самом деле дала тебе традиционная система образования?

Безусловно, отечественная система школьного и высшего образования имеет свои плюсы. Так, Барак Обама в своей книге «Дерзость надежды» беспокоится о том, что система образования США готовит слишком много юристов и слишком мало инженеров. У нас же еще при Советском Союзе подготовка технической интеллигенции была поставлена на высокий уровень. И до сих пор, если кто-то хочет серьезно изучать математику и физику, в России у него безусловно есть все возможности для этого.

Однако мир вокруг нас меняется, и меняется быстро. Многих проблем, которые сегодня стоят перед каждым человеком и каждой семьей, во времена наших родителей и их родителей просто не существовало.

В Советском Союзе достаточно было получить одну профессию – при этом токари и фрезеровщики могли зарабатывать больше, чем инженеры-проектировщики и АСУ-шники. Потом можно было один раз устроиться на работу, часто по распределению. После этого большинство людей всю свою трудовую жизнь посвящали одной изначально выбран-

ной профессии. А многие работали всю жизнь на одном и том же предприятии, может быть, раз-другой перейдя в другой цех или отдел. С деньгами тоже особых проблем не возникало. Точнее, проблема была одна – их постоянно не хватало. С голода никто не умирал, но вот на что-то большее средств не было практически ни у кого. Чуть лучше зарабатывала семья или чуть хуже – все равно незадолго до получения денег не оставалось. Приходилось залезать в долги, чтобы купить еду. Серьезное по тем временам приобретение, например телевизор, удавалось совершить далеко не каждый год. Сначала деньги копились. Потом занимались недостающие. Потом еще длительное время отдавались долги. А большинство семей вообще не могли позволить себе ничего подобного.

Проблема заключалась не только в том, чтобы заработать деньги, но и в том, чтобы купить на них что-то ценное. Дефицитом являлось, например, нормальное мясо или хорошая колбаса. Понятно, что на рынке или в магазинах потребительской операции выбор был пошире. Но и цены там были в несколько раз выше, чем в государственных магазинах.

Сейчас все изменилось к лучшему, и возможностей вокруг стало явно больше. Однако новая жизнь накладывает на нас дополнительную ответственность. В старой системе человек вставал на отведенное ему место и мог находиться на этом месте до самой смерти. Вопрос с работой был решен. С пропитанием – решен. На что-либо, кроме еды, денег прак-

тически не оставалось. Фактически вся жизнь была наполнена борьбой за элементарное выживание. Плюс – в лучшем случае – стремлением к тому, чтобы поднять детей на ноги.

Сегодня все зависит от того, как Вы сами выстроите свою жизнь. Получить от нее можно значительно больше, чем раньше. И для этого не обязательно иметь родителей со связями или состоять в коммунистической партии. Но и гарантий – никаких. Государство не будет заботиться о Вашем трудоустройстве. А возможности родных и близких, которые хотели бы Вам помочь, часто весьма ограничены.

Самая большая разница в том, что в Советском Союзе человек в значительной степени был частью системы, которая обеспечивала некоторый минимум практически всем. Но в дальнейшем сделать шаг вправо или влево от накатанной колеи было крайне тяжело.

А в нынешних условиях Вы должны заботиться о себе сами. Самостоятельно организовывать свою жизнь, зарабатывать деньги. Создавать и использовать различные возможности для того, чтобы жить лучше. От того, как Вы с этим справитесь, зависит, какой результат Вы получите.

Именно этому нас с Вами не учат ни в школе, ни в вузе. Споры нет, каждый должен уметь читать, писать и считать. Но как только человек научился этому, важнейшими становятся два умения – управление собственным временем и управление личными финансами.

Даже если Вы отдадите своего ребенка в частную шко-

ду или школу с усиленной подготовкой по каким-либо предметам, чем такое учебное заведение будет отличаться от школ времен Советского Союза? Скорее всего, там окажется углубленное изучение английского. Что очень хорошо и правильно, учитывая глобализацию мировой экономики. (Многие родители заинтересованы, чтобы их дети были в большей степени гражданами мира, чем жителями «совка», который, к сожалению, очень сильно въелся даже в мое поколение, не говоря уж о людях старшего возраста.) Еще будет множество разных кружков и спортивных секций. Возможен продленный день, обеспечивающий отдых, групповые занятия и выполнение домашних заданий до 18:00, что очень удобно для работающих родителей. Вот, в общем, и все новшества!

Об обучении в школе управлению временем или управлению личными финансами речи даже не идет. И это не только российская проблема. То же самое происходит и в Европе, и в Штатах. Об этом не устают говорить ведущие мировые пропагандисты стремления к финансовой свободе и финансовой независимости. Такие как Роберт Кийосаки в США и Бодо Шефер в Германии. Почему мы все думаем об одном и том же? Потому что *уже* прошли путь к достижению финансовой независимости. И потому что очень хорошо понимаем, насколько нам помогли бы информация и навыки в этом вопросе, если бы они были получены нами в молодом возрасте. Вместо этого мы до всего доходили методом проб и ошибок.

Барак Обама хотел бы, чтобы система образования США готовила больше инженеров. А Роберт Кийосаки, наверное, сказал бы, что это стремление способно улучшить систему образования вчерашнего дня, а не создать систему образования будущего. Ставить перед собой жизненные цели, планомерно достигать их и эффективно распоряжаться своим временем одинаково важно и необходимо и для инженера, и для юриста, и для дантиста, и для пилота, и для фермера!

Не проедать все заработанное, а откладывать часть. Инвестировать средства с целью обеспечить большую финансовую стабильность своей семье и лучшее будущее своим детям. Это тем более важно для всех и каждого. Человек, вынужденный основную часть времени проводить на нелюбимой работе, чтобы хоть как-то заработать деньги, – наглядное свидетельство того, что в этой жизни еще многое следует улучшить! Полбеды, если он находится в таком положении временно – откладывает часть заработанного и повышает свою квалификацию, чтобы потом перейти на другую работу, интересную и высокооплачиваемую. Но если он ничего не хочет менять и даже не видит таких перспектив, жизнь его паршива. И никогда не станет лучше, потому что сам человек ничего для этого не делает. Вот настоящая беда!

Разве умение управлять своим временем и своими финансами – сокровенное знание, которое должно быть доступно только избранным? Кому станет хуже от того, что инженер кроме рабочей текучки найдет время для проведения иссле-

дований? Если он напишет статьи для профессиональных изданий и запатентует новые изобретения? Кому станет хуже от того, что тот же инженер, или вечно загнанный юрист с почасовыми гонорарами, или врач найдет больше времени, чтобы провести его с семьей? Чаше будет ходить с родными в кино и театры или просто гулять по лесу? Плюс к этому сможет прочитать больше книг и чаще общаться с друзьями? И все это без ущерба как для работы, так и для профессионального развития? А ведь именно это – результат эффективно управления временем! Времени больше не становится, но в каждый день удастся вместить значительно больше дел и событий. Если у нас и у всех окружающих улучшится жизнь, разве хоть кому-то от этого станет хуже?

Если большинство взрослых людей, работающих (или ведущих собственный бизнес) и зарабатывающих деньги, будут откладывать и инвестировать часть этих денег, кому от этого станет хуже? У каждого прибавится уверенности в завтрашнем дне. Меньше останется тех, кто ради зарплаты горбатится на нелюбимой работе. Инвестиции пойдут на развитие инфраструктуры, фактически – на улучшение жизни. Один поток – в недвижимость: больше домов, коттеджей, дач, торговых и офисных центров. Другой – в бизнес: больше различных производств, торговых точек, продуктов, товаров и услуг, частных клиник и стоматологических кабинетов, школ и детских садов. Увеличение налогов от бизнеса положительно отразится на самых разных сферах: активизи-

руется дорожное строительство, повысятся пенсии. Начнутся улучшения в системах образования и здравоохранения, укрепление правоохранительных органов. Правда, тут многое зависит от того, сильно ли чиновники будут разворовывать бюджетные средства.

В любом случае, если окружающие люди живут лучше, то и мой уровень жизни от этого улучшается. А если из-за роста моих доходов и успешных инвестиций я и моя семья становимся более обеспеченными, это вообще супер!

Деньги – это еще не все. Благодаря эффективному управлению временем можно не только больше зарабатывать, но и лучше отдыхать. Больше времени проводить с близкими людьми. Больше заниматься различными хобби. Больше путешествовать. А увеличивающийся личный доход этому только поспособствует.

Таким образом, получается замкнутый круг: эффективное управление временем и эффективное управление личными финансами усиливают друг друга. Вместе они позволяют резко повысить качество нашей жизни и жизни наших близких.

Если школа уже позади и там нас этому никто не научил, остается только один, классический, путь: *самообразование*. Мы должны сами изучить, освоить и начать применять на практике технологии управления временем и личными финансами. Технологии, которые позволят резко поднять уровень жизни, сделать нашу жизнь и жизнь наших близких луч-

ше.

Много лет я осваивал данные технологии и учился их использовать. Постоянно применяя их на практике, я уже достиг вполне достойных результатов и теперь готов передать Вам мой практический опыт.

Приступим!

Глава 1

Жизненные цели

Откуда берутся жизненные цели?

Каждый, кто планомерно занимается самосовершенствованием, знает о важности постановки жизненных целей. Об этом написаны сотни книг, и в еще большем количестве книг об этом упоминается. И по большому счету везде рассказывается об одном и том же, а именно:

- ☀ важно продумывать жизненные цели, и еще важнее их записывать;

- ☀ только 12% жителей Соединенных Штатов Америки продумывают свои жизненные цели;

- ☀ в среднем эти 12% жителей гораздо более успешны, чем оставшиеся 88%;

- ☀ однако и среди этих 12% есть привилегированная часть. Это 3% жителей США, которые не только придумывают, но и *записывают* свои жизненные цели. Их средняя успешность многократно превосходит достижения оставшихся 9%, то есть тех, кто придумал свои цели, но не записал их (не говоря уж о 88% населения, которые даже не продумали свои жизненные цели);

☀ эффективнее всего формулировать свои записанные цели по технологии SMART;

☀ необходимо также визуализировать свои жизненные цели. Этой теме посвящены десятки книг: визуализируй жизненные цели, и вот он – гарантированный путь к успеху!

На деле все далеко не так просто и ясно. Например, я все-таки сомневаюсь, что визуализация жизненных целей – гарантированный путь к успеху. Как эта визуализация обычно осуществляется на практике? Какая-нибудь дама начитается книг по саморазвитию или пройдет тренинг личностного роста. Ее убедят, что главное – визуализировать свои жизненные цели и успех обеспечен! И вот наша дама вырезает из журналов картинки, делает коллаж со своими фотографиями и вешает его на стену. Посмотришь на такой коллаж – сразу видно, какие у нее примитивные желания. Она – рядом с крутым домом. Она – внутри крутого дома. Она – рядом с красивой тачкой. Она – под пальмами. При этом она обычно наклеивает на фотографию только свою голову, оставляя красивое тело, взятое со страницы журнала. Так визуализируется цель «У нее – красивое тело». При этом картинки «Она – в тренажерном зале» почему-то не наблюдаются. И вообще, судя по коллажу, все желания – сугубо материальные. И это неудивительно: визуализировать духовные цели не так-то просто.

Затем наша дама садится и ждет у моря погоды, надеясь, что теперь все ее мечты осуществляются. А что происходит в

действительности? К серьезным целям нужно двигаться планомерно, поэтапно. А дама надеется на чудо, вместо того чтобы один за другим делать необходимые шаги. Хочет ездить на «Феррари», а не заработала даже на «Оку». Хочет путешествовать по всему миру, а в английском ни бум-бум. Еще веселее, если она при этом живет в Урюпинске, работает бухгалтером-кассиром со средним доходом 6000 рублей в месяц и нет с нею рядом ни мужа, ни обеспеченного любовника. Хочет-то она всего и сразу. А идея о том, что *одинокие бухгалтеры-кассиры из Урюпинска с вероятностью, близкой к 100%, не ездят на «Феррари»*, просто не приходит ей в голову. В ее случае для начала неплохо было бы переехать в другой город – хотя бы в Волгоград – и устроиться там на работу. Еще лучше уехать в Москву. Какое там! Так и сидит, ожидая, когда «Феррари» и пальмы свалятся к ней на голову. Прямой посылкой от Господа Бога.

Но это еще цветочки. Поговорим о более серьезных вещах. Несложно догадаться, что в России процент людей, формулирующих и записывающих свои цели на бумаге, еще ниже, чем в США. Но почему же в Штатах до сих пор так мало людей, фиксирующих жизненные цели в письменном виде? Может быть, сейчас это делают уже не 3% населения, но и не 20%. Почему ситуация до сих пор настолько грустная? Ведь книги, в которых говорится о необходимости формулировать жизненные цели для достижения успеха, стали массово появляться в США еще в середине XX века. А к

концу столетия их было издано как минимум несколько тысяч. И ведь люди, записывающие свои жизненные цели, действительно значительно более успешны!

Если подумать, ничего странного в этом нет. Во-первых, не так много людей читает книги. Тем более книги по самосовершенствованию. Грамотность у нас почти 100%-ная, а читать – не читаем. Еще меньшая часть населения посещает семинары и тренинги (но как раз эти люди обычно и книги читают). Однако для многих из тех, кто все-таки читает книги по самосовершенствованию и даже, может быть, посещает семинары и тренинги, срабатывает известный принцип:

ЗНАТЬ – НЕ ОЗНАЧАЕТ ДЕЛАТЬ.

Вот и получается, что знает о том, насколько важно формулировать свои жизненные цели в письменном виде, гораздо меньше половины населения. А делает это лишь малая часть тех, кто знает.

Такова человеческая природа. Значительная часть населения знает, что здоровое питание – это важно. А тех, кто на самом деле придерживается здорового питания и считает калории, в несколько раз меньше. Значительная часть населения знает, как важно следить за своими зубами. И лишь немногие из этих «знатоков» приводят свои зубы в абсолютный порядок, после чего посещают стоматолога каждые полгода для плановой проверки. И так далее.

Знать необходимо. Вы вряд ли станете делать неизвестно что, к тому же не зная, зачем это нужно. Но знать – это толь-

ко первый шаг. Далее Вы должны *начать делать* то, что необходимо. И в большинстве случаев продолжать делать это из месяца в месяц и из года в год. А это еще сложнее. Лишь очень немногие люди способны заставить себя делать что-то новое. Других могут принудить внешние обстоятельства. Но у абсолютного большинства знания так никогда и не превращаются в действия.

Казалось бы, разве это так трудно – придумать свои жизненные цели и записать их? А потом переписать их в соответствии с технологией SMART, чтобы формулировки стали более действенными? *Да, это действительно трудно.* Вам очень повезет, если на каком-нибудь эффективном тренинге Вы выработаете этот навык и сможете взять вершину с наскока. Более вероятно, что Вы будете идти к формулированию своих жизненных целей в письменном виде методом последовательных приближений. И в совокупности этот процесс может занять несколько лет. В моем случае так и получилось.

Сейчас, оглядываясь назад, я вижу, что формулирование жизненных целей в соответствии с критериями SMART – действительно важнейший инструмент личностного роста, развития и достижения успеха. Даже не представляю, как я справился бы без него и как смог бы достичь того, чего в реальности достиг. Теперь, опираясь на собственный опыт, скажу: это *действительно настолько важно*, как об этом пишут и говорят. Без этого – никуда!

Ниже я подробно объясню, по какой технологии Вы сможете разработать свои жизненные цели и что с ними делать дальше. А сейчас опишу, как я сам постепенно осваивал этот инструментарий. Возможно, мой рассказ поможет и Вам овладеть им – если не с наскака, то хотя бы постепенно.

В начале жизненного пути мало кто думает о достижении собственных долгосрочных целей. В основном мы подчиняемся жизненным обстоятельствам. Школу для нас выбирают родители. В школьные годы наше мнение иногда учитывается, когда решается вопрос, отдавать ли нас в музыкальную или художественную школу и какие кружки для нас выбрать. Но занятия в кружке – это еще не цель. Ребенка записали в кружок – и он ходит туда по заранее известному расписанию.

Собственно, в таком режиме, следуя заранее заданной траектории, можно прожить и всю оставшуюся жизнь. В Советском Союзе, кстати, так в основном и было. После школы идешь в вуз, который выбрали родители. После вуза – работа по распределению. Двое школьников старших классов или студентов познакомились, повстречались несколько лет, потом поженились (замечу: в этом нет ничего плохого). Вот и еще одна семья – ячейка советского общества. Потом появляются дети (и в этом нет ничего плохого, наоборот, дети – это замечательно!). Проработали на одном рабочем месте до пенсии. Затем пенсия – и неизбежный финал.

Такой жизненный путь вполне можно пройти и в наши дни. Только работу по специальности после вуза придется

искать самому. Да и потом, скорее всего, придется время от времени переходить с одного места работы на другое. Но и в наше время возможно несколько десятков лет проработать бухгалтером-кассиром, хоть и не в одной и той же организации, а в трех или тридцати разных. Да и пенсия сейчас настолько нищенская, что имеет смысл либо вырастить детей, которые действительно будут заботиться о Вас в старости, либо уж умереть прямо на рабочем месте. Но главное – никакие жизненные цели Вам не понадобятся. Просто плывите по течению.

Настоящие жизненные цели появляются лишь тогда, когда Вы хотите оказаться там, куда попасть просто так не сможете и куда течением Вас не принесет.

Я прожил практически все свои юношеские годы, не имея необходимости формулировать какие-либо цели. При этом я успел довольно много. Окончил художественную школу с отличием, перешел из 4-го класса сразу в 6-й, потом – в лицей с углубленным изучением физики и математики. В 8-м классе начал работать с компьютерами – для тех лет это было практически невероятным событием. В 10-м классе поступил на полставки лаборантом на кафедру политехнического института и стал зарабатывать свои первые официальные деньги. Опять же для того времени это было просто научной фантастикой.

Так все шло и дальше. Почему в те годы мне еще не нужно было формулировать жизненные цели? Потому что все мои

достижения осуществлялись по одному и тому же сценарию.

1. Я видел возможность, или она откуда-то появлялась в моей жизни.

2. Я вцеплялся в эту возможность и начинал над ней работать.

3. Через некоторое время я достигал результата.

При этом я заранее не планировал, чего и когда именно хочу достичь и зачем мне это нужно. Делал то, что было интересно. Получал удовольствие от процесса. А когда достигал результата – радовался ему.

ПРИМЕР

В 1992 году мне поручили выяснить, как работает программа «умного» импортного телефона с АОН, работавшего на основе процессора Z80. Самые опытные технические специалисты компании-заказчика не смогли в этом разобраться. Когда они сняли прошивку программы (в компьютерных кодах) и распечатали ее, при анализе оказалось, что данная программа работать не должна.

Я получил распечатку и начал над ней работать. Поскольку я не знал кодов процессора Z80, мне пришлось их изучить. Когда я разобрался с распечаткой, выяснилось, что анализируемая программа не может работать в принципе. Но ведь телефон с этой программой работал!

Я возился две недели. Постепенно, кусок за куском, я начинал понимать логику программы. К середине второй недели меня настигло озарение: ошибка была

не в самой программе, а в *распечатке!* Видно, когда снимали прошивку, произошел какой-то сбой. В результате каждый 16-й код мог быть заменен (но не обязательно заменялся) на «FF». А иногда на «FF» заменялись 16 кодов подряд. К тому моменту я уже настолько хорошо понимал, как должна работать программа, что в большинстве случаев смог сам заменить «FF» на правильные коды.

Позднее, используя алгоритм определения номера, извлеченный из этой программы, мы запустили в производство интеллектуальные автоответчики на базе домашнего компьютера «Синклер».

Я был горд до чертиков. Я был выше звезд! Я был гением! А знаете, чем мне заплатили за работу? Ящиком консервов. Кильки в томате. Времена были такие. И считалось удачей, что я, студент, за месяц заработал для семьи ящик кильки. Беда в том, что консервы оказались неудачными – слишком пресными. Есть было можно, но без удовольствия. Так что я очень жалел, что не смог договориться вместо ящика кильки на ящик сома. Впрочем, моей профессиональной гордости это не мешало ни в малейшей степени.

Так я и плыл по жизни, используя каждую интересную возможность, но не выдвигая никаких серьезных целей и ничего заранее не планируя. Впервые мне пришлось придумать нечто, похожее на цель, и даже разработать перечень необходимых действий при организации своего первого бизнеса. Со стороны создание бизнеса выглядело чудом. На самом же

деле потребовалось не столько продуманное планирование, сколько сильная решимость и много энергии. А вот деньги особо не понадобились. Все сложилось само собой, как наборчик «Сделай сам», – из ресурсов, полученных от разных знакомых, которые сами собой всплыли в тот момент. Впервые я увидел, как желание, решимость и воля могут менять мироздание. Но формулировать цели и записывать их на бумагу мне не потребовалось: весь процесс от идеи до запуска бизнеса занял меньше двух недель. А записанные на бумаге цели наиболее полезны, когда для их достижения необходимо прилагать направленные усилия более длительное время: от нескольких месяцев до десятков лет.

В течение следующих нескольких лет я многого достиг и многое утратил. Я потерял любимого папу и свой первый бизнес. Я приобрел перспективную работу, любимую жену и замечательного сына.

Впервые я по-настоящему столкнулся с необходимостью в постановке цели летом 2000 года. Дело было на даче, где мы жили вместе с дядей и его семьей. Когда-то мы вскладчину построили дом на две семьи, а основную часть денег за сам участок внесла бабушка. Со дня смерти папы прошло несколько лет, и на всю нашу часть большой семьи зарабатывали мы с мамой. Хотя я довольно крепко стоял на ногах, лишних денег у нас не водилось. А вот дядя был успешным бизнесменом и в финансовом плане стоял несоизмеримо выше, чем я. Из-за этого начались проблемы, поскольку поров-

ну оплачивать продукты, содержание дачи и благоустройство участка мы не могли. В результате я отдавал свою долю денег только за продукты и неожиданно оказался на положении невольного иждивенца.

К чести моего дяди нужно сказать, что он ни словом, ни делом этого не показывал. А вот с теткой мы начали постоянно ссориться. Она считала, что раз я не отдаю равную сумму денег, должен больше помогать по хозяйству. По-видимому, предполагалось, что я должен был наравне с теткой готовить еду, мыть посуду и стирать постельное белье. Ситуация была патовая: зарабатывать столько же, сколько дядя, я не мог. А стирать белье не умел, да и не хотел.

Наши отношения с теткой уже вступили в стадию открытого конфликта, когда как-то вечером к дяде на чай зашел его друг-немец. В 1986 году он и мы одновременно купили участки, расположенные рядом на берегу Волги. Одновременно строили дома из одних и тех же материалов и по схожему проекту. Некоторые работяги были задействованы на обеих стройках одновременно. Дача дядиного друга, рассчитанная на одну семью, была по-немецки аккуратной и уютной. Прошли годы, и ситуация в семье дядиного друга изменилась. Его мама, которая очень любила дачу, умерла, а единственная дочка уехала в Германию, и ей понадобились деньги. Дядин друг хотел продать свою дачу с небольшим участком за \$2000. По тем временам сумма казалась огромной. Вместе с тем я понимал, что это могло стать идеальным

решением: жить рядом с кланом, но на своей даче, которая, кстати, мне очень нравилась. Поддерживать хозяйство, полностью обустроенное немцем для себя, любимого, было легко и не слишком затратно. С провизией и стиркой белья для своей семьи мы с женой справились бы, а чужим бельем нас никто не попрекал бы.

Одна беда – денег в заначке у меня не было. Совсем. Дача стоила слишком дорого, и позволить ее себе я не мог ни при каких обстоятельствах. Тем не менее я встретился с дядиным другом и обо всем с ним договорился. Я убедил его, что \$2000 – слишком большая сумма и ему нелегко будет найти покупателя. Сезон заканчивается, на дворе середина августа. Скорее всего, за оставшиеся две недели продать дачу он уже не успеет. Значит, придется возвращаться к этому вопросу в мае-июне следующего года. А что там будет следующим летом, пока вилами на воде писано.

Я хочу купить у него дачу. Наличных денег у меня нет. Зато есть стабильный ежемесячный доход. Поэтому мне важна не столько скидка, сколько рассрочка. Если я полностью расплачусь к маю следующего года, он как минимум ничего не теряет. Единственная моя просьба в том, чтобы ежемесячные платежи до Нового года были в два раза меньше, чем после него. Я приложу все усилия, чтобы увеличить свой доход. Но сделать это мгновенно не смогу.

На таких условиях мы и договорились. Благодаря этой договоренности я приобрел первый опыт в двух ключевых мо-

ментах, имеющих огромное значение для моей дальнейшей жизни.

☀ Во-первых, я впервые поставил перед собой цель, достижения которой не требовали от меня обстоятельства. Я мог и дальше скандалить с теткой, вносить свою часть денег за продукты и как-то существовать. Никто не заставлял меня покупать другую дачу. Это было мое, и только мое решение. *Моя цель.*

☀ Во-вторых, я впервые повесил на себя крупный долг, превышающий мой совокупный доход за несколько месяцев. Этот долг я должен был выплачивать частями по заранее согласованному графику. В случае нарушения графика платежей владелец дачи имел право разорвать наше соглашение, после чего продать дачу другому. А поскольку все деньги, которые я ему до этого заплатил, он уже перевел бы дочке, вряд ли он сразу отдал бы мне ранее перечисленную сумму. В лучшем случае вернул бы мне деньги из тех средств, которые отдал бы за дачу второй покупатель.

Скажу честно: из-за этого долга я испытывал сильный стресс! Я действительно насколько смог увеличил свои доходы, а также очень сильно урезал ежемесячные затраты семьи. В результате я полностью расплатился за дачу с опережением графика – до конца зимы. А поскольку после этого я не увеличил расходы на жизнь и ежемесячно продолжал откладывать существенные суммы, весной мы приобрели первую в истории нашей семьи машину. Следующий серьезный шаг,

который впоследствии позволил вывести мою жизнь на новый уровень, я сделал в конце лета 2001 года.

Все опять началось летом на той же даче. Как-то в августе я сидел у дяди в гостях и услышал, что он собирается продавать свою старую квартиру. Новая дядина квартира была роскошной, но и старая была очень даже ничего – трехкомнатная, в кооперативном доме, расположенном в самом центре города. В то время у меня тоже была трехкомнатная квартира. Только, во-первых, далеко не в центре. А во-вторых, в ней жила вся семья: я с женой, ребенком, сестренка с женихом и мама с котом. Та еще коммуналка! Ночевать там было можно, но о нормальной жизни говорить не приходилось. После покупки дачи и машины следующим крупным приобретением на повестке дня стояла, конечно же, квартира.

Квартира дяди была для меня идеальным вариантом – именно то, что нужно. Но она, конечно же, оказалась очень дорогой. Позволить себе такое приобретение я просто не мог. К концу лета мне удалось скопить пару тысяч долларов, но это была капля в море. Вдобавок в квартире требовалось сделать полный ремонт. Тем не менее я посоветовался с женой, и мы решили, что нужно обсудить все с дядей и постараться с ним договориться. Возможность уникальная. Если ею не воспользоваться, вряд ли еще одна такая возможность представится в будущем. Разумеется, речь могла идти только об очень большой рассрочке. Главный вопрос заключал-

ся в том, согласится ли на это дядя. И если да, то на каких условиях.

Дядя пошел мне навстречу и предложил весьма разумные условия. Мы договорились о том, что нормальная рыночная стоимость квартиры составляет столько-то десятков тысяч долларов. Сделка купли-продажи совершалась в январе 2002 года с некоторой отсрочкой. Поскольку я не мог отдать сразу не только всю сумму, но даже ее основную часть, то должен был компенсировать проценты по банковскому вкладу, которые дядя мог бы получать, если бы я заплатил все сразу, а он положил эти деньги на банковский валютный счет. По тем временам это было 8% годовых.

Условия были хорошими и справедливыми. Беда в том, что долг составлял **четыре моих полных годовых дохода**. Я изыскал кучу способов, позволивших резко увеличить доходность компании, в которой работал. Предварительно я договорился с собственниками, что, если наши доходы сильно возрастут, мы увеличим размер ежемесячно выплачиваемых дивидендов. Надо сказать, что мой личный доход (равно как и у собственников) шел из дивидендов. В результате к концу 2001 года оборот компании увеличился более чем в 2 раза, чистая прибыль – в 2,05 раза. После этого было принято решение увеличить дивиденды в 3 раза. Вместе с ними в 3 раза увеличился и мой доход. Интересно получается: из-за моего решения купить квартиру у дяди в наибольшем выигрыше оказались владельцы компании, в которой я работал!

В целом же стресс, который я испытывал при покупке квартиры из-за того, что надо мной навис четырехлетний долг, был самым сильным в моей жизни переживанием, связанным с финансовыми вопросами. Чувства, которые я испытывал, слабо поддаются описанию. Раньше в жизни бывало всякое: и безденежье, и отсутствие работы, и уход с обустроенного рабочего места в свой бизнес, который вначале приносил не доходы, а одну головную боль. Но совсем другое дело, когда на тебе долг в размере твоего совокупного заработка за несколько лет. Так я на своей шкуре изучил благотворное влияние «хорошего» долга.

Покупка в рассрочку дачи, а потом квартиры дала мне исключительно ценный опыт в постановке серьезных финансовых целей и в дальнейшей длительной работе по их достижению. Интересно, что, если бы я не решил вопрос с квартирой, он сам собой решился бы двумя годами позже. Осенью 2003 года, как раз когда я окончательно расплатился с дядей (и сделал это досрочно – меньше чем за 2 года), мне в наследство досталась квартира от бабушки. Двухкомнатная и не совсем в центре, но для нашей молодой семьи этого хватило бы. Так что, если бы я просто плыл по течению, обстоятельства все равно сложились бы благоприятно. Но поскольку к тому моменту я сам заработал на квартиру, то немедленно продал бабушкину квартиру и начал заниматься инвестициями. Значительную часть этих денег я впервые в жизни инвестировал в фондовый рынок, воспользовавшись услугой

«доверительное управление» компании «Доходный дом». За следующие два года эти инвестиции приносили мне среднегодовой доход в размере 25–30% годовых.

2001-й я вообще считаю первым настоящим годом своей жизни. По интенсивности изменений он превышает любые три предыдущих года. Решение о покупке квартиры стало спусковым крючком для многих важных событий. Чтобы резко увеличить свой доход, мне нужно было совершить невозможное. Для этого я не жалел ни себя, ни других. Именно в первой половине 2001 года я сбросил рекордный вес: со 112,6 кг до 82,6 кг за 4,5 месяца. Позже на пике формы я довел свой вес до 78 кг. Все результаты по увеличению доходов компании были достигнуты за счет более эффективного управления, жесткого финансового менеджмента и ряда мероприятий по усилению продаж. Никаких инвестиций в 2001 году в развитие бизнеса сделано не было – у бизнеса тогда просто не было свободных денег (понятно, что в 2002-м они появились, и в немалом количестве).

Моя работа над собой не ограничивалась борьбой за вес. Я прошел немало тренингов и прочитал кучу книг, откуда почерпнул много рекомендаций, позволявших повысить личную эффективность. Например, в 2001 году я научился правильно проводить совещания, а также начал использовать ежедневник, причем делать это эффективно. Толчком к этому послужил семинар-тренинг «Практическое управление» Нины Хрящевой и Александра Гурихина.

Именно в 2001 году я прочитал книгу Алана Лакейна «Искусство успевать», благодаря которой впервые понял важность эффективного управления собственным временем. Тогда же я составил первую в своей жизни Декларацию жизненных целей. На тот момент это были ценные соображения относительно того, чем я хотел бы заниматься в будущем. Декларация жизненных целей была написана от руки на нескольких листах бумаги. Цели не были отшлифованы и переформулированы в соответствии с критериями SMART. Составив Декларацию, я положил ее в ящик стола. И до следующего года не доставал оттуда.

К тому моменту у меня сложилась своего рода привычка, согласно которой в году есть две отчетные даты. Одна – Новый год, предварительный отчет. Другая – мой день рождения, 20 апреля, окончательный годовой отчет. Между предварительным и окончательным отчетом проходит 3,5 месяца. За это время можно подправить ситуацию, если на момент предварительного отчета она была совсем нерадостной.

В 2002 году я переписывал свою Декларацию жизненных целей дважды. В первый раз – к одной из отчетных дат. Тогда я уже мог составить Декларацию как положено. Видите: первый блин оказался комом, и успешной стала лишь вторая попытка. Второй раз я переписал Декларацию после «Тренинга личностного влияния» Сергея Макшанова. На этом тренинге я получил чрезвычайно важную информацию о том, что существует шесть основных сфер постановки жизненных це-

лей. И что успешный человек должен быть успешным сразу в нескольких сферах, иначе его успех недолговечен. Этот принцип я сразу же использовал при написании своей новой Декларации жизненных целей.

Таким образом, в 2002 году у меня появилась полноценная Декларация жизненных целей. Цели в ней были сформулированы по принципу SMART с учетом шести основных сфер постановки жизненных целей.

И все же этот год был относительно спокойным по сравнению с тем, что происходило в следующие годы начиная с 2003-го, когда друг дал мне прочитать книгу Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». С этого началось мое вхождение в мир инвестиций. В любом случае в ближайшем будущем я должен был окончательно выплатить долг за квартиру. К тому моменту я ежемесячно отдавал на погашение долга более половины своего дохода. И понятно было, что, когда долг будет окончательно уплачен, с этими деньгами придется что-то делать. Либо транжирить их – но я уже давно перестал быть растратчиком, и сама эта идея была мне ненавистна. Либо направлять на увеличение благосостояния и укрепление финансового положения семьи в будущем. Я и сам склонялся ко второму варианту, но благодаря книге Кийосаки в полной мере осознал его важность. А благодаря чрезвычайно полезной книге Бодо Шефера «Путь к финансовой независимости» я точно рассчитал свои финансовые цели. И узнал, во сколько мне обойдутся такие важные

приобретения, как финансовая независимость и финансовая свобода. Оказалось, что финансовая независимость обойдется примерно в ту же сумму, что и квартира. Финансовая свобода, конечно, стоила значительно дороже.

Именно в 2003 году, прочитав эпохальную статью Глеба Архангельского, я загорелся и сразу же начал вести хронометраж, а заодно использовать календарик-пинарик. Хронометраж я вел несколько следующих лет – за это время во мне выработалось то самое чувство времени, которое выработали в себе и Любищев, и Тимофеев-Ресовский (герои книг Даниила Гранина «Это странная жизнь» и «Зубр»).

Наконец, в ноябре 2003 года я впервые составил свой финансовый план на ближайшие 20 лет. Чуть позже, в феврале 2004 года, я разработал в Excel собственную форму ежемесячного финансового отчета, в котором результирующие доходы от бизнеса сводились вместе с инвестиционными операциями, займами и личными расходами. Именно тогда мой личный инструментарий, необходимый для достижения целей, а также для управления временем и личными финансами, сложился практически полностью.

В тот же период я расписал свои цели по трем категориям: стратегические, среднесрочные и оперативные. Полезный инструмент, но он у меня не прижился. Оказалось, что мне вполне хватает набора из нескольких ключевых целей, сформулированных по принципу SMART. А вот то, что я распечатал ключевые цели на листе формата А4 и повесил

перед собой на своих рабочих местах в офисе и дома, действительно оказалось полезным.

Была еще одна важная вещь, которую я сделал в 2003 году и, возможно, никогда не повторю вновь. В ноябре я написал собственный некролог. Впечатление шокирующее. Однако именно благодаря этому я осознал свою главную жизненную цель, а также сформулировал идею нового бизнеса, из которой впоследствии родилась компания «Капитал-Консалтинг»/«Профессиональные системы продаж».

В довершение всего в 2003 году у меня родился второй сын! Так что год был во всех отношениях насыщенным.

Последующие годы добавили к моему арсеналу еще две полезные технологии. В конце 2004 года я прошел семинар Сергея Потапова «Суперпамять», где отрабатывались различные способы повышения личной эффективности. В том числе мы тренировались в визуализации сложных целей и планов их достижения, отрисовывая их на листах ватмана. Эта технология сейчас известна под названием «майнд-карт», или «интеллектуальных карт». Ведущий семинара, Сергей Потапов – совладелец издательства. Поэтому неудивительно, что в кулуарах зашел разговор о том, как написать и издать книгу. Сергей дал мне несколько ценных практических советов. И когда дело дошло до визуализации целей, я нарисовал процесс создания своей первой книги. Работа над ней началась с декабря, а уже в сентябре 2005 года книга «Построение отдела продаж», изданная в ИД «Питер», на-

чала поступать на прилавки магазинов. Первый тираж был полностью раскуплен к ноябрю 2005 года. Это сразу же показало, что книга станет деловым бестселлером. Интересно, что она была полностью написана до конца января 2005 года. Весь процесс занял у меня месяц – невероятно быстро! Недурственная отдача от семинара, за который я заплатил по тем временам 1200 рублей! В любом случае огромное спасибо Сергею Потапову, который дал колоссальный толчок к написанию моей первой книги! Книга же, в свою очередь, в корне изменила мою жизнь.

Вторую полезную технологию я получил в январе 2007 года на семинаре-тренинге Глеба Архангельского по управлению временем. После тренинга я сделал «стратегическую картонку» и вложил ее в свой ежедневник. Она заменила собой распечатку с жизненными целями, висящую рядом с рабочим местом.

Посмотрим, как с течением времени я осваивал ключевые инструменты, направленные на постановку и достижение жизненных целей, управление личным временем и личными финансами.

☀ **1997 год.**

Начало управления личными финансами, контроля над доходами и расходами.

☀ **2000 год.**

Первый опыт постановки значительной финансовой цели и длительных направленных усилий по ее достижению: впер-

вые повесил на себя большой «хороший» долг (дача).

☀ **2001 год.**

◆ Второй (*экстремальный*) опыт постановки значительной финансовой цели и длительных направленных усилий по ее достижению: второй раз повесил на себя большой «хороший» долг (квартира).

◆ Начал использовать ежедневник.

◆ Впервые составил Декларацию жизненных целей (черновой вариант).

☀ 2002 год.

Декларация жизненных целей переписана набело дважды, цели сформулированы под SMART, учтены шесть основных сфер постановки жизненных целей.

☀ 2003 год.

◆ Впервые рассчитал и записал свои финансовые цели: финансовую защиту, финансовую независимость, финансовую свободу.

◆ Написал собственный некролог, понял свою главную жизненную цель.

◆ Начал вести хронометраж.

◆ Начал заполнять календарик-пинарик.

◆ Начал заниматься инвестициями.

◆ Начал распечатывать и вывешивать свои жизненные цели рядом со своим рабочим местом.

◆ Составил и рассчитал свой финансовый план на ближайшие 20 лет.

☀ 2004 год.

◆ Начал вести сводный личный ежемесячный финансовый отчет.

◆ По технологии «майнд-карт» («интеллектуальных карт») разработал план написания и издания моей первой книги. В результате книга «Построение отдела продаж» была издана в сентябре 2005 года ИД «Питер».

☀ 2007 год.

Начал использовать «стратегическую картонку».

Что ж, и Москва не сразу строилась! Давайте рассмотрим по порядку, как использовать наиболее важные из перечисленных инструментов. Начнем с принципов, по которым Вы сможете сформулировать свои ключевые жизненные цели и обеспечить их достижение.

Сферы постановки жизненных целей

Существует шесть основных сфер постановки жизненных целей.

- 1. Работа, бизнес, карьера.**
- 2. Образование, обучение, развитие.**
- 3. Общественная деятельность, друзья.**
- 4. Отдых, спорт, увлечения (хобби).**
- 5. Семья – максимальные требования к безопасности.**
- 6. Секс – максимальная энергетика.**

Впервые я столкнулся с шестью сферами постановки жизненных целей, сформулированными таким образом, на «Тренинге личностного влияния» Сергея Макшанова. Суть в том, что успешен лишь тот человек, который достиг успеха в нескольких сферах жизни одновременно. Если же человек успешен только в одной из них, то и в ней он скоро окажется неудачником.

Например, человек успешен в трех сферах: работа (1-я сфера), семья (5-я) и друзья (3-я). Однажды у него начинаются проблемы на работе. Проблемы серьезные – такие, что хочется лезть на стену. Но, слава богу, дома семья: жена, дети... Они поддерживают нашего героя, утешают его. И он понимает, что на работе свет клином не сошелся. Были проблемы и в прошлом, но их удавалось решить с достоинством.

Значит, и нынешние трудности тоже не навсегда! В крайнем случае несколько месяцев семья продержится, а альтернативные варианты заработка найдутся. Дополнительно человека поддерживают друзья. Наш герой отходит, понимает, что он не один, что ему помогут. Успокаивается – и это дает ему силы пережить самый тяжелый период.

Ничто не длится вечно, в том числе проблемы на работе. Ситуация меняется, и теперь нужно вкалывать, чтобы поправить все окончательно. Наш герой погружается в работу, пашет с утра до ночи, и дело идет на лад. Но, как часто бывает, когда мужик проводит слишком много времени на работе, это вызывает напряженность в семье. Жена начинает говорить мужу, что ей и детям не уделяется должного внимания. Да и домашние дела заброшены. А куда деваться? На работе критическое положение. Не исправишь ситуацию сейчас – семья может лишиться основного источника средств к существованию. Вот и получается, что чем больше идут на поправку дела на работе, тем сильнее портятся отношения с женой.

Но в целом жизнь начинает играть более яркими красками! На работе все хорошо. А если жена смотрит неласково – всегда есть друзья, готовые поддержать морально. Опять же, мужик идет на подъем, по нему это видно – и женщины обращают на него внимание. А женский интерес весьма позитивно влияет на манеру мужчины держаться и на его уверенность в себе. Через некоторое время жена понимает: «Та-

кая корова нужна самому» (или в данном случае: «Такой бык нужен самой»). Или, может быть, она просто соскучилась... и делает решительный шаг к примирению. Итак, у нашего героя снова все в жизни в полном порядке.

А что было бы, если бы он оказался успешен только в одной сфере, например в работе? Плохо было бы. Во-первых, серьезный форс-мажор на работе разрушает всю его жизнь. Нет запаса прочности, нет психологической защиты, нет отдушины – ничего не остается, кроме кризиса и стресса. А во-вторых, что это за жизнь, в которой нет ничего, кроме работы?

Может ли человек быть успешен во всех шести сферах одновременно? Может, но не сразу. Нужно большое искусство и умение управлять своим временем, чтобы совмещать интересы во всех сферах и чтобы одна сфера не развивалась в ущерб другим.

Ключевой же вывод состоит в том, что *обязательно нужно формулировать свои цели во всех основных шести жизненных сферах.*

Раз уж мы заговорили о жизненных целях, самое время вспомнить еще одну полезную технологию. Обычно люди формулируют свои цели довольно расплывчато и неопределенно. Такие формулировки не очень помогают достижению целей. Гораздо эффективнее формулировать свои цели по принципам SMART. В переводе с английского цели SMART можно трактовать как «умные» цели.

SMART OBJECTIVES: «Умные» цели

S	Specific	Конкретные
M	Measurable	Измеримые
A	Ambitious	Амбициозные
R	Relevant	Уместные, достижимые
T	Time	Ориентированные во времени

Дополнительное условие: цели должны быть согласованы между собой.

А теперь потренируемся в переформулировании обычных целей в SMART-цели.

Например, возьмем цель «Я хочу похудеть». На самом деле это еще не цель, а так, неопределенное намерение. Давайте превратим его в настоящую цель!

Во-первых, каково исходное положение дел? Предположим, Вы мужчина, на дворе – 10 ноября 2009 года, Ваш вес – 100 кг. При Вашем росте такой вес явно чрезмерный. До какого веса Вы хотите дойти? Допустим, Ваша амбициозная цель – 85 кг. За какое время можно сбросить вес со 100 до 85 кг? При среднем темпе 4 кг в месяц Вам потребуется около 4 месяцев плюс резерв (не забывайте и о новогодних праздниках, которые явно не помогут похудеть). Получается, конечную точку мы можем запланировать на 31 марта 2010 года. Такая цель будет и достаточно амбициозной, и достижимой. При этом она становится вполне конкретной, измери-

мой (если у Вас еще нет весов – приобретите их) и ориентированной во времени. Все требования к целям SMART выполнены! Итак, в результате получилась следующая формулировка SMART-цели.

Мой вес 31 марта 2010 года – 85 кг или меньше.

Обратите внимание: при формулировании целей SMART нужно избегать слова «нет». Формулируя цель SMART и регулярно ее перечитывая, Вы таким образом воздействуете на свое подсознание. Но подсознание человека не понимает слов «нет» и «не». Поэтому «вес не больше 85 кг» подсознание воспримет как «вес *больше* 85 кг», что явно не поможет Вам достичь цели.

Переформулируем еще одну цель. «Я хочу купить квартиру в Москве» – цель достойная, но довольно неопределенная. Когда купить, какую квартиру? Вот как может выглядеть такая цель, сформулированная по принципу SMART.

В 2012 году я владею квартирой в Москве: трехкомнатной, площадью 80 квадратных метров или больше, расположенной в 15 минутах ходьбы от метро или ближе.

На примере данной цели виден еще один полезный навык: формулируйте цели *в настоящем времени* (но с указанием даты, к которой Вы планируете достичь этой цели), как будто дата уже наступила и цель достигнута. Это весьма благотворно повлияет на восприятие SMART-целей Вашим под-

сознанием.

А теперь прошу Вас самостоятельно переделать каждую из приведенных ниже «обычных» целей в SMART-цель. Очень важно выработать в себе навык сразу же на автомате переформулировать любые цели, которые Вы ставите, в цели SMART. И лучший путь для этого – тренировка!

Цель	Цель SMART
Я хочу стать долларовым миллионером	_____ _____ _____
Я хочу больше времени проводить с детьми	_____ _____ _____
Я хочу путешествовать по миру	_____ _____

Декларация жизненных целей

Как же сформулировать свои жизненные цели? Не так-то просто придумать их и сказать самому себе: «Вот мои главные жизненные цели! Именно на достижение их я буду тратить свои основные усилия в ближайшие несколько лет!» Даже не очень понятно, с какой стороны приступить к решению этого вопроса.

К счастью, ничего не надо изобретать! Все уже давно придумано. И вряд ли можно сказать о том, как сформулировать свои жизненные цели, лучше, чем это сделал Алан Лакейн в своей книге «Искусство успевать».¹

¹ Цит. по: *Лакейн А.* Искусство успевать (<http://lib.ru/DPEOPLE/lakejn.txt>).



Как определить Ваши жизненные цели?

Возьмите несколько листков бумаги, ручку или карандаш и часы. Выделите на упражнение пятнадцать минут. Напишите наверху первого листа вопрос: «Каковы мои жизненные цели?»

(Ниже в этой книге специально выделено место, где Вы можете записать свои жизненные цели. Воспользуйтесь им, если под рукой не найдется бумаги. Главное – сейчас, когда Вы читаете, как составляется Декларация жизненных целей, сразу же начните ее составлять, следуя инструкциям Алана Лакейна. 15 минут на это у Вас наверняка найдется, а польза будет огромной! – К. Б.)

(Определяя свои жизненные цели, имейте в виду, что Вы получите разные ответы в возрасте пяти, двадцати пяти и шестидесяти пяти лет. Поэтому Вы

должны понимать под «жизненными целями» те задачи, которые Вы ставите перед собой в настоящее время.)

Ровно за две минуты напишите ответы на этот вопрос. По необходимости Вам придется быть предельно кратким и ограничиться общими словами, ничего не конкретизируя, но у Вас достаточно времени, чтобы упомянуть о целях, касающихся вашей личной, семейной, общественной, деловой, материальной и духовной жизни. Постарайтесь, чтобы Ваш список охватил как можно больше предметов. Постарайтесь написать как можно больше слов. На этой стадии Вы не должны чувствовать, что обязаны подчинить свою жизнь выполнению этих целей, а поэтому старайтесь записать все, что Вам приходит в голову. Не бойтесь включать в этот список такие далекие от вашей обычной жизни цели, как желание забраться на Монблан, провести лето в компании индейцев Амазонки, взять напрокат яхту и совершить на ней кругосветное путешествие, купить виллу в Италии, взять отпуск на целый год, сбросить десять килограммов, занимаясь бегом трусцей. Не сдерживайте свои фантазии.

После того как прошло две минуты, выделите себе еще две минуты, чтобы проверить, не упустили ли Вы что-либо важное. Вы можете добавить пару-другую жизненных целей, обратив внимание на Ваш нынешний образ жизни. Например, если вы прилежно читаете книги по дороге на работу и обратно, то не исключено, что у Вас есть неосознанная цель – продолжить Ваше образование.

Постоянное чтение газет может свидетельствовать о Вашем желании получать больше информации или развлечений. Вы сами должны решить, являются ли эти цели важными для Вас или нет.

(Здесь также полезно вспомнить о шести сферах постановки жизненных целей. Проверьте, есть ли какая-либо сфера, к которой пока не относится ни одной цели? Если да, подумайте, чего бы Вы хотели от этой части Вашей жизни? Есть ли у Вас какие-то желания, мечты? Запишите их! – К. Б.)

Второй вопрос о жизненных целях

В списке Ваших жизненных целей, который Вы составили экспромтом и на скорую руку, возможно, окажутся такие общие понятия, как «счастье», «успех», «достижения», «любовь», «вклад в общественное развитие» и т. д. Вы сможете лучше определить Ваши жизненные цели, дав ответы на второй вопрос: «Как я бы хотел провести ближайшие три года?» (Если вам за тридцать, измените число лет с «трех» на «пять».) Опять составьте список Ваших ответов как можно быстрее – за две минуты. Потом опять добавьте две минуты для внесения необходимых дополнений и уточнений.

Третий вопрос о жизненных целях

Теперь для того, чтобы получить иной взгляд на жизненные цели, запишите третий вопрос: «Если бы я сейчас узнал, что ровно через шесть месяцев

меня насмерть поразит молния, как бы я прожил до этого времени оставшуюся жизнь?» Это означает, что Вам осталось жить всего шесть месяцев и Вам придется вместить все самое важное, что Вы хотели бы сделать в этот неожиданно сократившийся срок Вашего пребывания на Земле. Прежде чем Вы начнете составлять список, представьте себе, что все вопросы, связанные с Вашей кончиной, будут благополучно решены без Вашего участия. Вы составили завещание, купили участок на кладбище и т. д. Вы должны думать лишь о том, как будете жить последние шесть месяцев.

Цель этого вопроса состоит в том, чтобы выяснить, есть ли такие вещи, которые для Вас важны, но которыми Вы сейчас не занимаетесь, хотя они и заслуживают Вашего внимания. Возможно, что, если Вы будете знать, что Ваша жизнь закончится через полгода, Вы будете продолжать жить, как жили прежде, а может быть, пожелаете оставить Вашу работу и истратите все имеющиеся у Вас средства на такую жизнь, о которой Вы давно мечтали. Запишите Ваши ответы как можно быстрее, за две минуты, а потом поработайте над Вашим решением еще две минуты дополнительно. (Не теряйте времени понапрасну, размышляя над этим вопросом, а просто пишите.)

Если Вы дочитали книгу до этого места, не написав ответов на три вопроса о жизненных целях, то я призываю Вас вернуться назад и сделать это сейчас. Это важное упражнение, и если Вы его выполните, оно лишь пойдет вам на пользу.

Дальнейшая работа над тремя вопросами

Теперь потратьте еще две минуты на то, чтобы бегло проглядеть списки Ваших целей, дополнить и подредактировать их. Если хотите, можете поработать и подольше.

Взглянув на три списка, возможно, Вы обнаружите, что ответы на 2-й вопрос являются продолжением ответов на 1-й вопрос. Бывает, что и ответы на 3-й вопрос служат продолжением предыдущих ответов. Однако у многих жизненные цели резко меняются, как только люди осознают, что время их жизни ограничено.

Например, я вряд ли брошу мою работу и стану путешествовать вокруг света. Я буду стараться дать как можно больше консультаций по контролю над временем и в то же время больше буду отдыхать. Однако в целом я мало изменю свои цели жизни, потому что я вполне ими доволен.

В то же время кто-то другой может сказать: «Я перестану делать то, что я сейчас делаю, и буду есть, пить и наслаждаться жизнью, потому что мне осталось жить шесть месяцев. Я буду путешествовать вокруг света, я растрочу все свои деньги, я буду делать все то, что всегда хотел делать». Не существует единого «правильного» ответа. Выбор зависит от каждого из нас.

Для тех, кто удовлетворен тем, что он делает, вопрос о шести месяцах лишь подтвердит их стиль жизни: они будут продолжать жить так, как и прежде.

Те, кто делает совершенно новый выбор целей,

нуждаются в глубоких переменах. Нет нужды мучить себя, дожидаясь какого-то счастливого времени. Вопрос о том, как люди собираются провести последние шесть месяцев, помогает им осмыслить, чем они могли бы заняться, если бы обстоятельства заставили их дать трезвую оценку своей жизни. Суть в том, что при правильном контроле за временем они вполне смогут заняться теми делами, которые им нравятся, уже сегодня.

Теперь у вас есть список целей. Но возможно, что число дел, которые Вы пожелали сделать, намного превышает время, имеющееся в вашем распоряжении для их осуществления. Нехватка времени порождает конфликты между целями.

Конфликты между Вашими целями необязательно должны быть непримиримыми. Стремление уделить больше времени Вашим профессиональным делам может вступить в противоречие с желанием больше проводить времени в кругу семьи. Это соревнование за Ваше внимание может заставить Вас улучшить качество времени, которое Вы тратите на каждое из этих занятий. Если, с другой стороны, конфликт между этими целями вызывает у вас психологическое напряжение, то наиболее плодотворным способом использования Вашего времени будет разрешение этого конфликта.

Как разрешать конфликты между Вашими целями

Конфликты между Вашими целями разрешаются

путем определения приоритетов. Вы должны решить, какие цели являются для Вас самыми важными в данное время.

Некоторые конфликты разрешаются сами собой, как только Вы запишете Ваши цели на бумагу. Таким путем человек может прийти к выводу, что на самом деле он не придает большое значение вещам, которые, как ему долгое время казалось, были самыми для него желанными. Скорее всего, в глубине души он всегда полагал, что другие цели имеют для него большее значение. Просто до сих пор он не хотел взглянуть в лицо правде.

Другие конфликты гораздо труднее разрешить. Если Вы столкнулись с трудным выбором между двумя противоположными целями, имейте в виду, что приоритеты можно менять и переставлять до бесконечности. Ваши цели запечатлены на бумаге, а не высечены на мраморе.

Если вы не хотите ставить одну цель выше или ниже другой (допустим, продолжить образование, проводить больше времени с семьей), Вы можете исходить из того, что каждая из этих целей является для Вас одинаково важной. Если Вы выделите больше времени на реализацию одной цели, чем на осуществление другой, Вы все же можете сказать себе, что они являются одинаково важными. Даже если эти цели противоречат друг другу или должны осуществляться одновременно, Вы можете себя успокоить, сказав себе, что Вы отступаете от движения к одной цели, но

лишь сейчас и временно. На следующей неделе или на следующий год Вы вернетесь к ее реализации за счет той, которая сейчас получила Ваше большее внимание.

Другого пути не дано. Вам надо со всей ответственностью отнестись к принятию решения о том, что для Вас является важным, определив приоритеты. Вот совет, как следует рассортировать Ваши цели, воспользовавшись Вашими тремя списками.

Как определить жизненные приоритеты

Возьмите список Ваших Жизненных Целей и потратьте одну минуту для того, чтобы выбрать три наиболее главные из них. Обозначьте самую важную из них – А-1. Вторую – А-2. Третью – А-3. Прodelайте такую же операцию со списком Ваших целей на ближайшие три-пять лет, а затем со списком целей на шесть месяцев.

Таким образом Вы получите девять целей. Затем выберите из этих девяти – три и запишите их на новом листке бумаги под заглавием «Мои три самые важные долгосрочные цели». Перечислите их в порядке важности для вас: «А-1», «А-2», «А-3». Так Вы завершили работу над составлением предварительного текста Декларации жизненных целей. Вы получили то, что Вы хотели бы сделать с вашей жизнью, как Вам это представляется в настоящее время.

(После этого перепишите три самые важные Ваши цели – А-1, А-2, А-3 – еще раз, сформулировав их как цели SMART. Ниже для этого также выделено

специальное место. – К. Б.)

Когда я работаю с отдельными клиентами, я трачу много времени, помогая им усовершенствовать их Декларации жизненных целей. Порой мы получаем от шести до семи различных вариантов за две недели, прежде чем мы получаем перечень, который отражает истинные намерения моего клиента. Вы также можете попытаться составить несколько проектов вашей Декларации.

Точно так же, как фотограф, который может делать снимки одной и той же сцены несколько раз, чтобы добиться должного эффекта, ваша Декларация жизненных целей лишь выиграет от многих последовательных «снимков». Поэтому завтра повторите это упражнение и сравните результаты. Вы не получите те же самые ответы. И скорее всего, Вы что-нибудь добавите такое, что отсутствовало в первоначальном варианте. Так уж работает человеческий мозг.

Так как Декларация жизненных целей не является статичной, ее следует периодически пересматривать. Ваш день рождения – это подходящее время для того, чтобы пересмотреть Вашу декларацию. Даже если Вы правильно уловили Ваши цели год назад, за год Вы изменились и прошлогодний самоанализ не точно отражает Ваш нынешний способ восприятия Вами окружающего мира. Жизненные цели должны расти вместе с Вами.

Вот форма, которую Вы можете использовать в работе над

○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
○	_____
	Мои цели «А»
«А-1»:	_____

«А-2»:	_____

«А-3»:	_____

А теперь перепишите эти цели под стандарт SMART. Это значительно повысит силу воздействия данных целей на Вас и резко ускорит их достижение.

Мои SMART-цели «А»

«А-1»: _____

«А-2»: _____

«А-3»: _____

Базовая технология достижения целей. Планирование

Итак, Вы сформулировали три свои важнейшие жизненные цели – «А-1», «А-2» и «А-3». И даже переформулировали их в виде SMART-целей. Как теперь обеспечить их достижение?

Прежде всего нужно, чтобы Ваши главные жизненные цели постоянно были у Вас перед глазами. Хороший вариант – распечатать их крупными буквами на листах формата А4 и повесить один такой лист над своим рабочим столом в офисе. А другие – дома (над рабочим местом, в спальне, на кухне). Так Ваши цели постоянно будут попадаться Вам на глаза, и Вы сможете часто их перечитывать. Это резко усилит Вашу активность по достижению целей. Некоторое неудобство тут в том, что Ваши цели может прочитать кто-то другой. Поэтому дома все же проще развешивать свои цели по стенам (надеюсь, они не должны быть большим секретом для Ваших домашних?), чем на работе.

Другой вариант хорошо подходит для тех, кто пользуется традиционным бумажным ежедневником. Вырежьте из картона лист размером с обложку ежедневника. Запишите на этом листе свои жизненные цели и используйте его как **закладку** для ежедневника. Этот лист должен всегда лежать у страницы, соответствующей текущему дню (и перекладыва-

ваться дальше по мере того, как проходят дни). Получается, что Ваши цели «А» оказываются у Вас перед глазами каждый раз, когда Вы открываете ежедневник. Эта закладка называется «стратегической картонкой». Я почерпнул данную технологию из книги Глеба Архангельского «Тайм-драйв».

Теперь перейдем непосредственно к тому, как реализовать цели «А». Что говорит об этом Алан Лакейн?

Он формулирует **основные принципы правильного контроля за временем:**

- 1) перечислите возможные жизненные цели;
- 2) распределите их по порядку, а также определите цели «А»;
- 3) составьте список возможных дел для того, чтобы достичь целей «А»;
- 4) распределите приоритеты и наметьте дела из группы «А» для данного момента;
- 5) составьте расписание для дел «А»;
- 6) осуществляйте их в соответствии с намеченным расписанием.

Это правильный подход. Можно сначала расписать свои стратегические планы на три-пять лет. Потом продумать среднесрочные планы (от шести месяцев до года). И наконец, составить оперативные планы действий – на день, на неделю, на месяц – и корректировать оперативные планы ежедневно.

Но в реальной жизни – и по моему опыту – все можно значительно упростить. У Вас всего три важнейшие цели –

цели «А». Обычно Вы интуитивно понимаете, каковы должны быть ближайшие действия для достижения этих трех целей. Открываете ежедневник и раскидываете по ближайшим дням часть этих действий. Теперь остается только выполнить соответствующее действие в день, на который оно запланировано. Когда очередная часть шагов на пути к целям будет завершена, думайте, что делать дальше, и опять раскидывайте эти шаги по следующим дням в ежедневнике.

А теперь – самое приятное. По мнению Алана Лакейна, чтобы быть целеустремленным человеком и иметь возможность достичь любых своих целей «А», необходимо работать над их достижением **5 часов в неделю**. Другими словами, если Вы работаете над достижением своих целей «А» хотя бы 5 часов в неделю – у Вас все получится. Вы целеустремленный человек и рано или поздно достигнете любой поставленной Вами цели.

Как видите, ничего сложного! *Вообще ничего*. Все просто и реально. Почему же большинство людей живут совсем не так, как хотели бы на самом деле? И никогда не достигают большинства своих жизненных целей?

Первая и основная причина заключается в том, что люди даже не пытаются придумать и записать свои жизненные цели. Лишь небольшой процент жителей нашей планеты знает свои жизненные цели. А по меткому выражению Форреста Гампа из одноименного фильма: *«Если Вы не знаете, куда Вы идете, Вы никогда не придете туда»*.

Опять же лишь малая часть тех, кто знает свои жизненные цели, записывают их. А если цели не записаны на бумаге и не попадают постоянно Вам на глаза, их достижение идет очень медленными темпами. Большая разница и в том, как сформулированы цели. Гораздо проще достичь целей SMART, чем обычных целей с расплывчатыми формулировками.

Кроме того, большинство людей попросту не знают, как сформулировать свои важнейшие жизненные цели. Они даже не подозревают о существовании технологии, описанной Аланом Лакейном и воспроизведенной в этой книге. И когда они говорят, что у них есть жизненные цели, чаще всего речь идет о примитивных целях – обычно о первом попавшемся желании, пришедшем в голову. И вот человек, который мог бы поймать птицу в небе, охотится на муравьев.

Вы теперь находитесь в значительно более выигрышном положении, чем абсолютное большинство жителей нашей планеты, а также Ваших сограждан. Вместе с этой книгой Вы получите все технологии, необходимые для того, чтобы сформулировать свои важнейшие жизненные

цели и потом их достичь. Как видите, технологий требуется немного, и все они достаточно просты.

С помощью технологии Алана Лакейна Вы можете сформулировать свои важнейшие жизненные цели за 15 минут. Даже если в первый раз на составление Декларации жизненных целей у Вас уйдет не 15 минут, а час – беда невелика.

Тем более что, как только Вы составите Декларацию жизненных целей, перед Вами откроется совершенно новая жизнь.

Остался еще один важный вопрос: действительно ли нужно выделять на достижение своих важнейших жизненных целей ровно 5 часов в неделю? Конечно же нет! Не менее 5 часов в неделю – это да. Но чем больше, тем лучше. Например, если Вы будете в среднем выделять на достижение своих важнейших жизненных целей 15 часов в неделю, то достигнете целей в три раза быстрее, чем средний целеустремленный американец (по Лакейну).

Можно ли достигать своих важнейших жизненных целей еще быстрее? Да, можно. Далее я расскажу о мощнейшем способе повышения эффективности использования собственного времени – *технологии хронометража*. Используя данную технологию, я в качестве основного критерия эффективности взял количество часов в неделю, которые уделяю делам, необходимым для достижения целей «А». Через некоторое время этот показатель в среднем достиг 40 часов в неделю с пиками до 60–80 (!!!) часов. И это только *чистое* время, выделяемое именно на те дела, которые требуются для достижения моих важнейших жизненных целей! Подробнее мы поговорим об этой технологии в следующей главе.

Исторические примеры

Итак, теперь Вы вооружены эффективными технологиями, позволяющими сформулировать Ваши жизненные цели и затем каждую неделю продвигаться к их осуществлению. Что же, теперь Ваша жизнь станет безоблачной, а любые цели – легко достижимыми? Вряд ли. Чем амбициознее цели, тем больше трудностей Вы встретите, идя к ним.

Достижение достойных целей вообще не дается легко. Нередко приходится терпеть полный или частичный крах на пути к ним. И цель, возможно, будет достигнута после многих попыток и многих поражений. Это можно наблюдать на некоторых исторических примерах.

ПЕРВЫЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРИМЕР

- Остался без работы в 1832 г.;
- потерпел поражение на выборах в законодательное собрание штата в 1832 г.;
- обанкротился в 1833 г.;
- был избран в законодательное собрание штата в 1834 г.;
- умерла любимая девушка в 1835 г.;
- лечился от нервного расстройства в 1836 г.;
- потерпел поражение на выборах на пост спикера законодательного собрания штата в 1838 г.;
- потерпел поражение на выборах в конгресс страны в 1843 г.;

- был избран в конгресс в 1846 г.;
- потерпел поражение при попытке добиться вторичного избрания в конгресс в 1848 г.;
- получил отказ при попытке занять вакансию государственного землемера в 1849 г.;
- потерпел поражение на выборах в сенат страны в 1854 г.;
- потерпел поражение на съезде партии при выдвижении кандидатуры на пост вице-президента страны в 1856 г.;
- снова потерпел поражение на выборах в сенат в 1858 г.;
- и все же в 1860 г. Авраам Линкольн был избран президентом Соединенных Штатов Америки.²

ВТОРОЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРИМЕР

- 29 августа 570 года в Аравии в небогатой арабской семье родился мальчик.
- Через два месяца отец мальчика умирает, так никогда и не увидев сына.
- В возрасте шести месяцев осиротевший мальчик был отдан на воспитание кочевникам племени Бану Саад и находился у них четыре года.
- Когда мальчику исполнилось шесть лет, умерла его мать; с этого времени круглого сироту воспитывает дед.
- Когда мальчику исполнилось восемь лет, его дед, он же опекун, также умирает.
- В двенадцать лет мальчик совершает первое

² Цит. по: *Лакейн А.* Искусство успевать (<http://lib.ru/DPEOPLE/lakejn.txt>).

большое путешествие с торговым караваном.

- С двадцати лет зарабатывает себе на жизнь, нанимаясь приказчиком к богатым торговцам.

- В возрасте 25 лет отправляется с караваном в Сирию по поручению и на средства богатой вдовы.

- После успешного возвращения получает брачное предложение от этой вдовы, принимает его и женится на ней. Вдове в момент замужества было 40 лет, она уже пережила двух мужей. Брак нашего героя с женщиной значительно старше и обеспеченной считался соплеменниками большой удачей.

- После женитьбы был вынужден отказаться от крупных торговых операций, поскольку как раз в это время вся караванная торговля была монополизирована несколькими богатейшими арабскими кланами.

- Не имея своей лавки, был вынужден торговать на городском базаре всем, что подвернется под руку; это еле-еле позволяло зарабатывать на жизнь семьи.

- Жил в любви, мире и согласии с женой; однако из семи детей, родившихся в этом браке, выжили только четыре дочери – все три сына умерли сразу после рождения; отсутствие сыновей было воспринято как жестокое и несправедливое наказание судьбы.

- Через несколько лет после женитьбы у нашего героя начались странные припадки – вдруг и без всякой видимой причины тело его начинала бить дрожь, как при ознобе; лицо бледнело и покрывалось крупными каплями пота; иногда случались и судороги.

- Еще через несколько лет сильнейшая засуха стала

причиной окончательного разорения мелких арабских торговцев, включая всех родственников нашего героя.

- Невозможность далее зарабатывать торговлей явилась продолжением жизненных трудностей нашего героя, усугубленных престарелым возрастом жены и отсутствием сыновей.

- В возрасте 38 лет, потеряв основное занятие, ориентиры и цели в жизни, наш герой полностью посвящает себя молитве, посту и очищению; в этих занятиях он безрезультатно проводит почти три года.

В 610 году, 24 числа месяца рамадан, наш герой спал на склоне горы Хира, когда к нему пришел некто в человеческом облике, со сверкающим свитком, покрытым какими-то письменами, – и сказал: «Читай!».

«Я не умею читать», – ответил наш герой (которому тогда было сорок лет и который так и не научился ни читать, ни писать до самой своей смерти). И ангел вынужден был сам прочитать Мухаммеду вслух первые строки Корана.

В последующие годы Мухаммед (у нас его также называют Магомет), пророк Аллаха, стал религиозным вождем арабов. Объединяя арабские племена, большинство которых всячески сопротивлялось новой религии, бывший мелкий торговец стал одним из самых выдающихся политиков и полководцев в арабской истории.

После смерти своей первой (и самой любимой) жены Мухаммед вновь женился. Постепенно число жен Мухаммеда дошло до 11 (к этому времени ему было

далеко за пятьдесят). По этому поводу сам Мухаммед говорил: «Больше всего на свете я любил женщин и благовоения, но истинное наслаждение находил только в молитве».³

Как говорит по этому поводу мой любимый дядя, подняться один раз – не так уж важно.

Важно – уметь подниматься после падения раз за разом.

Как сказал Алан Лакейн,

«Нужно научиться прощать себя при неудачах и после этого продолжать добиваться поставленной задачи.»

Большинство людей тратят свою жизнь на то, что стараются свести к минимуму потери, а не свести к максимуму приобретения.

Жизнь следует строить на принципе «Я сделал все, что было возможно при моих силах»».

³ См.: Панова В. Ф., Бахтин Ю. Б. Жизнь Мухаммеда.

Глава 2

Управление временем

Письмо Сенеки к Луцилию

Сенека приветствует Луцилия!

Так и поступай, мой Луцилий! Отвоюй себя для себя самого, береги и копи время, которое прежде у тебя отнимали или крали, которое зря проходило. Сам убедись в том, что я пишу правду: часть времени у нас отбирают силой, часть похищают, часть утекает впустую. Но позорнее всех потеря по нашей собственной небрежности.

Вглядись-ка пристальней: ведь наибольшую часть жизни тратим мы на дурные дела, немалую – на безделье, и всю жизнь – не на те дела, что нужно.

Укажешь ли ты мне такого, кто ценил бы время, кто знал бы, чего стоит день, кто понимал бы, что умирает с каждым часом? В том-то и беда наша, что смерть мы видим впереди; а большая часть ее у нас за плечами – ведь сколько лет жизни минуло, все принадлежит смерти. Поступай же так, мой Луцилий, как ты мне пишешь: не упускай ни часу. Удержишь в руках сегодняшний день – меньше будешь зависеть от завтрашнего. Не то, пока будешь откладывать, вся

жизнь и промчится.

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.