

КНИГА КАК ПРОЕКТ

Л
Ю
Б
О
В
Ь

М
Е
Л
Ь
Н
И
К
О
В
А



12+

Любовь Мельникова

Книга как проект

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67635597

SelfPub; 2022

Аннотация

Вы – эксперт в своей сфере. У вас своя история. Я убеждена, что вам есть что сказать. Предвижу возможные выкрики внутреннего критика: «Нет, у меня мало опыта», «Никому это неинтересно», «Уже все написано, куда я полезу», «Я не умею писать» и т.п. Первое: подобные страхи есть почти у всех, вне зависимости от статуса, опыта и регалий. Второе: доказано, что чем больше у тебя знаний, тем четче понимаешь, как много еще не знаешь. Третье: каждому есть что сказать с высоты своего опыта (неважно, это два дня или пятнадцать лет), вы умеете писать и разговаривать.

Ваши истории обязательно найдут своего читателя. У каждой книги они есть. Но любое начинание требует четкого плана действий. Работа над книгой – не исключение. Считаю, что книга – это проект. Книга выстроена таким образом, что на выходе у нас будет два документа: – план действий; – собственно, книга. За два месяца, как минимум, половину можно написать.

Пойдемте же по плану, как призывала Алиса.

Содержание

Вступление	4
Предисловие	8
Глава 1 Понять, что ты можешь все	18
История 1. Про то, как понять себя	18
История 2. Про то, как принять себя	33
История 3. Про то, как проводить анализ себя	50
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Любовь Мельникова

Книга как проект

Вступление

По закону продающего жанра, сейчас надо написать, что даст вам эта книга. Но я нарушу и напишу один абзац о себе.

У меня нет никакой истории, за которую меня можно было бы жалеть. Я не сделала ничего плохого, за что можно было бы осудить меня. У меня нет сверхъестественных родителей: мама – бухгалтер, папа – папа где-то. Я не могу похвастаться достижениями в спорте, кроме как двадцатилетних регулярных тренировок для здоровья и поддержания формы. У меня нет сверхприбылей, за что бы можно было позавидовать.

Но я умею, люблю и призываю всех рассказывать истории. Когда по телефону буквально «слышу», как загораются глаза, когда мой автор рассказывает свою историю, в меня также проникает этот свет, и мне хочется делиться им со всеми. Хочу, чтобы автор, несмотря на свои страхи и сомнения, также поделился. И мы делимся: автор – своей историей жизни, я – тем, что получается лучше всего: слушать, слышать людей и раскрывать их, чтобы они легко делились сво-

ими историями. Так они помогут не только себе, но и окружающим.

Поэтому благодарю, что вы доверились мне и читаете эту книгу. «Книга как проект».

Каждый из вас – эксперт в какой-либо сфере. И у каждого из вас своя история. Я верю и убеждена, что каждому из вас есть что рассказать. Предвижу возможные выкрики внутреннего критика: «Нет, у меня слишком мало опыта», «Никому это неинтересно будет», «Уже все написано, куда я полезу», «Я не умею писать» и т.п.

Первое, что хочется сказать: подобные страхи есть почти у всех, вне зависимости от статуса, опыта и регалий.

Второе, доказано, что чем больше у тебя знаний, тем четче ты понимаешь, как много ты еще не знаешь.

Третье, каждому из вас есть что сказать с высоты своего опыта (неважно это два дня или пятнадцать лет), каждый из вас умеет писать и разговаривать. Ваши истории обязательно найдут своего читателя. У каждой книги они есть. Факт.

Если вы держите в руках эту книгу, значит, мысли про свою уже давно не отпускают вас. И это прекрасно. Переходим к делу.

Любое начинание требует четкого плана действий. Хотя бы для того, чтобы понимать необходимые ресурсы. Работа над книгой – не исключение.

Считаю, что книга – это проект. Причем, коммерческий. Потому что будем честны: большинство из нас хотят при-

влечь ею внимание к своей личности, какому-то проекту, вопросу. Все это так или иначе часто заканчивается финансовой стороной вопроса.

А раз это коммерческий проект, нужен бизнес-план.

Книга выстроена таким образом, что мы с вами проработаем все моменты этого плана: организационные, юридические, технические, финансовые. Но на выходе у нас будет два документа:

– план действий;

– собственно, книга. За два месяца, как минимум, половину можно написать.

Что я дополнительно внесла в наш бизнес-план: психологические моменты, которые и мешают начать работать над книгой. С них и начнем: ведь если не разрешить себе писать, не начнется и проект.

Подождите, сначала прошу взять вас лист бумаги, карандаш или ручку. Прекрасно, если у вас есть цветные карандаши.

Взяли? Благодарю.

Нарисуйте своего внутреннего критика. Кто это, как он выглядит, на кого похож, какое у него настроение? Смеется и тычет пальцем? Не верит в вас?

Не убирайте карандаши далеко. Нарисуйте клетку вокруг критика. Как ему сейчас? Ухмылка спала с его лица? Отлично.

Переверните лист или возьмите новый. Подумайте, какие

есть сомнения по поводу своего опыта, способностей, достижения целей? Выпишите их, затем подойдите к зеркалу, посмотритесь, проговорите: «У меня есть все способности и таланты, чтобы написать книгу. Сомнений нет, никто и ничто не властно надо мной».

Готовы ли вы сейчас отправиться в свое авторское путешествие? Возможно, вы уже работаете над своей книгой или готовитесь к публикации. В любом случае, упражнения из этой книги могут помочь вам подойти к предстоящему пути с ясностью, уверенностью и целеустремленностью.

В этой книге есть и теория, и упражнения, которые помогут вам дойти до цели и написать свою историю. Используйте их во время чтения книги для обработки идей или как место для сбора информации, которую вы хотите сохранить для своего проекта по мере его развития.

Предисловие

На мифах пишутся книги, снимаются фильмы, рассказы-ваются истории. Они создали сторителлинг, они и есть его суть. И это важная часть нашей жизни. Но иногда они мешают добиться своего. Обидно, правда? Поэтому развеем основные фантазии на тему писательства.

Миф: писательство – это судьба, которая дана далеко не всем.

Реальность: письмо – это навык, который мы осваиваем в детстве и развиваем своими силой и намерением.

Некоторые люди считают, что писатели – это небожители, особые существа из другого мира, которые родились с диким воображением, рассеянным (задумчивым) взглядом и ручкой в руке. У этого мифа только один подводный камень – он мешает и ограничивает каждого, кто хочет писать. Да, появляются в мире люди, про которых можно сказать «у него это в крови». Но это не значит, что вам не стоит и пытаться – раз уже есть один мастер. Это лишь говорит о том, что понадобится чуть больше времени, чтобы стать мастером. Но если вы этого хотите – станете. Все дело в целях и ценностях.

Природный талант – лишь отправная точка. Все остальное – регулярный ежедневный труд, наработка навыка и достижение своих целей. Подобный миф ограничивает свобо-

ду действий.

Пишите каждый день, учитесь, читайте, общайтесь с экспертами в писательском мастерстве, посещайте мастер-классы, найдите наставника, группу поддержки – и вы напишите свою книгу, или даже не одну. Успех – это не талант, вернее, далеко не только он. Это труд и сила воли.

Как обойти миф: примите как факт: «В вас есть все, что надо». Если вы хотите написать книгу, поделиться опытом, расскажите об этом миру, коллегам, близким, клиентам, поймите процессы и составьте план действий для работы для достижения цели.

Миф: каждый эксперт должен быть гуру в написании статей и лонгридов по тематике своей деятельности.

Реальность: не всем дано писать и четко излагать свои мысли – это факт. Если взять миф выше, может показаться, что он идет вразрез. Согласна. Но каждый уникален: кто-то хорошо говорит, кому-то лучше действительно писать. А кто-то идеально работает руками. Факт в том, что, если вы эксперт, то всегда донесете ценность своего продукта до клиента. А оформить это в текст поможет редактор.

Про то, что каждый должен заниматься своим делом, говорят на каждом шагу. Но при этом умалчивается главное – чтобы развиваться, важно регулярно получать и осваивать новую информацию и навыки. Подобное говорят и те, кто считает: раз мне легко, и другим это дастся без проблем. По-

чему так происходит? Мы часто недооцениваем свои сильные стороны и поэтому не понимаем, как это может быть сложно для другого.

С другой стороны, раз вы читаете это, значит, умеете и писать. Логический вывод: писать легко. Это может быть так, если вас не волнует, кто будет вас читать, если вас не интересует мнение читателя и то, что они будут делать после прочтения вашей книги. Чтобы вас читали, все написанное должно быть ценно. Этому можно научиться.

Как писать полезно: понять цель написания книги. Понять кто ваш читатель. Исходя из этого выстроить тон и стиль повествования; содержание книги. Четко прописать и воплощать шаги, что вы будете делать после того, как издали книги.

Как обойти миф: прочитать эту книгу до конца, выполнить все задания и написать собственную.

Миф: если вы хороший писатель, то можете написать что угодно с одинаковой легкостью и успехом. Писать – это легко. Писать – это писать, верно?

Реальность: есть множество разновидностей текста, у каждого из которых свои особенности. Копирайтер, который пишет по 6-8 статей в день, может не осилить лонгрид или, тем более, книгу, у которой другие цели, сроки и задачи. Не факт, что креативный менеджер, который пишет замечательные слоганы или призывы к действию максимум на три-че-

тыре предложения, легко «выдаст» статью для своего же сайта – это другое направление текста. Автор триллеров может не осилить сказку для своих детей: она, скорее всего, будет психологичной или кровавой. Оно вам надо?

Понятно, к чему я клоню? У каждого текста своя специфика. У каждого писателя свои наработанные навыки и опыт. Да, сказочник напишет детектив с трагическим концом, но у него на это уйдет в разы больше сил и времени, чем у автора, который пишет по 3-4 детектива в год.

Буквы одинаковы, тексты и смыслы – нет. Поэтому чем уже специалист, тем круче он работает в своей нише. Вы ведь не будете просить маляра сделать вам роспись на кувшине: «Ну а чего, он ведь кистью работает. Так ведь?» Так. Он вам и проведет по кувшину этой же кистью, может еще контрольный сделает для закрепления результата.

Как обойти миф: если вы специализируетесь на чем-то одном, решите, стоит помогать всем, чья проблема хоть немного перекликается с вашей, либо специализироваться на чем-то одном. Для примера с текстом: если вы пишете посту в соцсети – не факт, что вы осилите путь с книгой. Решите, будете ли вы привлекать помощника и сосредоточитесь на своей экспертизе, либо будете стараться писать сами, тратя больше времени и сил.

Если вы готовы развиваться в сфере текстов в разных направлениях – развивайте навыки. Если же вы намерены заниматься чем-то одним, отказывайтесь, не тратьте время ни

свое, ни чужое.

Миф: только записать свои мысли, рассказать истории – и книга готова.

Реальность: книга – немного сложнее, чем просто набор историй и ваших мыслей. В ведь не разговариваете с клиентами как вам вздумается. У вас, скорее всего, есть скрипт, который отвечает на все запросы и возражения. Есть порядок слов, который продает вас.

Истории как ваши кейсы важны – да. Но рассказывать, выстраивать в книге их надо последовательно, с учетом смысла и цели главы. И вообще не все кейсы подойдут для книги.

Книга – это не просто письменная работа. Перед этим надо понять что в ней будет, как все будет выглядеть и изложено. Написать – малая доля того, что входит в проект под названием «Написать и издать книгу». Да даже «Написать книгу» – это не только складывание слов в текст.

Колоссальный вред этого мифа следующий: недооцененная нагрузка во время работы над книгой. Допустим, вы запланировали писать по часу в день поздно вечером. Вы садитесь – и что? Нужна структура книги.

Допустим, готово, утвердили. Сели – и опять ничего. Надо подобрать теорию и практику? Из головы – да. Но там всего так много. Взять расшифровку вебинара – так только часа три уйдет на выуживание информации. Потом еще доработать, чтобы оставить только самый концентрат. Ведь количе-

ство – не значит качество.

Окей, сделали. Остались кейсы. Ага, быстро написали? Это в мыслях все хорошо и складно. На бумаге же все то ли буднично, то ли неинтересно, то ли вообще не пишется.

Поэтому ваша книга покажет, что вы умеете скрупулезно, активно, долго работать над большим массивом данных, и что вы не сдаетесь на полпути.

Как обойти миф: составить четкий план работы над книгой, определить все необходимые ресурсы.

Мифы нужны и важны. Да только подходить к ним стоит выборочно. Уверена, убедила, что никто, кроме собственных установок, вам не помешает начать этот проект. Поэтому ваши шаги на ближайшие 2-3 месяца.

Шаг первый: изучить себя как творческую личность.

Что вам нужно:

- сосредоточиться на чтении и ведении заметок;
- искать связи и пути исследования вашей книги;
- при каждом удобном случае опрашивать людей, читать книги и онлайн-ресурсы;
- всегда иметь при себе ручку и бумагу, либо устройство, в котором можно быстро создать заметку.

Как подготовиться:

1. Собрать информацию и проанализировать ее, провести несколько проведенных интервью.

2. Собрать как можно больше заметок для последующего исследования.

3. Свести все в единый файл с общей структурой.

Шаг второй: подготовиться к письму.

Доверьтесь себе.

Что вам нужно:

- быть внимательным к окружающей действительности;
- выбирать осознанное одиночество;
- быть вне времени и пространства, думать о книге;
- всегда под рукой иметь блокнот, ручку или телефон с диктофоном, чтобы успеть записать мысль.

Как подготовиться:

1. Структурировать все собранные заметки. Определиться с одним-двумя вопросами, которые раскроете в книге. Если таковых много – отлично, за первой будет и вторая книга. Не это ли прекрасно?

2. Выделите обязательно время на отдых. Он важен.

3. Составьте список всех идей, даже самых нелепых, которые появились на первом шаге.

Шаг третий: структурировать информацию и начать писать.

Держите то приятное доверительное чувство, которое вы сформировали в себе раньше.

Что вам нужно:

- сосредоточиться на книге;
- вспомнить все, что записывали ранее;

– приготовить инструменты: ноутбук, компьютер, блокноты, карандаши, ручку, маркеры, доску для записей и/или заметок и проч.

Как подготовиться:

1. Уточнить цели проекта (книги);
2. Просмотреть свои исследования и заметки;
3. Прописать структуру книги;
4. Соединить заметки в один документ и получить первый вариант рукописи;
5. Если необходимо: обратиться за отзывом к доверенному лицу.

Шаг Четвертый: продолжать писать.

Работайте регулярно, лучше – ежедневно, даже если кажется, что сегодня «не прет».

Что вам нужно:

- время сосредоточиться;
- место для качественной работы.

Как подготовиться:

1. Прописать свои цели.
2. Не критиковать себя и написанное.
3. Отдыхать регулярно.
4. Продолжать писать.

Шаг пятый: отдохнуть.

Закройте файл с законченной рукописью и забудьте про него на пару недель. Отвлечитесь.

Что вам нужно:

– полноценно отдохнуть от работы.

Как подготовиться:

1. Составьте перечень пожеланий по сложным вопросам, которые хотите решить.

2. «Отпустите», не торопите события и не нервничайте. Все сложится, как надо.

Шаг шестой: перечитать и доработать.

Прочитайте внимательно рукопись. Можете отдать ее бета-ридеру и редактору на первую вычитку, чтобы найти грубые нестыковки и логические ошибки. Вычитайте еще раз.

Что вам нужно:

– сконцентрироваться;

– инструменты для редактирования текста;

– близкое окружение, редактор/корректор;

– терпение.

Как подготовиться:

1. Начните с оглавления и продвигайтесь по книге.

2. Пересмотрите тон и стиль повествования с учетом вашего читателя, найдите тот стиль и примеры, к которым он привык; найдите и доработайте/удалите, что неуместно именно для вашего читателя; не используйте длинные обороты и сложные слова, лишь бы показаться умным всезнайкой.

3. Редактируйте частями. Редактируйте несколько раз;

4. Откорректируйте текст.

При необходимости, найдите для редактуры и корректуры

специалиста.

Шаг седьмой: опубликовать.

Для чего же вы писали – верно?

Что вам нужно:

– установленные дедлайны для завершения рукописи и ее публикации (внешний для окружающих или внутренний для себя);

– быть терпеливым;

– с нетерпением ждать выхода книги, чтобы поделиться своими мыслями и смыслами с миром.

Как подготовиться:

1. Дайте черновику «вылежаться» минимум сутки.
2. Публикуйте и говорите везде, что вы написали книгу.

Как говорила Алиса: «План готов. Ну все, я пошла по плану».

Присоединимся к девочке. Дойдем до цели.

Глава 1 Понять, что ты можешь все

История 1. Про то, как понять себя

Я – не результат обстоятельств.

Я – результат своих решений.

Стивен Кови

Представьте, некий Петр пожертвовал в детский дом 100 тысяч рублей, но не деньгами, а купил недостающие вещи: одежду, обувь, белье. Кто-то скажет: «О, какой добрый отзывчивый Петр». Другой фыркнет: «Да ну, денег девать некуда. Все равно они пойдут не на детей». У одного ценность – дети и милосердие. У другого – деньги и скептицизм. Не хорошо и не плохо. Лишь факт, что у каждого свои ценности.

Или моя история. Я активно занимаюсь формированием пассивного дохода. Сказала об этом как-то в сториз. Одна из подписчиков ответила: «Я не занимаюсь. Не вижу смысла. жду, пока само придет».

Не буду оценивать и комментировать с точки зрения разумности. Скажу одно: у нас разная шкала ценностей. Мне

важно понимать, что через 10 лет я смогу не работать. Для этого надо начинать формировать пассивный доход как можно раньше. То есть моя ценность – планировать свое будущее. Для подписчицы же ценность – жить сегодняшним днем.

С точки зрения бизнеса и экспертности, ценность – это то, за что платит и за что любит вас клиент.

Мы встретились с Петром случайно в кофейне в центре города. Конец сентября, колючая морось в лицо, обычный будний день в мегаполисе. Он заказал кофе и сэндвич, я – чайник молочного улунa. Выполненное в некричащих песочных цветах всевозможных оттенков заведение располагало вытянуть ноги с чашкой чая и уткнуться на пару дней в книгу. Места были: мы с мужчиной оказались единственными, кто после обеда может позволить себе неспеша насладиться мгновением. Я подседа к нему и спросила, почему он пожертвовал деньги. Он лишь пожал плечами и проворчал: «Захотелось».

Вечер еще скромно выглядывал из-за высоток, я сдала очередной проект – поэтому у меня было несколько дней отдыха. В итоге проговорили до редких звуков автомобилей и волнительных шагов людей, спешащих на последний автобус.

– У меня свой небольшой бизнес. Могу себе позволить, – пожал он плечами, смотря на дно чашки.

– Многие могут, но не делают этого, – я повторила жест за собеседником. – Вы молодец.

– Я просто сам из детдома, – в его темно-серых глазах было что-то от хмурого уральского неба. Голос не дрогнул. – Знаю каково там. Но мало кто догадывается. Там. Там нужна иногда помощь.

Я молчала. С улицы доносились, словно прошедшие через вату, звуки торопящегося жить города. Мягкий свет кофейни резонировал и немного смягчал резкую реальность.

– Но вы выстояли и стали успешным предпринимателем? – во мне проснулся коуч, который своими вопросами на сессиях вытаскивает нужную информацию.

– Ну типа того. Но не в этом дело, – он откинулся на спинку стула и пригладил волосы. – Да, не в этом. Да, я успешный, типа того. Могу отойти от дел и уехать. Но не могу. Мне кто-то советовал книжку даже об этом написать. Просто там столько хороших ребят, девчонок. Они все заслуживают жизни.

– Почему не написали? – теперь спрашивал мой внутренний писатель. – Отличный материал для книги. Не видела подобного на нашем рынке.

Он посмотрел на меня, словно я предлагала ему тут же на столе заняться разделкой бараньей туши.

– В смысле написать? Я не писатель. Что обо мне подумают? И о чем? Кому она нужна? – он закидал меня стандартными вопросами.

– Высказаться. Не страшно, все когда-то случается в первый раз. Зачем думать о ком-то, если вам есть, что рассказать и чем поделиться? Это так?

– Да, – он кивнул для усиления. – Есть. Я хочу, я знаю, как сделать лучше. И опыт оттуда помог мне стать тем, кем я сейчас являюсь. Не супергерой, но что-то достиг.

– Отлично. Значит, надо писать, – мой внутренний писатель ликовал, словно кот увидел лакомство.

– Но как? Ну то есть, – Петр выпрямился и посмотрел на меня. – Вот так взять и начать? А как? У меня каша в голове, я знаю, чем хочу поделиться, но как это высказать? А потом? Что с этим делать? И вообще, кто я такой, чтобы писать и учить кого-то? Я лишь занимаюсь логистикой.

Я последовала примеру собеседника и сложила руки перед собой. Выдохнула:

– Все по порядку. Книга, продвижение. Издательство – не панацея. Но об этом позже. И не будете вы никого учить. Вы поделитесь своей историей и опытом, она сама научит многих.

Петр замер, словно ему надо было сделать черно-белое фото.

– Давайте так. Завтра, здесь в девять утра. Поделитесь своей историей, я найду, как рассказать об этом миру.

Мужчина смотрел на меня, не моргая. Чувствовалось, ему многое хотелось сказать, еще больше спросить, но он сдержался. Сэндвич остался недоеденным, лишь остатки

кофейного аромата витали в этом храме маленьких удовольствий. Я часто вижу эти глаза, я слышу их в телефонном разговоре. Скрытая радость и открытое непонимание.

А всего-то надо понять свои миссию, ценности и цели.

На мой взгляд, **миссия** – это ваша глобальная цель. Мы все для чего-то на этой планете. И поэтому нельзя тратить время впустую, надо реализовать свой талант, чтобы помочь и себе, и другим. Хотя пока мы помогаем окружающим, мы прокачиваем себя заодно. Замкнутый приятный круг.

Опыт. Многие говорят: «да какой опыт, немного. Мне нечего сказать. Вот, закрыл очередной магазин, не пошло. Какой тут опыт?» Для меня – бесценный: решиться на бизнес, на что-то новое. Наверняка, еще и наперекор советам друзей и знакомых. Знакомо? Мне – да. Я так открывала оффлайн-магазин. Через полтора года прогорела. Опыт? Да, теперь я точно знаю, что надо делать перед тем, как открыть магазин.

Любой опыт, **ЛЮБОЙ**, важен.

Ценности – это некая шкала, по которой совершаешь и оцениваешь свои поступки. У каждого они свои. Поэтому так часто возникает непонимание: мы часто определяем действия близкого по шкале собственных ценностей, тогда как он действует с учетом своих мотивов и видения мира. Если принять, что каждый уникален и мы можем судить лишь себя, уверена, конфликтов было бы меньше.

Поэтому перед тем, как начать писать, важно *понять свои ценности*. Это могут быть:

- самореализация;
- богатство;
- крепкая семья;
- свобода;
- честь;
- справедливость и т.п.

Что важно: у каждой из ценностей должны быть понятные и четкие критерии, по которым поймете реализовали вы их или нет.

Ценностей много, обозначу лишь основные группы: универсальные, моральные, эстетические, физические, религиозные, человеческие, экономические, аффективные.

Что может помешать четко определить свои ценности.

Ограничивающие установки. Результатов часто нет, так как мы сами себя не можем понять, не можем преодолеть (ведь непонятно, что преодолевать) и не получается понять что с этим делать.

Причина: в голове навязанные ограничения, например; все достается через боль; не могу общаться с теми, кто мне неприятен (но причины не могу объяснить). То есть неприязнь вызвана внутренней эмоцией, хотя это необходимо для бизнеса.

Что делать? Поразмышлять над постулатами по поводу богатых, успешных, счастливых, семейных людей. Что думаете по этому поводу. Ругаете/осуждаете – почему?

Понять, что всегда существует лучший выбор, и именно этот факт вгоняет нас в стресс. Идеал недостижим – примите как факт.

Сравните себя с другими. Ну как? А теперь с тем, кто на другой социальной ступени, чуть ниже. Какие ощущения? Получше? Просто начните уже делать, что задумали. Лайфхак: лучше вообще не сравнивайте себя ни с кем, только с собой вчерашним.

Найдите внутри себя доказательства, что ваши мечты, ценности и цели правильные: они ваши. Не ищите их со стороны.

Поставьте цель и идите к ней.

Пишем книгу за три месяца.

Это более, чем оптимальный срок для получения первого варианта рукописи.

Еще есть страшное словосочетание из маркетинга – SWOT-анализ. Что он здесь делает? Помогает найти и определить свои ценности, а заодно и покажет ваши сильные и слабые стороны и подскажет, что надо немного «докрутить».

На самом деле, интереснейшая вещь, потому как если подойти к нему ответственно, вы откроете себя в новом каче-

стве (или качествах). А это не всегда приятно.

Итак, что это? Это анализ своих «крутостей» и слабостей, а также шансов и предостережений (по классике: сильные стороны, слабые стороны, угрозы, возможности).

Сильные стороны – характеристики, которые помогают вам делать что-то лучше остальных. Это ваши знания, умения, навыки, личностные качества, дающие вам преимущество. Ресурсы, связи. Эти стороны можно и необходимо использовать, развивать и совершенствовать.

Слабые стороны – характеристики, которые не дают вам стать «номером 1» в вашей нише окончательно. Осознайте их – и вы сделаете первый шаг к тому, чтобы воспользоваться ими с пользой для себя. Это незнания, отсутствие опыта, пробелы в навыках. Плохие привычки. Качества личности, которые мешают достигать поставленных целей. Не фокусируйтесь на них, лучше развивайте сильные стороны, а задачи, которые вам не под силу или по которым у вас пока пробел, делегируйте. Уважайте себя.

Возможности – все то, что можно использовать, чтобы стать лучше/продуктивнее. Внешний мир постоянно меняется. Для развития, продвижения, регулярно ищите и находите перспективные возможности.

Угрозы – препятствия, мешающие двигаться вам к вершине/цели. Осознайте их. У внешнего мира две стороны медали: он дает не только возможности использовать его ресурсы, но и может угрожать нам. Найдите эти угрозы и сведите

влияние на вас к минимуму. SWOT-анализ помогает продумать, как их избежать или максимально подготовиться.

Что делать? Выявить все это у себя и найти варианты оптимизации.

Как провести SWOT-анализ себя. Честно охарактеризовать себя, похвалить за сильные стороны, принять слабые, и подумать, как возможностями можно свести на «нет» угрозы. И в итоге из всего этого получить пользу.

Найдите в своем расписании время, когда вас никто не побеспокоит. Выключите звук телефона. Выделите себе 30-40 минут. Успокойтесь. Уберите из поля зрения все отвлекающие моменты.

Ответьте на вопросы ниже максимально подробно. Помните, это необходимо вам, чтобы найти внутренние ресурсы на проект и жизнь в целом.

Анализируем сильные стороны:

Какая ваша лучшая черта характера?

Почему и в каких случаях друзья обращаются к вам за помощью?

Что вы умеете лучше всего? Лучше других?

Чем вы гордитесь в своем характере?

Что выделяет вас среди остальных?

Какие достоинства у вас есть, которых нет у других? Например, навыки, образование, связи.

К каким ресурсам вы имеете доступ?

Что другие люди считают вашей сильной стороной?

Какими достижениями вы гордитесь больше всего?

В какие ценности вы верите из тех, в которые не верят окружающие?

Есть ли у вас связи с важными людьми?

Анализируем слабые стороны:

Какие токсические привычки мешают вам в жизни?

Какое качество вы бы хотели исправить?

Какая черта характера портит вашу репутацию?

Какую черту характера не любят ваши друзья/коллеги/сотрудники/семья?

Что мешает вам двигаться вперед?

Каких задач вы чаще всего избегаете, потому что чувствуете себя неуверенно?

Что окружающие люди считают вашими слабостями?

Вы абсолютно уверены в полезности своего образования и навыках? Если нет, то в чем вы наиболее слабы?

Каковы ваши негативные рабочие привычки? Например, вы часто опаздываете, не организованы, вспыльчивы или не умеете справляться со стрессом?

Есть ли у вас черты характера, которые постоянно тянут вас назад и не дают прогрессировать? Например, страх перед публичными выступлениями?

Находим возможности:

Чему вы можете научиться?

Какие знания помогут вам достичь цели?

Какое качество вы давно хотели развивать?

Кто может помочь в реализации вашей идеи?

Какие духовные практики помогут укрепить вашу волю?

Какие новые технологии помогут вам?

Ваша индустрия растет? Какое преимущество вы можете получить благодаря этому?

Есть ли у вас стратегические контакты с другими людьми, которые помогут вам?

Какие тенденции и закономерности вы видите в мире или вашей компании, которые помогут вам в будущем?

Терпели ли поражение ваши конкуренты, пытаясь достичь чего—то важного? Если так, какие выводы вы можете сделать, чтобы избежать их ошибок?

В чем нуждается ваша компания?

На что жалуются ваши клиенты и поставщики? Что вы можете им предложить?

Выявляем угрозы:

Какие события больше всего вас раздражают?

На какую неприятную ситуацию вы не можете повлиять?

Что не подвластно вашему контролю?

В каком случае вы не достигнете цели и почему?

С какими трудностями вы сталкиваетесь в работе?

Кого вы считаете своим главным конкурентом? Кто может стать серьезным конкурентом в будущем?

Меняется ли суть вашей работы и требования к ней?

Является ли угрозой для вас развитие новых технологий?

Могут ли ваши слабые стороны стать угрозой для вашего

будущего?

Вам может показаться, что вопросы в разных блоках повторяются. Это нормально. Так вы рассматриваете ситуацию под четырьмя разными углами зрения, сможете получить целостное представление о себе и о ситуации.

Что дальше?

Фокус на сильные стороны: используйте их, развивайте, укрепляйте.

Задачи, связанные со слабыми сторонами: делегируйте.

Ищите, анализируйте и используйте возможности.

Акцент на список угроз. При необходимости составьте план: как их избежать или встретить максимально подготовленным.

Пример матрицы SWOT-анализа.

S – Сильные стороны: всегда собран(а) в экстренных ситуациях. Принимаю решение быстро, но взвешенно. Умею слушать и слышать. Пунктуальна. Во всем нахожу выгоду и плюсы. Я творческая личность. Умею убеждать.

W – Слабые стороны: почти не общаюсь с подчиненными и не даю обратную связь, могу накричать. Плохо реагирую на критику в свой адрес. Злюсь, когда со мной спорят, не умею принимать чужое мнение. Сильная самокритика. Иногда просыпается синдром самозванца. Нерешительно себя веду в незнакомой обстановке. Вспыльчива. Боюсь выступить

пать публично.

О – возможности: часто приглашают на вебинары, конференции, где знакомлюсь с интересными людьми, узнаю много нового. Регулярно читаю книги по маркетингу и психологии. Умею искать везде плюсы, не боюсь неопределенности. Есть возможность пройти различные курсы. Я могу продвигаться по карьерной лестнице.

Т – опасности: не умею качественно отдыхать, иногда «выгораю». Часто рискую, и от этого иногда бывают негативные последствия. Не слежу за новациями на рынке, чтобы внедрить в компанию/свою работу для повышения эффективности. Нет клиентов, т.к. нерегулярно веду соцсети. Срываюсь иногда и переключаюсь на новые проекты. Страхи, депрессия. Снижение деловой активности означает снижение спроса на мои продукты.

Матрица покажет какая вы цельная личность. Найдите и осознайте точки роста. Уверена, будет над чем подумать.

Чек-лист при проведении SWOT-анализа

Принимайте факты, а не мнения со стороны. Ищите правду, если действительно хотите узнать себя.

Оценивайте себя объективно. Спрашивайте/ищите подтверждение полученного/высказанного мнения.

Отвечайте на вопросы честно. Лишь правда покажет вашу

настоящую личность, подсветит места, которые можно будет проработать и таким образом вырасти во всех смыслах.

Не путайте угрозы со слабыми сторонами, а ваши достоинства с потенциальными возможностями. Примите себя как есть, поймите, что по факту можете контролировать, а что – нет. Это поможет найти отправную точку взлета.

Что делать после?

Прописать четкий план действий по парам:

S = O. Сильные стороны опираются на возможности.

S = T. Сильные стороны борются с угрозами.

W = O. Возможности проработать свои недостатки.

W = T. Не допустить угроз, подтянув слабые стороны.

Изучайте дальше

Составьте **колесо баланса**, чтобы гармонично встроить работу над книгой в свою жизнь. Заодно поймете есть ли у вас перекосы в какую-либо сторону. В классическом виде в колесе 8-10 областей, которые важны для человека, если он хочет жить полноценно и осознанно. Пропишите оптимальные для себя показатели, состояния, сгруппируйте или поделите на области, если надо:

- здоровье (занятия фитнесом, любая физическая активность, посещение оздоровительных процедур и т.п.);
- работа (карьера, предпринимательство, поиск своего дела);

- семья (отношения с партнером/мужем/женой, общение с родителями, детьми, родственниками);
- саморазвитие (творческие хобби, самореализация, личностный и духовный рост);
- хобби (реализация в творческом плане, интересы);
- деньги (финансы, материальный успех, богатство);
- дом (место, где хочется жить);
- отдых (места для отдыха и развлечений, досуг);
- нетворкинг;

Уже само обозначение и осознание важности конкретных сфер, их четкое структурирование помогает составить индивидуальную карту жизни.

Задание «на подумать»

Определите свою миссию.

Пропишите свой опыт.

Проведите SWOT-анализ себя. Найдите точки уникальности.

* Составьте Колесо жизненного баланса. Найдите «провалы», определите возможные пути для их устранения. Составьте идеальное «Колесо баланса».

Впишите работу над книгой в ближайшие два-три месяца своей жизни.

** Подумайте, о чем будет ваша книга: как вы опишите ваши взлеты и падения, работу над своими сильными и слабыми сторонами.

История 2. Про то, как принять себя

Каждый день необычен. Каждый день – это вызов. Быть в курсе дел. Любить свою работу. Возвратиться к жизни. Учитесь и меняйтесь (Джек Уэлч)

За окном стемнело. Вы лежите под теплым тяжелым одеялом. Рядом сидит самый родной человек и рассказывает сказку. Веки норовят закрыться, но история слишком интересная. В ней добро противостоит злу, а главные герои борются с чудовищами. И вот она закончилась, как всегда, хорошо. Вас поцеловали в лоб и пожелали сладких снов. Остается лишь погрузиться в царство Морфея, где вы, возможно, будете героем этой самой сказки.

Все мы были детьми. И большинство помнит, как погрузился в волшебный мир с невероятными персонажами и событиями, где возможно все. Существует множество популярных сказок. Они, безусловно, очень увлекательны и покорили миллионы сердец. Но очень ценны те из них, что посвящены именно нам. Чем меньше людей имеет возможность обладать чем-либо, тем оно ценнее. Ведь так?

Представьте книгу, где все сказки написаны специально для вашего ребенка. Возможно, это истории, которые придумали вы. Возможно, их рассказывали вам в детстве. Или

писатель специально создаст целый фантастический мир, где ваш ребенок будет главным героем – такая книга превратится в кочевника по поколениям вашей семьи и обрстет новыми историями.

Ясный взгляд, твердый голос, лишь руки слегка подрагивали.

– Что это?

– Отрывок из моей новой книги, – призналась я. Не сказки, но что-то схожее. – Так что, вы определили и проранжировали свои ценности?

– Да. И даже вот набросал содержание. Вот, – Петр протянул мне блокнот. В нем аккуратным почерком черной пастой были написаны вопросы. – Это то, на что я хотел бы ответить.

– Отлично, – внутренний ребенок радовался, словно ему дали долгожданную игрушку. Навсегда. – Самое время определять концепцию книги.

– Это что?

– Но перед этим, – я не ответила, – дайте себе разрешение писать.

– Как? Бумагу выписать? – он выпрямился и замер. Кофейня заполнялась опоздавшими на завтрак. Мы сидели в углу и могли лишь наблюдать, не предоставляя никому ни малейшего намека что мы делаем тут уже неделю.

– Нет. Вы говорили, что не знаете как начать, что вы не

писатель, и поэтому никогда и не думали о книге. Так?

– Ну да, верно, – плечи слегка округлились. – Вы правы.

– Но, – я подняла ладонь вверх, чтобы пресечь стандартную фразу моих авторов, – у вас такое же право написать книгу как у меня, вот у того бариста или Пелевина.

Свою силу вы определили, слабые стороны проработали. Сейчас с учетом ценностей подумаем над концепцией книги. Но перед этим надо дать себе разрешение написать ее, позволить высказаться и не испытывать при этом никаких угрызений совести.

Одна из самых первых сложностей, которая вынуждает эксперта забросить мысли о своей книге и даже не приступить к ней – **это страх первого шага.**

Почему так происходит?

Причина 1. Различные фобии

Страх писать – это часто проявление абсолютно разных причин, которые далеко не всегда связаны с писательством. Это: страх неизвестности, страх чистого листа, страх потерпеть неудачу, страх услышать критику в свой адрес, страх оказаться хуже остальных.

Чтобы преодолеть нужно составить четкий план действий и следовать ему. До структуры книги мы скоро дойдем, пока же надо определиться в какое время суток вы будете писать книгу. Например, самое продуктивное для вас время –

раннее утро. Так как книга – это проект, нормально, если на время реализации проекта обычный распорядок дня немного скорректируется. Допустим, вы собираетесь писать час. Хорошо, либо пересмотрите расписание на день, либо вставайте раньше.

Дайте себе право ошибаться. Во всем: от составления расписания и содержания книги до банальных опечаток.

Радостная новость – ошибки будут в любом случае.

Если страх не проходит, вы начали писать и все равно самозванец, внутренний критик борются за ваше внимание, можно прибегнуть к следующему:

– структурируйте все явления, вещи, которые вызывают страх;

– выполните упражнения на расслабление.

Причина 2. Апатия и отсутствие мотивации

Для апатии характерны безразличие и безучастность по отношению к окружающему миру, отсутствие желания что-либо делать. Часто она появляется из-за того, что мы делаем то, чего не хотим; либо у нас завышенные ожидания; либо нет достаточной мотивации.

Как работать с ней? На основе ценностей и целей. Поймите зачем вам книга (повысить узнаваемость, привлечь дополнительные деньги, укрепиться в определенном кругу или попасть в него, повысить стоимость чека и т.п.). Определи-

те, затем пропишите конкретные шаги для достижения цели. Если у вас она «горит», мотивация не понадобится.

Фокусируйтесь на конечном результате, но не завышайте свои ожидания. Или, как сейчас говорят, визуализируйте вашу книгу у себя в руках, продажи, как вообще она выглядит и т.п.

Причина 3. Слишком сильная мотивация

Тоже иногда вредно, потому что это путь к выгоранию и разочарованию в себе и окружающих. Лучше выработайте привычку писать. Договоритесь с собой, что не «Напишите книгу за два месяца», а «Каждый день будете писать 10 страниц своей книги». Для разгона письма, техники и навыка отлично подойдет упражнение «Фрирайтинг».

Страхи сняли. Теперь работаем с потребностями.

Все мы слышали про Пирамиду Маслоу: сначала надо удовлетворить свои основные потребности, без которых банально не выжить. Эта концепция с дополнениями и изменениями работает везде.

Верхний уровень: **Я не могу этого не сделать** (самоактуализация знаний, прокачка себя, высказаться, помочь другим).

Средний уровень: **Мне** нужно это сделать (чтобы получить любовь, призвание, повысить уверенность в себе).

Нижний уровень: **Я должен** это сделать (безопасность, физиология, личный бренд без книги не продвинуть, бизнес

без книги не продвинуть).

Вывод: важно понять для чего вам эта книга (как и любой другой проект). Начните с себя – переверните пирамиду.

Только смотрите в будущее, не надо поддаваться моде и временным символам успеха. Одноразовые чудеса недолговечны: вам надо четко обосновать свой проект (книгу).

Итак. Как вписать работу над книгой в свой распорядок.

Определите и ранжируйте свои ценности.

Сформулируйте цель: собственная книга за 2/3/5... месяцев.

Пропишите четкие шаги для работы над книгой. К примеру, «писать ежедневно по 5 000 симв.». Или «каждый день писать не менее 6 000 симв.».

Почему не по часу и не по страницам, например? По себе знаю, что можно просидеть сорок минут из шестидесяти и вытащить из себя только один абзац. В таком случае будет враньем сказать, что сегодня я хорошо поработала. Нет, это не работа. Прокрастинации у меня не бывает, но усталость и отсутствие мыслей иногда наваливаются.

Считаю и ложным чувством хорошей работы определять написанной в страницах: у каждого свой формат текстового редактора (шрифт, размер, межстрочный интервал). Поэтому и сложно определить по числу страниц в редактора число страниц в печатном варианте книги.

А измерение объем в знаках (с пробелами) – наиболее оптимальный случай. Средний объем книги нон-фикшн 280 тыс. симв. (с пробелами). Делим на 5 000 симв.

Получаем, что рукопись будет готова за 56 дн.

Представляете, книга менее, чем за 2 мес. Только представьте, вы так долго откладывали дело, которое можно «закрыть» за два месяца.

Составьте список дел на день. Внесите туда работу над книгой. Не отклоняйтесь от плана. Но если это произошло, не ругайтесь на себя и не наверстывайте упущенное («вчера я не писала ничего, сегодня или на выходных как сяду, как напишу ...дцать страниц»). Не надо так делать, если только у вас нет подписанного договора с издательством.

Пропишите себе «плюшку» за каждую написанную главу (подглаву): купить новый гаджет/сумочку; съездить в путешествие, сходить на массаж, съесть пирожное, провести день в одиночестве в лесу и проч.).

Установите четкий режим дня: важно отдыхать и восстанавливаться, чтобы оставаться осознанным и работоспособным.

Не загружайте себя с утра соцсетями и новостями. Читайте, работайте – зависит от вашего распорядка дня.

Научитесь говорить «нет».

Некоторые говорят, что цели дают мотивацию. Для меня, если цель точно твоя – мотивация не нужна. Однако ее все

равно использует много кто. Есть такое понятие ценности – это то, что мы хотим делать и что любим. А цель – это то, что мы хотим достичь.

На стыке ценностей и целей и формируется мотивация. Если на то пошло, чтобы написать книгу, мотивация должна быть высокой: именно из-за ее отсутствия или недостаточного уровня множество книг так и остались на стадии незавершенного черновика. А знаете, как тяготит незакрытый гештальт? Вот. Поэтому если вам нужна мотивация, определите для чего вам книга (цели и ценности вам в помощь).

Чтобы понять, что значит *высокая мотивация*, воспользуемся определением Д. Гоулмана (Д. Гоулман. «Эмоциональный интеллект»).

Страсть к делу: в таком случае мы обычно легко беремся за сложные креативные задачи, продолжаем постоянно учиться, повышать компетенции и гордимся за свою работу, ведь она выполнена качественно.

Постоянная тяга совершенствоваться. Если у вас полно энергии, часто вы неудовлетворены существующим положением вещей. Поэтому постоянно ищите новые способы решения задач и быстрого достижения своих целей.

Оптимизм, даже при провале. Мотивация и самопознание помогают понять и принять провал, проанализировать и действовать дальше, все также с высоко поднятой головой и желанием достичь задуманного.

Изучайте дальше

Как работать с фобиями.

Техника «**систематическая десенсибилизация**» .

Ключевой принцип: надо сформировать реакцию, которая противоположна вашему страху. Она и нейтрализует его. Для этого:

- составьте список ситуаций, вещей, которые вызывают у вас страх. Начните с самого сильного страха;
- изучите любую методику по мышечной релаксации, чтобы уметь быстро выводить тело из состояния страха;
- освоите и проведите технику десенсибилизации: покажите себе сначала страх, затем проработайте его с методикой расслабления. Например, боитесь темноты: выключите свет – начинайте сразу работать по методике мышечного расслабления, выводя мышцы из напряжения и расслабляя их.

Методы релаксации.

Дыхание. Глубокое дыхание помогает расслабиться и не обращать внимания на мысли. Когда у нас стресс, учащается дыхание, начинается нехватка кислорода. Как только мы начинаем глубоко дышать, мозг и клетки организма постепенно насыщаются кислородом и все приходит в норму.

Что делать?

- вдох на четыре счета, выдох на четыре счета. Постепенно увеличьте дыхание до восьми счетов. Это насытит ор-

ганизм кислородом, успокоит его. Легкое, но действенное упражнение;

– при дыхании акцентируйте внимание на плечах и груди: расслабляйте их на каждом выдохе. Это расслабит диафрагму, расширит дыхательные пути. Когда мы волнуемся, мы часто дышим верхним отделом груди, что не позволяет полностью ее раскрыть;

– лежа или сидя ровно, одну руку положите на живот, вторую на грудь. Дышите глубоко через нос, рука на животе при этом должна подниматься, а на груди почти не двигаться. Выдох через рот – рука на животе опускается, на груди почти без движения. Учимся дышать диафрагмой.

Расслабляем мышцы. На 15 секунд напрягаем их, на 15 секунд – расслабляем. Концентрируемся на ощущениях после расслабления.

Медитируем. Это «прием психической тренировки, в процессе которого идет активное, проникающее вглубь размышление, погружение в предмет, идею, достигающееся с помощью сосредоточения на одном объекте». Визуальная медитация – вариация классической, которая выстроена на использовании как визуальных смыслов, так и чувств: вкуса, осязания, обоняния и звука. Как техника для расслабления, визуализация состоит из воображаемой сцены, где вам комфортно.

Что делать? Найдите тихое место, где никто вас не сможет отвлечь. Сядьте в удобную позу, лучше не ложиться. Най-

дите объект, на котором будете фокусироваться. Это может быть точка на стене, окне, либо же она может быть внутри вас. Таким образом, глаза будут открыты или закрыты. Поначалу будет сложно, будет мешать внутренний голос, внешние шумы, поэтому точку фокусировки выбирайте четкой и понятной, чтобы держать на ней акцент.

Эта точка фокуса должна успокаивать вас или, как минимум, быть комфортной. Что вам нравится: загородный дом из детства, пустынный пляж, поляна, заснеженное бездорожье? Из звуков, максимум, можно поставить расслабляющую музыку, либо подсказки к медитации. Но идеально делать ее в абсолютной тишине. Старайтесь открыть все свои чувства. Вы ступаете по снегу, вам прохладно. Иногда поднимается ветер, и вы слышите его. Снежинки долетают до вашего лица. Запах свежести. Возможно, недалеко сосновый лес, аромат вековых деревьев доносится даже зимой. Сделайте картинку по максимуму живой.

Время медитации: 20 минут.

Для уверенности в своих силах и в том, что истории помогают не только окружающим, но и вам, приведу несколько ситуаций.

10 ситуаций, когда истории работают

1. Неудобные ситуации. Иногда бывает так, что нужно кому-то что-то сказать, но не прямым текстом (чтобы не вызвать негативную реакцию), а как бы мимоходом. История

в этом случае позволит сказать, все, что хочется, не переходя допустимых пределов. Это применимо к общению между коллегами и руководителями, семейному и дружескому общению, конфликтным и щекотливым ситуациям. История позволяет не перейти рамки приличия и этические нормы, сохранить свое лицо и донести до адресата замечания и идеи, заставить его включить мозг и задуматься.

2. Манипуляции. Иногда мы общаемся с людьми, задевая чувство их собственного достоинства. В ответ они пытаются нами манипулировать, задавая каверзные вопросы, чтобы вынудить сказать нечто нелицеприятное, а значит, выставить самих себя в невыгодном свете. Отвечать на такие вопросы прямо ни в коем случае нельзя, иначе фокус собеседника удастся. А вот история даст шанс избежать ловушки и одновременно послужит ответом, причем он может быть как положительным, так и отрицательным одновременно.

3. Расширение кругозора. Если вам нужно заставить кого-то взглянуть на мир или на конкретные вещи шире, вы можете просто рассказать историю, воздействуя на чувства собеседника. Представьте, что вы фотограф. Задача фотографа – показать людям то, чего они не видят, указать на необычные проявления привычных вещей. Он видит то, что не замечается или отрицается другими. Точно так и здесь: ваша история – это фотоснимок какого-то события, и рассказывая ее, вы указываете человеку на то, чего он не замечает.

4. Публичные выступления. Даже самые удивительные факты, изложенные неинтересно и плоско, никогда не подействуют на аудиторию. Но цель оратора и состоит в том, чтобы повлиять на сознание, как массовое, так и индивидуальное. Информация, которую вы доносите, – это скелет, остов, двухмерное изображение. Но при помощи истории вы дополняете основу деталями, придаете ей трехмерность, тем самым активизируя воображение (а значит, и чувства, и эмоции) слушателей. Дополняйте любое содержание историями, и вы удивитесь, какое впечатление ваши выступления могут производить на людей.

5. Презентации идей. Многие из нас работают в продажах. Но если продавать товары и услуги можно достаточно просто – посредством наглядных демонстраций, то продавать идеи намного сложнее, ведь это неосязаемый продукт. И здесь снова помогают истории: истории людей, уже знакомых с идеями и применяющих их, красочные перспективы, картины «До» и «После», случаи из жизни, рисунки и графические проекты (визуальные истории) серьезно повышают шансы на заключение сделки. Собственно, и в продажах товаров и услуг истории являются мощнейшим инструментом.

6. Взаимодействие с коллегами. В коллективе любой компании есть люди, которые обращаются за советом или помощью к другим. Это нормальная ситуация, кроме случаев, когда такая манера поведения становится частой, а то и ре-

гулярной. Как быть руководителю или любому сотруднику, который постоянно получает такие запросы? Отказ – не выход, поэтому на помощь приходит история. С ней можно побудить человека к самостоятельному поиску ответов и принятию решений, мотивировать его на активную интеллектуальную деятельность. История в этом случае должна стать наглядным примером важности самостоятельной работы и указателем для дальнейших действий (но не готовым ответом).

7. Необходимость говорить «Нет». Отказывать людям спокойно и непринужденно может далеко не каждый. Члены семьи, друзья, коллеги – всем не угодишь, а потому «Нет» всегда будет неизбежностью. Однако избавиться от психологического дискомфорта, смягчить и обосновать отказ поможет история. Исходя из ситуации, нужно быстренько придумать (или вспомнить) небольшую, но занимательную историю, где фигурирует подобная ситуация, и объяснить с помощью нее, почему в данный момент выполнение просьбы невозможно. История заставит человека задуматься и самому убедиться в адекватности отказа.

8. Неправота других людей. Порой случается так, что вы видите проблемы или препятствия, которые не видят другие, или понимаете, что собеседник объективно неправ, но по какой-то причине не желает этого признавать. Тыкать человека носом в то, что он некомпетентен, не только невежливо, но и связано с определенными рисками. Если же умело расска-

зять историю, можно задать правильный посыл и повернуть ход мыслей человека в нужное вам русло, благодаря чему он сам поймет свои заблуждения или ошибки, и, скорее всего, примет меры по их устранению.

9. Руководство людьми. Во множестве житейских и профессиональных ситуаций нередко встает необходимость раздавать указания – говорить людям, что нужно делать. Как вы и сами понимаете, делать это прямолинейно зачастую не только неэффективно, но и чревато притворной покорностью или негативным отношением к вам, сопротивлением. Лучший способ выражения своих пожеланий – история, где ваши требования будут выражены уважительно и в мягкой форме. В таких ситуациях подходят истории с ярко выраженной моралью и последующим ее объяснением, не касающимся дела напрямую.

10. Изменение настроения. Интересные истории – это идеальный способ улучшить настроение себе и другим. Простые факты и прописные истины – это пустая трата времени. Чтобы изменить настроение, часто бывает достаточно посмотреть, почитать или послушать что-нибудь позитивное или смешное. Проблемы остаются, но отношение к ним в корне меняется. Но что более важно – истории должны быть на отстраненные темы, ведь они позволяют ненадолго отвлечься, подумать о чем-то другом, разрядить обстановку и изменить направленность мышления – переключиться с негатива на позитив. Истории могут быть самыми разными, как и си-

туации, в которых они работают.

Задание «на подумать»

Задайте себе вопрос: «Что самое худшее, что может произойти со мной?» Заранее примите это «самое худшее» и примиритесь, если возникнет такая необходимость. Спокойно подумайте о том, какими способами можно изменить ситуацию.

Что вы хотите изменить своей книгой?

Почему вы хотите написать?

Что вы делаете для того, чтобы начать писать уже сейчас?

Что вы будете делать для того, чтобы начать и продолжить писать?

Девиз ваш или книги.

Продумайте свой распорядок дня. Найдите на новый проект время. Ваша задача: в неделю писать не менее 35 000 символов с пробелами. Это примерно по одному посту в соцсетях в день. Кому-то подходит писать каждый день, кому-то – за один выходной сразу авторский лист (40 тыс. символов с пробелами)¹.

Найдите свой вариант. Помните: вам это надо. Для чего?

Напишите вступление книги. Подумайте над ее содержа-

¹ Как посчитать число символов. Открываете Word, идете вниз влево – видите «Число слов» – нажимаете левой кнопкой мыши – видите, сколько символов в тексте. Либо: вкладка «Рецензирование» – «Статистика»).

нием. Опишите. Без оглядки. Просто, как пишется. И не говорите, что не умеете писать. Посмотрите на клетку с Внутренним критиком, он ведь все еще там?

История 3. Про то, как проводить анализ себя

«Кто пытается утешить себя и других отговорками о пробелах в своем образовании, у того просто нет достаточной жажды знаний. Это как с богатством: у кого нет никакого представления о том, как оно приходит, тот в кратчайший срок пустит его на ветер. Ведь богатство нуждается в уме, чутье и характере, который надежно застрахует его».

Эрих Лежен, мультимиллионер

Где та грань между «Да будь что будет» и «Когда выпадет последний зуб, тогда и куплю новую расческу»? Как не стать жертвой рекламы и самообмана, тратя последнюю копейку на очередной тренинг или путешествие? Где найти силы дожить наконец до «начала настоящей жизни», откладывая исполнение своих желаний?

Отложенное удовольствие – эффективный инструмент для качественной жизни в будущем или очередная уловка еще одного гуру и психолога? Кто спонсирует ребят, призывающих тратить здесь и сейчас? Кто стоит за теми, кто призывает откладывать потребление?

Жизнь коротка – живи сейчас. Но вдруг, мне уготовано

стать первой долгожительницей, что проживет 174 года. Тогда я помру только от голода.

Про будущее надо думать заранее. Но если меня завтра не станет – смысл во всем этом? Пока для меня вопросы без ответа. Остается лишь прислушиваться к разуму, миря его с сердцем и минутными порывами.

Петр опоздал на 20 минут. Октябрь для многих становится переломным месяцем: кто-то начинает новую жизнь, кто-то впадает в депрессию от отсутствия солнца и ярких красок, у кого-то начинается финансовый год. Октябрь для меня – один из лучших месяцев, когда кажется, что возможно все. Год и жизнь начинается у меня с каждой осенью, именно тогда я ставлю планы на год, мечтаю и ловлю каждую каплю дождя, гуляя по осенней листве в темном парке, когда свет фонарей теряется среди еще держащихся листьев. Осень – лучшая пора.

Мужчина разделся, стряхнул с куртки единичные капли и почти упал рядом на диван. На этот раз за столиком со стульями мест не было, и я заняла место в другом углу на единственном диване тыквенного цвета.

– Пробки, – на выдохе попытался он улыбнуться мне и на вдохе сделать заказ подошедшему официанту.

Я кивнула. У меня «висело» дома два новых проекта, но я смотрела на Петра и ждала, пока он решится сам.

– Вот, – он достал из кожаного портфеля записи. За-

тем помедлил, что-то сообразил и почему-то виновато посмотрел на меня. – Вот все, что написал за неделю. Наверно, так нельзя. Но мне хочется писать от руки. Я понимаю, я найду, кто напечатает. Просто я как сажусь печатать за ноутбук, так как будто все. А на бумаге отлично выходит. Ну как, отлично, получается писать. Вы ведь говорили, главное, не отвлекаться и писать, как и где лучше.

– Вы молодец, но мы даже не перешли к целям и задачам, – я просмотрела записи. Все теми же стройными буквами Петр начал делиться самым сокровенным. У меня перехватило сердце: я представила, как ему это непросто дается. Все, что годами копилось внутри и личного, и профессионального, сейчас потихоньку стало выходить. Я замолчала. Оторвалась я от чтения только минут через 15, когда поняла, что все замерли вокруг.

– Ну как? – спрашивали глаза моего собеседника. Оказывается, он успел пообедать, пока я читала его мысли.

– Отлично, Петр, – я благодарю, что вы доверили мне свои мысли. Перейдем к самому важному. Вы как предприниматель понимаете, что такое проект. Так ведь. Вот книга – это также самый обычный проект. И к нему надо готовиться. Вы молодец, что уже начали писать заметки, это ускорит процесс. Но все же надо понять цели, сроки и задачи книги.

Цели, сроки, задачи

Проект – это временное предприятие, направленное на разработку уникального продукта. У проекта есть свои четыре четких критерия.

Первый. Цель. Для чего это все. Опишите, что в итоге получите: «Книга на тему...».

Второй. Срок. Два часа, четыре дня или пять месяцев. Важно лишь одно – любой проект конечен, то есть это результатная цель. Обычно книгу можно написать за месяц, еще месяц – на доработку, еще один – на форс-мажоры, сбор информации и т.п. Сроки зависят от вашей продуктивности, целей книги и ваших. Средний срок: 5 мес.

Третий. Уникальность. Книга должна отличаться от уже существующих. Это не столько про плагиат, сколько про темы, которые вы будете раскрывать в книге. Для этого и важен swot-анализ, прежде всего, свои сильные стороны. Про тему поговорим ниже, пока же продумайте про мысли и опыт, которыми хотите поделиться с читателями (вашими потенциальными и настоящими клиентами).

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.