

# КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ СВОИ ЖИЗНЕННЫЕ ЦЕЛИ

## 1. Откуда берутся жизненные цели?

Каждый, кто планомерно занимается самосовершенствованием, знает о важности постановки жизненных целей. Про это написаны сотни книг, и в еще большем количестве книг про это упоминается. По большому счету, во всех этих книгах рассказывается об одном и том же:

- ✧ Что важно придумывать жизненные цели и еще важнее — их записывать.
- ✧ Что только 12 % жителей Соединенных Штатов Америки продумывает для себя свои жизненные цели.
- ✧ В среднем эти 12 % жителей существенно более успешны, чем оставшиеся 88 %.
- ✧ Однако и среди этих 12 % есть привилегированная часть. Это те 3 % жителей США, которые не только придумывают, но и *записывают* свои жизненные цели. Их средняя успешность многократно превосходит достижения оставшихся 9 %, которые придумали свои цели, но не записали их. Не говоря уж о тех 88 % населения, которые даже не продумали свои жизненные цели.
- ✧ Наиболее эффективно формулировать свои записанные цели по технологии SMART.
- ✧ Также очень эффективно *визуализировать* свои жизненные цели. Только этой теме посвящены десятки книг: визуализируй свои жизненные цели, и вот он — путь к гарантированному успеху!

На практике все далеко не так просто и ясно. Например, у меня большие сомнения, 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 личного 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 дама обычно наклеивает на фотографию только свою голову, оставляя красивое тело с фотографии из журнала. Так визуализируется цель «у нее красивое тело». При этом картинки «она в тренажерном зале» там почему-то не наблюдается. И вообще, судя по коллажу, все желания — сугубо материальные. Что и неудивительно, поскольку визуализировать духовные цели не так-то просто.

После чего наша дама садится и ждет у моря погоды, надеясь, что теперь все ее мечты осуществляются. А что происходит в действительности? К серьезным целям необходимо двигаться планомерно, поэтапно. А наша дама ждет чуда вместо того, чтобы делать необходимые шаги — один за другим. Хочет ездить на «Феррари», а не заработала даже на «КИА». Хочет путешествовать по всему миру, а в английском ни бум-бум. Еще веселее, если она при этом работает бухгалтером-кассиром в Урюпинске со средним доходом 6000 рублей в месяц. И нет с нею рядом ни мужа, ни обеспеченного любовника. Хочет-то она всего и сразу... А мысль, 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 и устроиться на работу там — хотя бы в Волгограде. Еще лучше — в Москве. Какое там! Так и сидит и ждет, когда «Феррари» и пальмы свалятся ей 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 в Штатах до сих пор так мало людей, фиксирующих свои жизненные цели в письменном виде? Может быть, сейчас это не 3 % населения, но и не 20. Почему ситуация до сих пор такая грустная, если книги о необходимости формулирования жизненных целей для достижения успеха стали массово появляться в США еще в середине XX века? А к концу XX века таких книг уже было издано как минимум несколько тысяч? И это — при том что люди, записывающие свои жизненные цели, действительно значительно, значительно более успешны?

Если подумать, это не так уж и странно. Во-первых, не настолько уж значительная часть населения читает книги. Тем более — книги по самосовершенствованию. Грамотность почти 100 %, а читать — не читаем. Еще меньшая часть населения посещает семинары и тренинги. Но и для многих из тех, кто все-таки читает книги по самосовершенствованию и даже, может быть, посещает семинары и тренинги, срabатывает известный принцип:

## **ЗНАТЬ — НЕ ОЗНАЧАЕТ ДЕЛАТЬ.**

Вот и получается, что людей, знающих, как важно формулировать свои жизненные цели в письменном виде, значительно меньше половины населения. А делает это лишь малая часть тех, кто об этом знает.

Однако такова человеческая природа. Значительная часть населения знает, что здоровое питание — это важно. Но при этом тех, кто следует рекомендациям здорового питания и считает калории, гораздо меньше. Значительная часть населения знает, как важно следить за своими зубами. И лишь небольшая доля этих «знатоков» приводят свои зубы в абсолютный порядок, после чего посещают стоматолога каждые полгода для плановой проверки. И так далее, и так далее...

Знать — необходимо. Вы вряд ли будете делать неизвестно что, вдобавок не зная, зачем это Вам нужно. Но знать — это только первый шаг. Дальше Вы должны НАЧАТЬ делать то, что необходимо. И в большинстве случаев продолжать делать это из месяца в месяц и из года в год. Что еще сложнее. Очень немногие люди способны сами заставить себя делать что-то новое. Других могут принудить к этому внешние обстоятельства. У абсолютного большинства знания так никогда и не превращаются в действия.

Казалось бы, разве это так сложно — продумать свои жизненные цели и записать их? А потом переписать под SMART, чтобы их 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 «под SMART» методом последовательных приближений. При этом процесс освоения этого инструмента может занять в совокупности несколько лет. В моем случае так и получилось.

Сейчас, оглядываясь назад, я вижу, что формулирование своих жизненных целей «под SMART» — действительно важнейший инструмент личностного роста, развития и достижения успеха. Убей меня бог, если я знаю, как я смог бы справиться без этого инструмента. Тем более — как бы я смог достичь того, чего в реальности достиг. Теперь я по собственному опыту знаю: это ДЕЙСТВИТЕЛЬНО так важно, как об этом пишут и говорят. Без этого — никуда! Ниже я подробно расскажу, по какой технологии можно разработать свои жизненные цели и что с этими целями делать дальше. А сейчас я опишу, как я сам постепенно осваивал этот инструментарий. Возможно, мой рассказ поможет и Вам овладеть этими инструментами — если не с наскока, то хотя бы постепенно.

...В начале своего жизненного пути большинство из нас мало думает о достижении каких-то собственных долгосрочных целей. Мы в основном 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 в какие кружки записать. Но хождение в кружок — это еще не цель. Вас записали в кружок — и Вы ходите туда по заранее известному расписанию.

Собственно, в таком режиме, следуя по заранее заданной траектории, можно прожить и всю оставшуюся жизнь. В Советском Союзе, кстати, так в основном все и было построено. После школы идешь в вуз, который выбрали за тебя родители. После вуза — работа по распределению, по той специальности, которую приобрел в вузе. Двое школьников старших классов или студентов познакомились друг с другом, встречались несколько лет, потом поженились (заметим, в этом нет ничего плохого). Вот и еще одна семья — ячейка советского общества. Потом — дети (и в этом нет ничего плохого! Наоборот:

дети — это замечательно!). Проработали на одном рабочем месте до пенсии. Потом пенсия — и неизбежный финал.

Такой же жизненный путь вполне возможно пройти и в наши дни. Только работу по специальности после вуза надо искать самому. Да и потом, скорее всего, придется время от времени переходить с одной работы на другую. Но и в наши дни вполне возможно несколько десятков лет проработать бухгалтером-кассиром — только не в одной и той же организации, а в трех или тридцати разных. Да и пенсия в наши дни настолько нищенская, что имеет смысл либо вырастить детей, которые действительно будут заботиться о Вас в старости, либо уж умереть прямо на рабочем месте. А главное — для такой жизни никакие особенные цели Вам не понадобятся. Просто плывите по течению.

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

Лично я прожил практически все свои юношеские годы, не имея необходимости формулировать какие-то цели. При этом, обходясь без каких-то особенных жизненных целей, я успел довольно много. Закончил 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 лаборантом на полставки на кафедру политехнического института. И стал зарабатывать свои первые официальные деньги. Опять же для тех лет это было просто научной фантастикой...

Так же пошло и дальше. Почему в те годы мне еще не нужно было формулировать жизненные цели? Потому, что все эти достижения происходили по одному и тому же сценарию:

- ✧ Я видел возможность, или она откуда-то появлялась в моей жизни.
- ✧ Я вцеплялся в эту возможность и начинал над ней работать.
- ✧ Через некоторое время я достигал результата.

При этом я заранее не планировал, чего я хочу достичь, когда, и зачем мне это нужно. Делал то, что мне было интересно. Получал удовольствие от процесса. А когда достигал результата — был им доволен.

Например, в 1992 году мне поручили разобраться, как работает программа умного импортного телефона с АОНОм, работавшего на основе процессора Z80. Самые опытные технические специалисты той компании, которая мне это заказала, не смогли разобраться, как работает эта программа. Потому что, когда они сняли прошивку программы (в компьютерных кодах) и распечатали ее, при анализе однозначно оказывалось, что эта программа работать не должна.

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

Я разбирался с этой распечаткой две недели. Постепенно, кусок за куском, я понимал логику программы, которая по всем правилам казалась неработоспособной. К середине второй недели, когда я полностью в ней разобрался, меня постигло озарение: неверной была не сама программа, а РАСПЕЧАТКА! 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 заменялось 16 кодов подряд. К этому моменту я уже настолько понимал, как должна работать программа, что в большинстве мест смог сам заменить FF на правильные коды. Потом, 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 гений! А знаете, чем мне заплатили за эту работу? Ящиком... консервов. Кильки в томате. Времена были такие. И это было хорошо — что я, студент, за месяц работы 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 особенно заранее не планируя. Впервые мне пришлось придумать нечто похожее на цель и даже разработать какой-то 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. Денег особо не потребовалось. Все сложилось само собой, как наборчик «сделай сам», — из ресурсов разных знакомых, которые как-то сами собой всплыли в этот момент. Впервые я увидел, как желание, решимость и воля могут менять мироздание. Но формулировать какие-то цели, записывать их на бумагу мне при этом особо не потребовалось: весь процесс от идеи до запуска бизнеса занял меньше двух недель. В то время как записанные на бумаге цели наиболее полезны тогда, когда для их достижения необходимо прилагать направленные усилия более длительное время: от нескольких месяцев до десятков лет.

Двигаясь по жизни следующие несколько лет, я многого достиг и многое потерял. Я потерял любимого папу и свой первый бизнес. Я приобрел перспективную работу, любимую жену и замечательного сына.

Впервые я по-настоящему столкнулся с постановкой цели в 2000 году. Дело было летом, на даче, где мы жили вместе с дядей и его семьей. Когда-то мы

построили дачу вскладчину, двумя семьями, пополам. Плюс основную часть денег за сам участок внесла бабушка. К тому времени прошло несколько лет после смерти папы. На всю нашу большую семью зарабатывали только 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 и начались понятные проблемы, поскольку поровну оплачивать продукты, содержание дачи и благоустройство участка мы не могли. В результате я мог отдавать 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 и скандалить. Она считала, что раз я не отдаю равную сумму денег, я мог бы больше помогать по хозяйству. И вообще веду себя как иждивенец. По-видимому, предполагалось, что для равного участия в хозяйстве я должен наравне с теткой готовить еду, мыть посуду и стирать постельное белье. Ситуация была патовая: зарабатывать наравне с дядей я не мог. А стирать белье не умел, да и не хотел.

Наши отношения с теткой уже вступили в стадию открытого конфликта к тому времени, когда как-то вечером к дяде на чай зашел его друг. Когда-то, в 1986 году, мы одновременно купили участки рядом на берегу Волги. Мы одновременно строили дачи из одних и тех же материалов, по схожему проекту. Некоторые работы были задействованы на обеих стройках одновременно. Друг дяди был немец. Дача его была построена на одну семью, но по-немецки аккуратно и уютно. Прошли годы, и ситуация в семье дядино друга изменилась. Его мама, которая очень любила дачу, умерла. А единственная дочка уехала в Германию. Дочке нужны были деньги. Дядин друг хотел продать свою дачу с небольшим участком за \$2000. По тем временам сумма казалась мне огромной. Вместе с тем я понял, что это могло бы быть идеальным решением: жить рядом с семейным кланом, но на своей даче. И дача эта, кстати, очень мне нравилась. Поддерживать хозяйство, полностью обустроенное немцем для себя, любимого, было легко и не очень затратно. С провизией и стиркой белья для нашей семьи мы с женой справились бы, а чужим бельем нас бы никто не попрекал.

Одна беда — денег в зачатке у меня не было. Совсем. Дача стоила слишком дорого: 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 — это слишком большая сумма. И ему нелегко будет найти покупателя. Сезон уже заканчивается, на дворе середина августа. Скорее всего, за оставшиеся две недели дачу он продать уже не успеет. Значит, придется возвращаться к попыткам продажи дачи в мае и июне следующего года. А что там еще будет следующим летом... Пока это вилами на воде писано.

Я хочу купить у него дачу. Наличных денег у меня нет. Зато есть стабильный ежемесячный доход. Поэтому скидка мне не так важна, как рассрочка. Если

я полностью расплачусь к маю следующего года, он как минимум ничего не теряет. Поэтому мы можем договориться о рассрочке, чтобы я каждый месяц погашал стоимость дачи. Единственная моя просьба — в том, чтобы ежемесячные платежи до Нового года были в два раза меньше, чем после. Я приложу все усилия, чтобы увеличить свой доход. Но сделать это мгновенно я не смогу.

На этих условиях мы договорились. Благодаря этой договоренности я впервые получил опыт в двух ключевых моментах, имеющих огромное значение для моей дальнейшей жизни:

- ✧ Во-первых, я впервые поставил перед собой цель, достижения которой не требовали от меня обстоятельства. На самом деле никто не заставлял меня уезжать с семейной дачи. Я мог бы дальше продолжать скандалить с теткой, вносить свою долю денег за продукты и... как-то существовать. Никто меня не заставлял 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. Если бы я нарушил график платежей, владелец дачи имел бы право разорвать наше соглашение. После чего продал бы дачу другому. А поскольку все деньги, которые я ему до этого заплатил, он уже перевел дочке, вряд ли он сразу отдал бы мне ранее заплаченное мною. В лучшем случае он вернул бы мне деньги из тех средств, которые отдал бы за дачу другой покупатель.

Скажу честно: стресс из-за этого долга я испытывал конкретный! Я действительно насколько смог увеличил свои доходы, а также очень сильно поджал ежемесячные траты семьи. В результате я полностью расплатился за дачу с опережением графика — до конца зимы. С разгону, поскольку я не увеличил ежемесячные расходы и продолжал ежемесячно откладывать существенную сумму денег, следующей 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 того же 2001 года.

Все опять началось летом на даче. Когда я как-то в августе был у дяди в гостях, я услышал, что он собирается продавать свою старую квартиру. Новая квартира дяди была роскошной, но и старая была очень даже ничего. Трехкомнатная, в кооперативном доме в самом центре города. Я в это время тоже жил в трехкомнатной квартире. Только, во-первых, она была далеко не в центре. А главное — в одной квартире жила вся наша большая семья: я с женой, ребенком и приходящей няней, сестренка с женихом и мама с котом. Та еще коммуналка! Ночевать там было можно, но о нормальной жизни речь явно не шла. После покупки дачи и машины следующим крупным приобретением в моей повестке дня стояла, конечно же, квартира.