

# Содержание

<b>Введение. О чем эта книга</b> .....	7
С какими проблемами вам поможет справиться эта книга .....	8
Как создавалась эта книга .....	9
Как работать с книгой .....	11
Где еще можно найти поддержку .....	12
<b>Глава 1. Как начать</b> .....	13
1. Просто начните .....	13
2. Вы никогда не готовы на 100%, но вы всегда готовы на 100% .....	16
3. Начните с малого .....	19
4. Составьте самый общий план .....	22
5. Держите в фокусе направление на конечную цель, а не саму цель .....	29
6. Первое делайте первым .....	31
7. Забудьте на research. Знания могут вызывать фрустрацию .....	32
8. Используйте математику. Цифры придают уверенность .....	36
9. Не бойтесь ошибаться. Все ошибаются .....	37
10. Выберите красивую дату .....	40
11. Поместите себя в красивое место, наведите порядок .....	43
12. Действие запускает действие .....	45
13. Действуйте так, как будто никто не смотрит .....	47
14. Прокрастинируйте с пользой: смотрите фильмы, ходите на выставки — вдохновляйтесь! .....	48
15. Дайте себе достаточно времени .....	51
16. Попробуйте начать и потом бросьте .....	53
17. Определите лимит потерь .....	55
18. Сделайте бесплатно и успокойтесь .....	57

19. Используйте обратную связь от близких.....	59
20. Вы уже начали .....	61
<b>Глава 2. Как кончать .....</b>	<b>63</b>
1. Просто прекратите .....	63
2. Решите, когда хотите остановиться .....	66
3. Составьте план завершения дел .....	68
4. Проинформируйте все стороны — от деловых партнеров до токсичных приятелей .....	70
5. Поделитесь с кем-нибудь своим планом .....	73
6. Будьте готовы обратиться к психологу .....	75
7. Извлеките полезный опыт .....	78
8. Упакуйте то, что получилось, в красивую обертку .....	80
9. Законсервируйте результат на будущее .....	82
10. Продайте .....	84
11. Подарите .....	86
12. «Наши дети не должны погибнуть просто так» .....	88
13. Делегируйте .....	91
14. Пересмотрите свой взгляд на неудачи .....	93
15. Неудачи — ваш главный результат. Поделитесь этим опытом .....	95
16. Переключитесь на новое дело — старое отомрет само собой .....	97
17. Постройте физическую границу — переезжайте в другой город, район, на другую улицу .....	99
18. Сделайте результат своей победой .....	101
19. «Хвост» может тянуться долго. Постарайтесь не обращать на него внимания .....	102
20. Наградите себя отдыхом .....	104
<b>Глава 3. Как не бросить начатое дело на полпути .....</b>	<b>109</b>
1. Просто продолжайте .....	109
2. Разработайте план действий .....	111
3. Составьте расписание и придерживайтесь его .....	113
4. Даже маленький шаг в нужном направлении приближает вас к цели .....	116
5. Не подменяйте дело инструментами — красивые карандаши не сильно влияют на содержание текста .....	117
6. Постоянно бросать и начинать = продолжать .....	119

7. Сожмите зубы.....	121
8. Поставьте перед собой количественную цель и идите к ней.....	123
9. Расставьте приоритеты.....	125
10. Поймите, зачем вы это делаете.....	127
11. Забудьте о вдохновении.....	131
12. Адаптируйтесь к меняющимся условиям.....	133
13. Поговорите с теми, кто делает то же самое.....	135
14. Сделайте перерыв.....	138
15. Научите других.....	140
16. Используйте эффект Зейгарник.....	143
17. Составьте план с вечера.....	144
18. Говорите «нет» всему остальному, когда заняты делом.....	146
19. Не бойтесь оставить место пустым.....	147
20. Научитесь быстро идентифицировать заминки, которые вас тормозят.....	149
<b>Заключение.....</b>	<b>153</b>
<b>Финальное задание.....</b>	<b>155</b>

# Введение

## О чем эта книга

**К**аждый наш день состоит из дел и задач. Простых и будничных: купить продукты, отвести детей в школу; сложных и неординарных: найти новую работу, запустить бизнес, купить квартиру в центре столицы; иногда личных: записаться к стоматологу, бросить курить, пойти на курсы иностранного языка и т. д. Ничего сверхъестественного. Удивительно, но даже в элементарных и обыденных вопросах нас часто поджидает много сложностей: мы не знаем, как подступиться к новому делу, как не остановиться на середине пройденного пути, как заставить себя продолжить начатое, когда совсем опустили руки, и как завершить дело, чтобы в голове прозвучало то самое: «Ура, я справился! Какой я молодец!»

Иногда нас одолевают сомнения, накатывает прокрастинация, мы принимаемся за самобичевание, чувствуем раздражение оттого, что запланированные дела не делаются. В такие моменты мы особенно нуждаемся в хорошем совете и поддержке. Но где их искать? Вокруг много субъективных мнений: они интересные, но не всегда подходящие. Да и формулировки часто настолько расплывчатые, что эти советы едва ли можно применить в жизни. А нам нужны универсальные, проверенные решения, которым можно доверять. О таких я и расскажу в этой книге.

Пусть она станет для вас добрым проводником в прекрасный мир с вовремя закрытыми дедлайнами, новыми задачами, к которым вы подходите легко и с удовольствием,

ДАВАЙ СЕЙЧАС!

и старыми делами, возврат к которым обходится без паники. Этот мир называется полноценной счастливой жизнью.

## С какими проблемами вам поможет справиться эта книга

Давайте проведем небольшой тест. Прочитайте выражения ниже и подумайте, часто ли вас посещают такие мысли:

- Давно хочу начать что-то делать, но не могу решиться...
- Хочу заниматься любимым делом, но не знаю, с чего начать...
- Начинаю дела и постоянно бросаю их на середине, а потом не могу закончить...
- Начал заниматься одним делом, но сейчас не хватает сил и времени, чтобы продолжить его...
- Столько всего навалилось! Хочу поскорее разобраться с этим, поставить точку, но не получается...

Если вы узнали себя в одной или нескольких фразах, вам необходимо прочитать эту книгу.

Мы подробно разберем, что делать в каждом из этих случаев, и найдем выходы из сложившихся ситуаций. Покопаясь в первопричинах: узнаем, почему у вас возникла та или иная проблема. Изучим механизмы и детали: как возникла проблема и т. д.

И самое главное: вы получите работающие советы, которые помогут начать, продолжить и завершить абсолютно любой проект или дело. Будь то хобби, работа, отношения, вредные привычки или зависимости, от которых хочется избавиться... можете продолжить список.

## Как создавалась эта книга

В жизни я переделал огромное количество дел. Какие-то были успешными, какие-то — нет. Я часто упрекал себя в том, что начинаю и бросаю, не довожу дела до конца, долго не могу приступить к чему-то, пропускаю сроки или не завершаю давно начатый процесс. Иногда это вызывало у меня спортивный азарт и давало волшебный пинок, иногда приводило к агрессии и фрустрации, а иногда я просто забивал.

Периодически я обращался за советом к разным людям. Их ответы часто были полезными, иногда странными, но всегда интересными. Наверное, именно любопытство и любовь к общению помогли мне собрать первичный материал для этой книги. Я говорил с учеными и госслужащими, простыми охранниками и домохозяйками. В это своеобразное исследование попали детский писатель, инженер систем газоснабжения, детский хирург, блогер с миллионом подписчиков и многие другие.

Однажды я понял, что весь этот опыт является частью чего-то большего, частью большого знания, которое я хочу систематизировать: изучить, дополнить и поделиться с миром. Так и началась работа над этой книгой.

Она не была простой. Я продолжал опрашивать людей, задавал им вопросы, собирал и группировал их предложения. Всего набралось более 2500 советов о том, как начать, продолжить или завершить дело. Работа над первым вариантом текста была достаточно продуктивной. Имея на руках все материалы, я надиктовал 80% текста за три дня. А потом несколько месяцев не возвращался к нему. Позже привел в порядок структуру и уточнил формулировки. Провел ревизию и выделил по 20 советов в каждой главе. Было сложно отказываться от того, что не укладывалось в общую логику. Это сильно тормозило работу.



Я отложил материал и почти год не притрагивался к нему. Когда делаешь такой продолжительный перерыв в работе или каком-то проекте, то возвращаться сложнее. Мучают сомнения: а надо ли? Кому это интересно? Справлюсь ли я?

Собравшись с силами, я за две недели полностью переработал материал. Мой прекрасный друг и редактор Полина Сурнина помогла мне привести его в порядок и поддержала при написании. Дальше были рассылки по издательствам, переговоры, работа с менеджерами, редакторами и командой «Альпины».

Зачем я об этом рассказываю? Потому что хочу показать, что путь к результату, который вы держите сейчас в руках, был прерывистым, причудливым и сложным. Но искреннее желание и практические способы, которые я описал в этой работе, помогли мне исполнить свою мечту: издать книгу, полезную для всех. Надеюсь, она поможет и вам.

Все способы точно работают, потому что проверены на опыте 958 разных людей. Но я должен предупредить вас: не каждый прием из книги является универсальным, подходящим для решения любой задачи. Примеры собраны из разных областей жизни — собственно, выше я назвал лишь малую часть профессий, с представителями которых мне удалось пообщаться. Тут я оставляю за читателем право анализировать, интерпретировать и применять описанный опыт на свое усмотрение. Часть советов также может противоречить друг другу — пусть вас это не смущает. Случиться может всякое, иногда весьма неожиданное; поэтому не лишним будет иметь в запасе маленький план действий «на все случаи». Как говорится, стройка не обойдется без острой пилы и тупого молотка — для каждого из этих инструментов найдется свое дело.

## Как работать с книгой

Книгу можно читать с самого начала, все главы по порядку. А можно обратиться к конкретному разделу.

Подумайте, что для вас в данный момент наиболее важно:

- начать дело, проект, отношения;
- закончить то, что висит в списке задач уже неделю, месяц, год;
- получить поддержку и мотивацию, чтобы продолжить сложную большую работу.

Откройте тот раздел книги, который отвечает вашему запросу. Сначала рекомендую прочитать первый совет, потому что «первое идет первым» — самое важное всегда в начале. Потом выберите один или несколько советов, которые вам понравятся. Попробуйте применить их на практике. Чтобы это было проще сделать, ко многим советам подобраны полезные инструменты и упражнения.

ДАВАЙ СЕЙЧАС!

Если совет сразу не сработает, не расстраивайтесь. Попробуйте другой. Помните, что эта книга — не просто подборка рекомендаций, а систематизированная квинтэссенция опыта почти тысячи человек. Рекомендации точно вам помогут. Главное, как в медицине — подобрать нужное лекарство и дозировку.

## Где еще можно найти поддержку

Вы можете найти все советы с комментариями к ним на сайте проекта *давайсейчас.рф*. Там публикуются личные истории людей, которые успешно применили материалы из этой книги.

Если после прочтения у вас возникла идея, появилось предложение или вы хотите поделиться своим проверенным способом, которого нет в этом издании, напишите мне на электронную почту *davayseychas@bk.ru*. Ваши рекомендации будут включены в онлайн-версию книги с указанием авторства и, возможно, войдут в последующие издания.

Также я готов провести личную консультацию или тренинг для тех, кому это необходимо.

Ну что, вы готовы начать, продолжить или завершить свои дела?

# Глава 1. Как начать

## 1. Просто начните

*Большое дерево вырастает  
из малого, девятиэтажная  
башня начинает строиться  
из горстки земли,  
путешествие в тысячу ли  
начинается с одного шага.*

*Лао Цзы\**

Советов много, но в итоге все они сводятся к одному: чтобы начать, нужно просто сделать первый шаг. Первая страница книги, первый километр пробежки, первый видеоролик, первое резюме, первая строчка программного кода. Без первого шага ничего не получится. Неважно, будет он большим или маленьким, уверенным или осторожным. Иногда непонятно, будет ли результат, но этот шаг необходим. Вспомните, как начинают ходить дети: они пробуют, оступаются, падают, пробуют снова. А потом у них все получается.

Способы, описанные в этой книге, подведут нас к точке старта, к тому самому моменту, когда мы осмеливаемся сделать первый шаг. Просто начинаем делать свое дело.

Знания усваиваются максимально эффективно, если мы сразу применяем их на практике. Поэтому для каждой главы в этой книге я разработал специальные задания, которые помогут вам лучше усвоить материал и шаг за шагом двигаться к получению

---

\* Древнекитайский философ VI–V вв. до н.э.

ДАВАЙ СЕЙЧАС!

первых результатов. Выполнение заданий не требует специальной подготовки и занимает не больше десяти минут.



Вы можете делать все задания подряд или выбрать только те, которые сейчас кажутся наиболее актуальными. Другие можно выполнить позже.

**Задание:** определите три дела, которые вы хотите начать с помощью этой книги.

**Рекомендация:** лучше, если они будут из разных областей. Так вы охватите сразу несколько важных сторон своей жизни и запустите в работу мысли о начале дел, обдумывать которые вы станете по ходу чтения этой книги.

Например:

1. **Личное:** начать ходить в спортзал, взяться за генеральную уборку в доме.

2. **Профессиональное:** подготовить резюме, пойти на курсы повышения квалификации.
3. **Общественное:** создать волонтерский проект, провести субботник во дворе.

Не думайте долго. Выберите те задачи и дела, которые первыми придут в голову. Если их наберется больше трех, запишите все.

Когда будете читать другие способы, описанные далее, поразмышляйте, как применить их, чтобы начать те дела, которые вы сейчас опишете.

Составляйте свой список.

Я хочу начать:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_

## 2. Вы никогда не готовы на 100%, но вы всегда готовы на 100%

*Не горы покоряем мы, а самих себя.*

**Эдмунд Хиллари\***

Часто мы ищем некое оптимальное состояние, необходимое для начала того или иного дела. Но в действительности, даже имея все ресурсы, мы никогда не будем полностью готовы. Всегда нужно что-то еще: больше информации, больше денег, больше ресурсов, больше времени на подготовку. Поэтому достичь состояния «готовности на 100%» почти невозможно. С другой стороны, все, что нужно, у нас уже есть.

Давайте обратимся к примерам великих путешественников — например, альпинистов, покоривших горные вершины.



---

\* Новозеландский исследователь и альпинист. Один из двух людей — первоисходителей на Эверест (29 мая 1953 года) вместе с шерпом Тенцингом.

Очень интересно сравнить альпинистское снаряжение середины XX века и нынешнее. Уверен, что в экипировке Эдмунда Хиллари многие не рискнут не то что пойти в горы, а даже просто выйти зимой на прогулку.

Но в то же время некоторые люди, отправляясь покорять Эверест сегодня, не достигают своей цели, даже имея новейшее снаряжение: высокотехнологичную одежду, кислородные баллоны и средства навигации. Успех зависит от множества факторов: не только от выбранного снаряжения, но во многом и от вашей внутренней уверенности и готовности действовать. Не существует идеального состояния для старта. Если предварительная работа проведена и вы полны решимости — надо начинать.

**Задание:** разберитесь, что у вас уже есть, а чего не хватает.

Давайте оценим ваши ресурсы, необходимые для начала проекта (под проектом здесь и далее я понимаю любое дело в широком смысле этого слова).

Проект (я хочу...)	У меня уже есть	Мне еще нужно
Поставить пьесу	Идея для постановки	Продюсер и режиссер
	Наброски сценария	Пройти курсы постановщиков
	Опыт организации культурных мероприятий	Подготовить синопсис
	Деньги	Подобрать театр для постановки
		Найти актеров

Итак, запишите в первый столбец, что бы вы хотели начать.

ДАВАЙ СЕЙЧАС!

Проект (я хочу...)	У меня уже есть	Мне еще нужно

Дальше следуйте плану:

1. Постарайтесь внести в каждый столбец (есть / нужно) не меньше пяти ресурсов, которые у вас уже есть и которые вам необходимы для реализации проекта.
2. Давайте проанализируем. Какой столбец было легче заполнить? О чем это говорит? Если позиции в графе «Есть» набираются медленно и со скрипом, значит, вам не хватает ресурсов и времени для нового дела. Надо подумать, от чего сейчас можно отказаться, что перенести на другой срок и т. д. Если же трудности возникли с графой «Нужно», возможно, вам пока не хватает компетенций в деле, за которое вы взялись. Попробуйте вписать что-то вроде «изучить материалы, погуглить», «поговорить с профи», «пообщаться с друзьями, у которых есть опыт в деле, которое я собираюсь начать»...
3. Из каждого столбца вычеркните две позиции, без которых сейчас можете обойтись. Это приблизит вас к точке старта — проект уже не будет выглядеть таким «тяжеловесным» и неосуществимым.

### 3. Начните с малого

*Давай сейчас!*

**Зоя, моя дочь**

Часто, начиная или желая начать какое-то дело, человек представляет себе выдающийся финальный результат: как он организует крупный международный бизнес, станет известным ученым или писателем, пробежит марафон, покорит вершину, создаст приложение, которое попадет в топ-10 лучших проектов года.

На самом деле дорога к успеху складывается из маленьких шагов. Если образ конечной цели вас не вдохновляет, а, наоборот, пугает, начните с малого. Пробежать один километр, написать одну страничку, опубликовать тезисы, продать небольшое количество товара, сделать бета-версию приложения. К большому успеху обычно идут постепенно. Представляя конечную цель и сравнивая себя с людьми, которые уже стоят на вершине, мы часто не понимаем, как там оказаться. Этот путь нам неизвестен. Но все люди, добравшиеся до больших высот, будь то крупные бизнесмены, известные музыканты, артисты или ученые, шли к этой цели долгие годы: начинали с малого, переживали череду неудач. Поэтому, представляя себе глобальную цель, нужно всегда «быть реалистами»: ставить себе посильную задачу, с которой мы можем справиться уже сегодня, сейчас, собственными силами.

**Задание:** сделайте первый шаг сейчас.

**Рекомендация:** не ждите идеального момента, начинайте делать задание. Оно простое и совсем не страшное.

1. Нам снова потребуется заполнить таблицу. Вы можете записать в графы новые проекты или ресурсы (см. столбец «Нужно»), необходимые для реализации одного проекта из предыдущего задания.

ДАВАЙ СЕЙЧАС!



2. Дробите крупное на кусочки. Подумайте, какие шаги могли бы приблизить вас к исполнению задуманного. Если каждый шаг можно разделить еще на несколько маленьких, просто добавляйте нужные графы.

Возьмем наш пример с постановкой пьесы.

Проект: Поставить пьесу		
Шаги к цели	Что я могу сделать сейчас	Отметка о выполнении
Шаг 1	Выбрать курсы постановщиков	+
Шаг 2	Записаться на курсы постановщиков	
Шаг 3	Дописать сценарий	
Шаг 4	Отдать сценарий на проверку профессионалу	

3. Теперь сделайте такую же табличку для своего проекта и заполните ее.

<b>Ваш проект:</b>		
<b>Шаги к цели</b>	<b>Что я могу сделать сейчас</b>	<b>Отметка о выполнении</b>
Шаг 1		
Шаг 2		
Шаг 3		
Шаг 4		

Подумайте, каким должен быть САМЫЙ первый шаг. Если растерялись и не знаете, что это может быть, вот вам подсказка. Обычно первый шаг очень простой: сделать звонок, выбросить пачку сигарет, найти объявление, купить билеты, написать письмо и т. д.

Сделайте этот шаг и поставьте в графе «отметка» жирную галочку (ну или любой другой знак, который вам нравится). Теперь можно переходить к следующему шагу. И так идти дальше по таблице, пока вдруг не осознаете, что вы уже прошли добрую половину пути. Трудное начало преодолено, вы УЖЕ приступили к реализации своего проекта.

## 4. Составьте самый общий план

*При подготовке к сражению  
я всегда находил, что  
планы бесполезны,  
но планирование —  
обязательно.*

*Дуайт Эйзенхауэр\**

Планирование — это хорошо. И даже больше — необходимо. Без планирования, формального или продуманного до мелочей, не сделаешь никакое дело. Но чтобы просто начать действовать, нам нужен общий план, а не детальный. Иногда мы увлекаемся процессом: расписываем цели, задачи и подзадачи, составляем графики, пытаемся учесть все возможные варианты развития событий или предусмотреть план Б. В итоге разработка плана подменяет саму работу. Чтобы начать, нужно всего лишь составить общий план.

Например, таким может быть план проекта по запуску кулинарной онлайн-школы:

### **Первая неделя:**

- проанализировать потребности рынка и запросы в поисковиках на тему кулинарных курсов;
- составить перечень из пяти курсов продолжительностью от одной до четырех недель.

### **Вторая неделя:**

- предложить сотрудничество пяти спикерам из сферы кулинарии, у каждого из которых не менее 5000 активных подписчиков в социальных сетях;
- создать лендинговую страницу с описанием пяти первых продуктов.

---

\* 34-й президент США (1953–1961 гг.).

**Третья–четвертая недели:**

- снять проморолик о школе продолжительностью до одной минуты;
- сделать тестовую рассылку в социальных сетях для проверки спроса и сбора обратной связи (не менее 500 человек);
- подготовить план для второго этапа запуска школы.

Имея такой примерный план, мы можем действовать уже сегодня. В нем нет утомительных подробностей, зато есть все необходимое для начала работы.



Кроме того, составление общего плана на ранних этапах проекта хорошо дополняет распределение задач по времени, например, с помощью диаграммы Ганта\*. Визуализация задач

\* Тип столбчатых диаграмм, который используется для иллюстрации плана, графика работ по какому-либо проекту. Был разработан американским инженером и консультантом по менеджменту Генри Гантом в 1910 году.

позволяет лучше понять, какие процессы должны быть запущены и в какой срок, что можно сделать параллельно, какое время займет тот или иной этап.

Формулируя цели и задачи при построении плана, лучше всего воспользоваться методикой целеполагания по системе SMART.

SMART — это особая техника, которая помогает обобщить всю имеющуюся информацию, установить приемлемые сроки работы, определить, достаточно ли вам ресурсов, сформулировать ясные, точные, конкретные задачи\*.

SMART — это акроним, который состоит из первых букв критериев эффективных целей:

- Specific — конкретная;
- Measurable — измеримая;
- Achievable — достижимая / реалистичная;
- Relevant — значимая;
- Time-bound — привязанная к конкретному времени.

У вас больше шансов прийти к желаемому результату, если вы поставите цели, учитывающие все вышеназванные условия. Систему SMART можно применять как для профессиональных, так и для личных целей.

Разберем ее на примере.

Предположим, вы подумали: «Я постоянно сижу на работе и в машине. Это нехорошо. Мне нужно больше физической активности».

А теперь поставим цель «увеличить физическую активность» по технологии SMART.

---

\* Doran G.T. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. *Management Review*. 70 (11): 35–36.

→ Сперва уточните формулировку.

Предположим, «увеличить физическую активность» для вас означает «больше двигаться». Но такая цель не соответствует первому критерию SMART. В ней нет конкретики — того, что именно вы хотите делать.

Чтобы поставить SMART-цель, добавьте деталей, например, **«Я хочу начать заниматься фитнесом и ходить в бассейн»**. Такая формулировка понятна и задает направление, в котором нужно двигаться.

→ Дополните цель цифрами.

Количественные критерии должны быть четкими. Так вы сможете отслеживать прогресс и оценивать результаты. «Начать заниматься фитнесом и ходить в бассейн» — все еще не SMART-цель, так как непонятно, как часто это надо делать. Решите, сколько времени в неделю вы можете уделять тренировкам. Например, ходить в спортивный зал / на тренировку определенное количество раз в неделю и на конкретное количество времени: **«Начать заниматься фитнесом три раза в неделю по 80 минут и ходить в бассейн раз в неделю на один час»**.

→ Ставьте реалистичные цели.

Достижимость или реалистичность — это ваша способность справиться с поставленной задачей и достигнуть желаемого. «Фантастические», нереалистичные цели приводят не к результату, а к фрустрации. Например, если сейчас вы совсем не занимаетесь спортом, то через неделю вряд ли сможете пробежать марафон. При постановке целей важно учитывать собственные возможности и ресурсы, а не слепо верить примерам и чьим-то рассказам в интернете или рекламным обещаниям типа: «стань богатым за месяц», «выучи язык за две недели», «работай три часа в неделю» и т. д.

Вернемся к нашей цели и уточним ее: «Начать заниматься фитнесом три раза в неделю по 80 минут и ходить в бассейн раз в неделю на один час, **чтобы в конце лета пробежать 10 километров**».

→ **Формулируйте значимые для вас цели.**

Цель должна соответствовать вашим ценностям и приоритетам. Чаще всего погоня за трендом не приносит удовлетворения, даже когда есть результат. Если все вокруг начали заниматься теннисом или дзюдо, не стоит этого делать просто по велению моды. Может быть, вы вообще хотите заниматься бегом. Вашей ценностью может быть уединение, которое вы получаете в любимом виде спорта, общение и контакт, если это командные тренировки, здоровый образ жизни или что-то иное. Определите свои ведущие ценности и каждый раз проверяйте поставленные цели на соответствие им.

В нашей формулировке это может звучать так (показываю просто для наглядности, необязательно прописывать ценность в ваших целях): «Занятия спортом **заряжают и наполняют меня**, поэтому я хожу на фитнес и в бассейн. Мне **интересно наблюдать, как меняется мой образ жизни** на пути к цели “**пробежать в конце лета 10 километров**”».

→ **Установите четкие сроки.**

Цель должна быть привязана к конкретным срокам ее достижения, укладываться в ваш календарь. Четкий график создаст рамки, которые помогут в реализации задуманного. Дополним цель временем начала занятий и сроком подготовки к забегу: «Начать **с понедельника** заниматься фитнесом три раза в неделю по 80 минут и ходить в бассейн раз в неделю на один час, чтобы **1 сентября** пробежать 10 километров».

Посмотрите, как трансформировалась наша цель из первоначальной:

**«Увеличить физическую активность»**

**«Начать с понедельника заниматься фитнесом три раза в неделю по 80 минут и ходить в бассейн раз в неделю на один час, чтобы 1 сентября пробежать 10 километров, потому что меня это заряжает и вдохновляет».**

Теперь мы точно знаем, что делать, как и когда. А значит, нам будет проще начать и в итоге достичь результата.

Достаточно разделить цель на несколько этапов, например разбить по месяцам или по неделям, и начать строго с первого пункта. Например, в самом начале не думать и не тратить время на выбор типа тренировок (с тренером или индивидуально, усиленные или для новичков), а направить силы на поиск фитнес-зала и бассейна поближе к дому или покупке необходимой спортивной формы.

**Задание:** составьте план действий по проекту, используя систему SMART для формулировки целей.

В плане должно быть не менее пяти и не более 10 пунктов.

Пункты плана должны отвечать на следующие вопросы:

1. С чего начать?
2. Какие ресурсы я буду использовать?
3. Где я буду это делать?
4. Кто будет мне помогать?
5. Как мне нужно к этому подготовиться?
6. Сколько денег требуется?
7. Сколько времени нужно?
8. От чего надо будет отказаться?
9. Надо ли кому-то позвонить / написать?
10. С кем договориться о встрече?
11. Что надо купить?
12. Куда нужно поехать?
13. Какую информацию нужно найти в интернете?
14. Кого и о чем я должен предупредить?
15. Какой будет результат?

ДАВАЙ СЕЙЧАС!

Попробуйте ответить на все вопросы или на некоторые из них. Запишите ответы на отдельных карточках, чтобы потом их можно было свободно передвигать на столе и собирать в логичную последовательность.

<b>План действий</b>			
<b>Название проекта</b>			
<b>Пункт плана, №</b>	<b>Что сделать?</b>	<b>Как сделать?</b>	<b>Когда сделать?</b>

Это удобное и простое упражнение поможет вам выстроить структуру плана действий.

## 5. Держите в фокусе направление на конечную цель, а не саму цель

Иногда мы слышим, что, начиная дело, нужно держать в голове четкий образ конечной цели. Но это не всегда реально. Попробуйте рассмотреть все детали объекта, который находится на горизонте. Сложно? Некоторые подробности ускользают от нашего взгляда, некоторые мы стараемся додумать, но точную картинку объекта получить не можем. А если объект находится за горизонтом? Тогда увидеть его невозможно.

Наше сознание может нас обмануть. Мы придумываем себе один образ и старательно ищем его, сравнивая окружающий мир с нашим представлением о нем, но реальность может выглядеть иначе, чем картина в нашем сознании. Порой излишняя конкретизация только мешает, потому что обстоятельства могут меняться. Если у нас есть строго зафиксированный образ желаемого и мы не готовы вносить корректировки, нам будет сложно адаптироваться к новым обстоятельствам. В таких случаях лучше держать в голове *направление* на цель, а не ее детальный образ.

Приведу пример с путешествиями через океан. Представьте, что мы плывем на корабле, который вышел из порта на европейском побережье и движется на запад в сторону Америки. Мы знаем, в какой порт плывем, можем выбрать верное направление и придерживать его, но с другого континента нам не видно, как выглядит пункт назначения. С каждой пройденной милей очертания большой земли будут видны все лучше и лучше. Но полное представление мы получим только в тот момент, когда пройдем портовый маяк и бросим якорь. Сойдя на берег, мы поймем, что порт, погода, люди и даже рестораны сильно отличаются от того, что виделось или представлялось нам издалека. Но это не значит, что мы не достигли конечной цели. Все шло по плану! Просто жизнь продемонстрировала нам, как эта цель выглядит в действительности.



Так будет при реализации любого большого проекта. Конечную цель — порт на другом краю океана или противоположный берег реки — не всегда можно сразу рассмотреть. Более того, невозможно даже представить ее во всех деталях. Реальность всегда будет отличаться. Поэтому при старте важно сосредоточиться на курсе, направлении и постараться его придерживаться. Оно обязательно приведет вас к цели.

## 6. Первое делайте первым

На первом этапе реализации любого проекта важна последовательность и расстановка приоритетов. Можно очень много и продуктивно думать о том, как формировать маркетинговую стратегию, когда продукт будет разработан, какого цвета будет афиша или вывеска у компании или как презентовать свою книгу, став известным автором. Но пока нет самого продукта, не написана книга, не запущен сайт — это все пустые размышления.

Для успешного продвижения с самого начала нужно установить четкие приоритеты, понять, какие две–три ближайшие цели помогут продвинуться к конечной цели. Это может быть одна задача (дописать главу в книге или отчет) или несколько задач, которые можно делать параллельно (отдать на согласование макет продукта, а пока он рассматривается, готовить сметы). Необходимо сфокусироваться на простых, но важных действиях, которые будут приближать нас к цели. Начните с задач, которые обеспечат успех всего проекта.

**Задайте себе вопрос: что можно сделать быстро, внося максимальный вклад в развитие проекта?**

Запишите ответ первым пунктом в план проекта.

## 7. Забейте на research.

### Знания могут вызывать фрустрацию

Практически любое дело начинается с исследования рынка, изучения того, что было сделано раньше и что происходит сейчас. Стало модным употреблять выражение «делать ресерч» (от англ. research — исследование). Конечно, важность исследования не стоит преуменьшать, но есть и обратная сторона: иногда большое количество «ресерча» приводит нас в состояние фрустрации.

С одной стороны, это происходит из-за того, что любая идея, которая пришла вам в голову, с очень высокой вероятностью уже была воплощена в той или иной форме. Если набрать в поисковике запрос «производство шин из вторсырья» или посмотреть на YouTube ролики о фитнесе и спорте, вы увидите, что есть люди, которые не только делают что-то похожее, но и хорошо на этом зарабатывают. При этом они точно делают это лучше вас (пока что). Ведь у вас есть только идея, а у них уже готовый продукт. Но это не должно вас останавливать.

Приведу примеры: Google появился, когда уже существовала поисковая система Yahoo. Популярные мессенджеры WhatsApp, Viber и Telegram создавались примерно в одно время, но у каждого из них сформировалась своя пользовательская аудитория. Компания Tesla достигла невиданных результатов в производстве и продаже автомобилей, хотя автомобильная промышленность существует и развивается уже много лет. Компания Apple выпустила айфон и полностью изменила активно расширявшийся тогда рынок мобильных телефонов.

С другой стороны, древнегреческий философ Сократ говорил, что каждое новое знание рождает еще большее незнание: знакомясь с новой темой, мы постепенно понимаем, как много мы еще о ней не знаем, растет неуверенность в целесообразности нашей идеи и самой возможности ее реализации.

Не сомневайтесь. Миру всегда будут нужны новые писатели, ученые, бизнесмены, драматурги, спортсмены. Возможно, именно вы станете одним из них.

Чтобы избежать побочных эффектов ресерча и сделать свое исследование максимально полезным, сперва ограничьте перечень вопросов, которые вы хотите для себя прояснить.

Допустим, вы обдумываете следующее: производит ли кто-то аналогичный продукт? В чем сильные и слабые стороны продукта? Кто относится к его целевой аудитории? Чем я могу выделиться? Кто первым начал производить продукт? Как развивался рынок сбыта продукта? Какие ошибки совершил производитель / компания, и как мне их избежать? Может быть, надо купить продукты конкурентов, посмотреть поближе, что они делают? Будь я директором компании-конкурента, что бы я в первую очередь улучшил в продукте?

От такого объема информации голова раскалывается. Подумайте, что для вас наиболее важно сейчас, и оставьте три-пять вопросов из всего списка. Сосредоточьтесь пока на них. Например, оставляем:

- Производит ли кто-то аналогичный продукт? Кто, где и насколько успешно?
- Какие слабые и сильные стороны есть у продукта конкурента?
- Как бы я улучшил продукт конкурента и выделил свой продукт?

Этот прием позволит не перегрузить голову информацией. Вы не будете бросаться на все подряд, а постепенно вникнете в тему.

В процессе изучения рынка и конкурентов у вас может появиться тысяча аргументов, почему лучше отказаться от своей идеи. Например:

- Все уже сделано до вас.
- Надо слишком много вложить, чтобы соревноваться с действующими компаниями.
- Люди о вас никогда не узнают.