

# 3. Цели: как приблизить мечты к реальности

— Батюшка, скажите, а я правильно живу?

— Правильно, сын мой. Но зря.

Пожалуй, как никакой другой народ, мы, русские, умеем мечтать. Широтой и глобальностью мышления Господь нас наделил в избытке. Мы дали миру множество великих произведений искусства и больших, красивых идей.

Гораздо сложнее обстоят у нас дела с воплощением мечты в реальность. Вспомним Васисуалия Лоханкина из «Золотого теленка», лежавшего на диване и с удовольствием размышлявшего о своей великой роли в русской революции. Легко и приятно мечтать; гораздо труднее ежедневно делать практические шаги для реализации мечты.

Мы уже научились эффективно управлять нашей энергией и мотивацией на локальном уровне, на уровне каждодневных задач. Теперь пора задуматься о том, что дает нам энергию на глобальном уровне: о наших мечтах и желаниях. Чтобы эти мечты сбывались, необходимо сначала превратить их в *цели*. Нас, к сожалению, не учили ставить цели и достигать их. В наших школах и вузах нет курса управления жизнью и целеполагания. Придется осваивать это искусство самим.

## Управление собой как компанией

Идея ставить цели не очевидна для многих наших соотечественников. Очень многие люди на постсоветском пространстве не управляют своей жизнью, а плывут по течению.

В английскую школу пошел потому, что родители велели, на юриста выучился потому, что был блат подходящий, работаю «где сложилось», женился на том, «кто под руку попался»... Грустная картина.

Стивен Кови, известный американский специалист по управлению временем, различает реактивный и проактивный подходы к жизни. Реактивный — реагирование на внешние обстоятельства, жизнь «как сложилось» и «как получилось». Проактивный — выстраивание своей жизни по своему желанию, активное влияние на события и обстоятельства. Именно проактивности в подходе к жизни нам не хватает: за 70 лет жизни в государстве, которое заботилось обо всем и обо всех, мы разучились сами заботиться о собственной жизни.

Чак Норрис, известный спортсмен и киноактер: «...Он был прекрасным примером человека, никогда не пытавшегося управлять своей жизнью. Печальная правда заключалась в том, что он просто плыл по течению, спотыкаясь о самого себя, неизменно выдумывая оправдания каждой своей неудаче и отказываясь принять на себя ответственность.

Многие люди ведут себя подобно ему, словно они всего лишь проходят мимо жизни, перебираются из одного дня в другой. Не то чтобы у них не было никаких желаний или мечтаний о том, как они добиваются огромных успехов; но эти мечты сопровождаются множеством оправданий своего ничегонеделания, основанных на убедительных доводах, и они мгновенно преграждают им путь, как только такие люди начинают думать, что, возможно, — лишь возможно! — наступит день, когда они начнут исполнять эти желания.

Но им всегда что-нибудь мешает — неудачное время года, срочный ремонт автомобиля или то, что они слишком устали вчера вечером. Так они говорят, но истина заключается в том, что единственным препятствием, стоящим на их пути, являются они сами...» (Норрис, Чак. Тайная сила внутри нас. — Киев : София, 1997.)

У нас найдется миллион убедительных объяснений того, почему наша мечта до сих пор не стала реальностью. Масса неблагоприятных внешних обстоятельств будет в этом виновата. Но что пользы в том, что у нас есть оправдания? Мечта ведь от этого не приблизилась.

Попробуйте рассматривать себя не как «специалиста такого-то отдела» или «менеджера такой-то службы», забудьте на некоторое время о том, что вы — часть большой системы, зависящая от начальства, клиентов, множества правил и т.п. Посмотрите на себя как на Персональную Корпорацию, ЗАО «Я». У этой корпорации есть все те же элементы управления, что и у любой фирмы, например:

- личное стратегическое планирование — постановка долгосрочных целей;
- маркетинг — изучение рынка труда;
- личная бухгалтерия — учет и планирование денег и т.д.

При разговоре о личном тайм-менеджменте мы будем время от времени использовать эту аналогию. Все, что вы знаете о менеджменте, вы можете прилагать не только к непосредственным должностным обязанностям, но и к налаживанию управления вашей личной корпорацией.

И самое главное, при таком подходе к самоменеджменту ваша стратегия жизни, ваша линия поведения в окружающем пространстве — не стратегия пассивного «винтика», которому не обеспечили тех или иных условий, платят недостаточную зарплату, не поменяли компьютер на более быстрый и т.д. Стратегия успешного человека — это стратегия автономной корпорации, которая сама строит свою стратегию, заключает договоры с другими корпорациями (например, с вашей компанией-работодателем), активно планирует и осуществляет свое движение по жизни.

Управляя «персональной корпорацией», помните: как и в управлении фирмой, в управлении собой не существует «правильных ответов» и «единственно верных решений». На рынке множество фирм, придерживающихся прямо противоположных принципов и методов — и при этом одинаково успешных. Так и в личном тайм-менеджменте — важен

«индивидуальный пошив», заточка всех методов под специфику вашей личности и области деятельности.

Успешные и счастливые люди, люди самореализующиеся, люди, многого достигшие в жизни, могут вести или не вести ежедневник, контролировать задачи лично или с помощью секретаря, быть сторонниками планомерности либо, наоборот, спонтанного реагирования на обстоятельства и т.д. Техника у всех разная. Но что объединяет этих людей, что у них есть обязательно — так это четкое понимание своих целей. И главное — готовность активно воплощать свое понимание в жизнь, невзирая на «объективные внешние обстоятельства».

Интересна история человека, посвятившего всю свою жизнь достижению одной большой цели. В 1919 году молодой ученый Александр Любищев поставил себе Цель Жизни: разработать периодическую систему биологических объектов. То есть сделать в биологии то, что Менделеев сделал в химии.

Подсчитав количество нужного времени, Любищев понял, что на изучение всех необходимых дисциплин, постановку опытов, проведение исследований потребуется более 120 лет. Возник выбор: отказать от цели, «наступить на горло собственной песне»? Или — уплотнить время жизни, научиться успевать больше?

Любищев решил найти общий язык со Временем. Более пятидесяти лет он вел хронометраж, планировал свою работу, сам для себя писал отчеты по использованию времени, которые иногда рассылал друзьям. Говорят, что в 76 лет он успевал гораздо больше, чем молодые коллеги.

В 1974 году известный писатель Даниил Гранин написал о нем книгу — «Эта странная жизнь». Многие люди после этой книги задумались о взаимоотношениях человека и Времени. Переписывались, обменивались опытом, разрабатывали техники планирования времени. Некоторые представители этой «отечественной школы тайм-менеджмента» стали одними из первых участников Тайм-менеджерского сообщества.

Стоит заметить, что Любищев не стал «машиной для экономии времени». Планирование помогало ему тратить время так, как он хотел. В том числе не только на работу. В своей книге Даниил Гранин пишет:

«...В чем другом, но в смысле занятости и поколение автора, да и следующие поколения не щадили себя. Днем — завод, вечером —

институт; они — и заочники, и вечерники, и экстерны; они выкладывались честно, сполна.

Однако стоило автору безо всяких эмоций сравнить факты, и стало видно, насколько Любичев за те же годы и прочел больше книг, чем автор, и чаще бывал в театре, и прослушал больше музыки, и больше написал, наработал. И при всем этом — насколько лучше он понимал и глубже осмысливал то, что происходило...»

Достигнуть своей цели Любичев не успел — поставленная им задача не решена до сих пор, а возможно, и принципиально неразрешима. Но его большая цель и его система хронометража и планирования помогли ему решить самую сложную для любого человека задачу. Найти общий язык с необратимой, неумолимо текущей рекой Времени.

## «Родные» цели и видение будущего

Мы проактивно планируем будущее нашей «личной корпорации», выражаем свои мечты в форме долгосрочных целей. Не ждем милостей от природы, а берем их сами. Для этого нужно четко понимать, чего же мы хотим от жизни. Это далеко не так просто сделать, как кажется.

Попробуйте представить себе один день из вашей жизни через 3—5 лет. Пока не ограничивайте себя тем, что вы «должны» или что вы считаете «возможным». Лучше описать это видение будущего письменно, в форме эссе в 1–2 страницы размером. В этом эссе можно осветить примерно следующий круг вопросов:

- С чего начался ваш день?
- Самое яркое впечатление дня.
- Какие люди вас окружают, о чем они говорят?
- Как и над чем вы работали?
- Каких результатов достигли?
- Какие проблемы удалось решить?
- Как вы отдохали?
- Главное событие дня.

Возможно, это эссе родится не за один день. Не торопитесь, не тяните ростки — пусть прорастают сами, постепенно. В следующие дни заглядывайте в это эссе. Правьте, добавляйте. Работайте со своей мечтой — и она обязательно материализуется.

Анализируя эссе первых учеников ТМ-школы, мы сформулировали понятие «родные» цели. Например, врач из небольшого города пишет о том, как создаст медицинский центр. Видно, что эта цель выстрадана, глубоко осмыслена, человек реально понимает, зачем это нужно людям и зачем это нужно ему. Но часто встречаются эссе, которые мы называем «ксерокопиями страницы глянцевого журнала». «Выхожу из своего белоснежного «Порше», прихожу в свой белоснежный офис, менеджеры в белоснежных рубашках бегают выполнять мои ценные указания...»

Я ничего не имею против белоснежного «Порше» — если это действительно «родная» цель, если человеку греют душу хорошие машины. Но часто бывает, что такого рода цели навязаны. Рекламой, окружением, родственниками, социальными стереотипами, системой образования и т.п. Ежедневно нам внушают, чего должен хотеть «правильный» успешный человек. Хотя настоящие успешные люди начинали свой путь к успеху вовсе не с покупки пиджака от Армани.

Для того чтобы управлять своей жизнью проактивно, чтобы найти «родные» цели, нужно сначала отсеять эту шелуху, навязанные извне штампы. Как сказала директор рекламного отдела производственной компании после ТМ-тренинга: «Я поняла, что бегаю, как паровозик, но расписание не я составила! Чувствую, что пора определиться с расписанием!»

Найти свои «родные» цели не всегда просто. Но это совершенно необходимо. Иначе вы потратите годы жизни на погоню за морковками, которые подвесил перед вами кто-то другой.

Рассказывает Елена Набатова, президент компании «Саттва-консалтинг», Алма-Ата. «На семинаре по тайм-менеджменту у меня была ученица – женщина, всю жизнь проработавшая стюардессой и не получавшая никакого удовольствия от этого занятия. Когда я спросила, чем ей было интересно заниматься в детстве, оказалось, что она неплохо рисовала.

Стали разбираться, как можно с помощью этого зарабатывать деньги – проводить выставки и т.п. Для человека была удивительной сама мысль, что любимое дело может быть и источником средств к существованию.

Через полгода мы случайно встретились. Она сказала: «Лена, я вам бесконечно благодарна – вы подарили мне себя. Приглашаю вас на мою персональную выставку, я уже полгода – художник. Занимаюсь любимым делом и зарабатываю при этом неплохие деньги».

## «Мемуарник» и определение ценностей

«Один день из моей жизни в будущем» дал нам эмоциональную картину желаемого будущего. Следующим шагом попробуйте определить ваши базовые ценности, на основе которых можно будет формулировать долгосрочные цели.

Простой и технологичный инструмент для выявления личных ценностей изобрел участник Тайм-менеджерского сообщества Виталий Королев, консультант по вопросам корпоративного управления и наследования бизнеса. «Мемуарник» (от слова «мемуары») ведется следующим образом:

1. Каждый день вечером выделите 3–5 минут спокойного времени.
2. Запишите в ежедневник или в отдельную тетрадь Главное событие дня (ГСД). Именно событие, эмоционально значимое для вас. Это не обязательно главное событие дня, не обязательно главное достижение. Самым ярким событием может оказаться, например, пятиминутный разговор с другом. Событие может быть и позитивным, и негативным. Представьте, что из всей вашей библиотеки на необитаемый остров вам

разрешили взять одну книгу — какую вы выберете? Так и здесь — какое одно событие дня вы бы «взяли на необитаемый остров»?

3. В конце недели выпишите Главное событие недели — одно из семи ГСД или какое-то отдельное новое событие. В конце месяца — Главное событие месяца. В конце года — Главное событие года.

Рядом с событиями формулируйте ту вашу ценность, на основе которой именно это событие вы сделали главным. Например, событие — «Приезд дочери от бабушки», ценность — «Семья, дети». Нет единственно верного для всех списка ценностей, у каждого они различны. Кто-то, например, будет чаще записывать в колонку ценностей «новизну, яркость впечатлений», а кто-то, наоборот, «стабильность, предсказуемость». Люди разные, ценности разные — важно определить те, которые актуальны именно для вас.

«Мемуарник» позволит вам достаточно быстро сформировать список ваших ключевых ценностей. Кроме того, он побудит вас каждый день уделять несколько минут вопросу о Главном. Это позволит не терять ключевые ценности вашей жизни в суете текущих дел.

В ОАО «Омскбанк» на ТМ-тренинге мне рассказали о «корпоративном мемуарнике». Каждый сотрудник может внести на специальную страничку в Интернете свое Главное событие дня. Все желающие принимают участие в голосовании, которым определяется Главное событие дня для банка в целом.

## Личная эпитафия и миссия

Мы сделали первый шаг в материализации мечты с помощью «одного дня из моей жизни в будущем» и определили ключевые ценности нашей «персональной корпорации» с помощью «мемуарника». Следующий шаг — формулирование *личной миссии*.

Компания, решившая наладить стратегическое планирование, обычно начинает это делать с формулирования миссии. Кто-то из западных бизнес-консультантов хорошо сказал:

- Цели — это то, что мы берем от жизни, завоевываем, получаем.
- Миссия — то, что мы отдаем, приносим в этот мир.

Вспомним изначальный смысл слова «миссионер» — странный человек, который бросает насиженное место, семью, привычную работу и едет в далекую враждебную страну бескорыстно нести идею, которая представляется ему верной.

На Ломоносовском фарфоровом заводе на мой вопрос «Какая у вас миссия?» топ-менеджеры попытались вспомнить формулировки, а потом отослали меня к корпоративному сайту. Но миссия, написанная на сайте, — это еще не миссия. Миссия — это то, что осознает и может ясно изложить любой сотрудник. На вопрос «Что будет, если на завод упадет бомба? Изменится ли в мире что-нибудь принципиально?» ответили сразу и четко: «Прервется уникальная культурная традиция императорского фарфора, заложенная еще в XVIII веке Ломоносовым». «Так это и есть ваша миссия, и не нужно вспоминать формулировки с сайта. Вы даете миру или стране то, чего никто другой не может дать, — в этом и есть миссия». Обратите внимание: в мире много компаний и заводов, делающих хороший фарфор. Но та культурная и производственная традиция, которую несет Ломоносовский фарфоровый завод, никаким другим заводом воспроизведена быть не может.

Миссия — это в первую очередь ваша уникальность. Что изменится в мире, если вас не будет? Что останется от вас, когда все закончится?

Именно в силу такой постановки вопроса отвечать на него удобно в форме *эпитафии*. Упражнение это не для слабонервных. Попробуйте нарисовать красивый надгробный камень и сочинить собственную эпитафию. «Иван Иванович Петров родился... скончался... достигнув выдающихся высот в... Безутешные родственники особенно любили его за...»

Представьте, что какой-то человек прогуливается по кладбищу. Остановится ли он у вашей могилы, заинтересуется ли надписью на ней? Захочет ли прочитать ваши мемуары или книгу о вас?

Мне очень нравится эпитафия одного из отцов-основателей американской нации: «Здесь лежит Томас Джефферсон, автор американской Декларации независимости, автор Закона о свободе вероисповедания, отец-основатель Университета Вирджинии». То, что он был еще и президентом Соединенных Штатов, Джефферсон не считал нужным упомянуть. Занимал такую должность, много и других должностей занимал — какая разница. Обратите внимание: упомянуты вещи, которые он дал миру, которые до сих пор действуют и продолжают его жизнь уже после смерти.

Если эпитафия представляется вам слишком жестким методом — сочините прощальную речь при вашем выходе на пенсию. Смысл все тот же: очень кратко сформулировать, «что же останется, когда все закончится».

Киев, компания «Кернел-трейд». Для одного из участников тренинга группа сформулировала эпитафию так: «Нес радость людям, дал жизнь замечательным детям, создал предпринимательскую династию». Интересно было наблюдать за работой группы. «Ну как, пишем «умер лучшим продавцом подсолнечного масла?» — «Я не хочу умереть лучшим продавцом подсолнечного масла!» — «А кем же ты хочешь умереть?» — «Создателем бизнеса, и не простого, а как Ломоносовский фарфоровый завод — с традицией, преемственностью». Яркий пример того, как из суеты текущих дел эпитафия помогает прояснить реальные долгосрочные желания.

Участник открытого семинара в Новосибирске, бизнес-тренер Роман Крылов с помощью группы сформулировал свою миссию следующим образом: «Поднять престиж профессии бизнес-тренера, сделать так, чтобы моя семья гордилась мной и мои партнеры с моей помощью развивали свой персонал и добивались эксклюзивных финансовых результатов. Достигнуть этого, став лучшим в стране бизнес-тренером по продажам, используя мое системное мышление, уникальные тренинговые разработки, эксклюзивные авторские издания, эффективные технологии управления временем».

## Призвание

Личная миссия или эпитафия — инструмент не быстро действующий. Эпитафию обычно приходится не торопясь «выкристаллизовывать», время от времени пересматривая и корректируя. Дело это непростое, но чрезвычайно полезное, помогающее за суетой текучки найти более высокий смысл и создать фундамент для постановки «родных» целей.

Иногда миссия превращается в *призвание*. Отличие простое: миссию мы можем менять по своему усмотрению, а призвание — уже нет. Призвание — это когда понимаешь, что, кроме тебя, эту телегу не вывезет никто. И что если ты сломаешься, расслабишься и бросишь ее тащить — простить себе этого никогда не сможешь, и жизнь станет пуста и бессмысленна.

Призвание — вещь тонкая. Для верующего источник призывания — Бог, для неверующего — некий «общий порядок вещей», в котором каждому из нас отведена своя роль. Интересно, что мы обычно стремимся к большей свободе и независимости в жизни. Но призвание, как то, от чего ты уже не можешь отказаться, — это высшая степень несвободы человека. При этом дающая высшую степень осмысленности жизни, счастья, силы и энергию на достижения. Призвание — это не обязательно совершить революцию в медицине, изобретя лекарство от СПИДа; это может быть и жизненная задача простой сельской женщины «вывести сына в люди». Главное в призывании — не материальный масштаб, а некий резонанс личности и «общей гармонии мироздания». Это достаточно тонкие и мало исследованные вопросы, поэтому пока я не могу предложить вам готовые технологии «поиска призывания». Просто имейте это в виду — и призвание будет постепенно проясняться само.

Позволю себе привести пример из личной практики. Когда я начал свою взрослую трудовую карьеру в банке (школьные и студенческие временные подработки не в счет), у меня не было Дела. Были интересы, были желания, но большого Дела — не было. Сейчас, имея возможность сравнивать, я жалею себя тогдашнего. Примерно так же, как жалею себя до 8-го класса школы — не знавшего и не любившего музыки, которая сейчас является неотъемлемой частью моей жизни.

Моментом появления Дела в моей жизни стал проект производства шампиньонов, на котором мне стало очень скучно. Я пришел к председателю правления прощаться: так, мол, и так, чувствую, не мое это, не знаю, как дальше быть, мотивации никакой. Банкир сказал: «Хорошо, давайте забудем про этот проект, расскажите — что вообще вам по жизни интересно?»

Надо сказать, что к тому моменту я уже год как вел хронометраж, учился больше успевать, более эффективно сочетать учебу в вузе, работу и многочисленные курсы. Поэтому сказал: «Да вот, например, система учета и анализа времени».

Председатель правления — человек весьма эмоциональный. «Времени?! Что ж вы молчали?? Я отчетность подписываю через полчаса после крайнего срока отправки! Рабочий день у всех по двенадцать часов и больше! Забудьте про тот проект, давайте исследовать рабочее время!..»

Это был «момент истины». То, что было всего лишь личным инструментом, хобби, — неожиданно оказалось полезной и востребованной технологией, недостаточно представленной на тот момент на российском рынке. Причем интересной и с коммерческой, и, как выяснилось впоследствии, с мировоззренческой стороны. Я увидел, как инструменты тайм-менеджмента помогают людям осознать свои жизненные цели, внести больше смысла и счастья в свою жизнь, а в наше общественное сознание — больше культуры отношения к времени. Тогда я понял, что тайм-менеджмент для меня не просто бизнес, но и призвание.

Что самое удивительное, судьбоносный разговор с банкиром произошел 2 февраля, в мой день рождения. И только через несколько лет мне на день рождения подарили тайм-менеджерский фильм «День сурка», в котором все действие происходит в этот же день.

## Ключевые области жизни

Когда сделаны первые шаги в определении долгосрочного видения вашей жизни (ценности, эпитафия), полезно определить *ключевые области*, на которые вашу жизнь можно

условно разделить. Это поможет увидеть четкую структуру в общем хаосе дел и двигаться в жизни более сбалансированно, поддерживая гармонию различных направлений вашей деятельности.

Ключевые области — это несколько (рекомендую 5–9) основных направлений деятельности. Это главные русла, в которых развивается ваша жизнь. Например:

- Личное развитие / Профессиональное развитие / Учеба / Образование.
- Семья / Дети / Родственники.
- Друзья / Знакомые / Профессиональное сообщество / Общественная деятельность.
- Хобби / Увлечения.
- Работа / Бизнес / Клиенты / Подчиненные / Проекты.
- Спорт / Здоровье.
- Благосостояние / Карьера и т.д.

Сформированную карту ключевых областей можно сравнить с деревом. Вместо листопада хаотичных мелких дел — ясные ветви, на которых расположены листья-дела. Ключевые области помогут нам не потеряться в хаосе дел и более точно поставить жизненные цели.

Наш клиент, ректор одной из российских бизнес-школ, при обсуждении задач личного ТМ-курса говорил: «Дел слишком много, за всем не уследишь. У меня и школа, и наука, и поездки в дружественные европейские университеты, и серьезный проект реструктуризации госкомпании, и жене надо помочь с диссертацией...» Если даже доктор наук и серьезный специалист в менеджменте не всегда может сориентироваться в хаосе задач, то что говорить о нас, простых смертных. Первым шагом в проекте консультирования естественным образом становится «прописывание» ключевых областей — например, «Наука / Вуз / Консалтинг /...». Далее — постановка четких целей в каждой из этих областей.

Если сразу создать список ключевых областей трудно — возьмите 30—40 бумажных карточек и выписывайте на них ваши обычные ежедневные дела. Например, «пишу отчет», «провожу интервью», «отвечаю на звонок клиента», «разговариваю с другом по телефону» и т.д. Далее раскладываете эти бумажки на 5—7 групп, в каждую группу — близкие по смыслу задачи. Когда нарисуетя логичная структура этих групп, достаточно будет придумать им простые названия. Ваши ключевые области готовы.

Менеджер по продажам, Нижегородская металлургическая компания: «...Мои ключевые области... Пожалуй, так: 1. Личное развитие. 2. Профессиональное развитие. 3. Семья. 4. Женщины...»

## Life management и жизненные цели

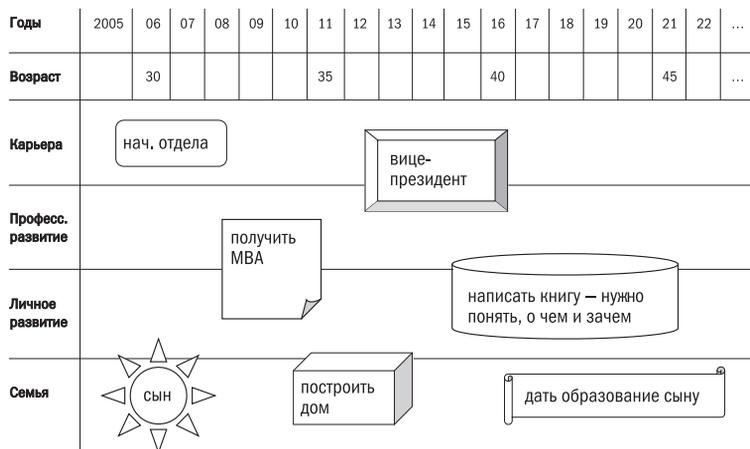
«Управление временем», «тайм-менеджмент» — термины очень точные. Временем мы управлять не можем, реально мы подразумеваем «управление собой». Управление нашими целями, задачами, сроками, планами... В конечном итоге — управление нашей жизнью. Термин life management, «управление жизнью», впервые прозвучал на ТМ-конференции в 2003 году. С тех пор он используется все более широко, поскольку хорошо отражает эволюцию современного тайм-менеджмента: от узких технологических вопросов планирования времени — к более глубоким темам поиска жизненных целей, целеполагания и целедостижения.

Мы уже сделали много предварительных шагов к тому, чтобы сформулировать долгосрочные жизненные цели. «Один день из моей жизни в будущем», эпитафия, ценности, ключевые области сформировали фундамент нашего целеполагания. Теперь предстоит самое сложное и интересное — сформулировать собственно цели.

Для этого можно воспользоваться простым по форме, но очень непростым по содержанию инструментом — картой

ваших долгосрочных целей. По горизонтали она содержит две оси: годы, начиная с текущего, и ваш возраст. По вертикали — ваши ключевые области. На пересечении лет и ключевых областей — примерные целевые ориентиры.

### Карта долгосрочных целей



В некоторых ключевых областях перспектива может просматриваться на более долгий срок в будущем; в некоторых — только на ближайшие несколько лет. Какие-то цели могут быть четкими, какие-то — неопределенными и размытыми. Ничего страшного: лучше пользоваться не очень точной картой местности, чем брести наугад вообще без карты.

Рассказывает предприниматель, в советское время директор завода. «Когда я второй раз женился, я, как инженер и человек системный, сел и стал рисовать простой календарный график. Сейчас — такой-то год. Через столько-то лет вырастут мои дети от первого брака, и им нужно будет давать образование. Через столько-то лет — твои дети от первого брака. Примерно в такие-то годы состарятся наши родители. В такие-то — появятся внуки...

Для жены это было настоящим шоком — как это можно так планировать жизнь? Но ведь если мы хотим чего-то достигнуть в будущем, многое для этого нужно делать уже сегодня. И нужно четко представлять, что именно делать сегодня, ведь завтра может быть уже поздно».

Конечно, многое в нашей жизни зависит не от нас, многое быстро меняется. Но если вы управляете автомобилем, вы ведь тоже ни в чем не уверены на 100% — что-то может сломаться, а что-то даже взорваться. Так и управление жизнью. Полной уверенности нет, но управлять — нужно. Тем более что «тест-драйва» тут не дают. Жизнь — дорога с односторонним движением. Так что лучше заранее представлять, куда едешь, и главное — зачем.

Что удивительно, читая препринт книги, даже серьезные топ-менеджеры, люди вроде бы успешные и развивающиеся, отмечали как новую для себя идею планирования жизни. Один из них показал свой ежедневник и его первую страницу — график года (когда конференции, когда отпуск и т.д.). «Вот в этих рамках я и живу».

Сделать обзор жизненных целей бывает непросто. Во-первых, не всегда понятно, чего хочешь. Что ж, пишите примерно, оставьте прочерки, добавьте вопросительные знаки. В конце концов, вместо графика просто рисуйте картинки желаемого. Не бойтесь фантазировать о будущем, это вас ни к чему не обязывает. И желания, и обстоятельства будут меняться — меняйте обзорный график целей вслед за ними. Это займет несколько минут, но даст вам более ясное представление о будущем, карту местности и маршрут движения. Карта никоим образом не сковывает свободу движения. Направление вы выбираете сами, карта лишь помогает двигаться.

Во-вторых, страшно привязывать цели к срокам. Приходится честно и реалистично смотреть на свою жизнь. И сталкиваться с неприятными истинами. Например, если я хочу стать таким-то директором к 40 годам, а не к 80, когда мне от жизни будут нужны только кресло-качалка и теплый плед, то английский язык мне нужно учить не «вообще», а «уже вчера».

В-третьих, страшно брать на себя ответственность. А вдруг не получится, а вдруг не смогу... Гораздо приятнее тешить

себя мечтами о лучшей жизни, чем честно и ясно прописать: чего я хочу и собираюсь добиться. И честно признаться, что не достиг чего-то — если, конечно, не достигнешь.

Все эти возражения серьезны. Слишком долгие, тяжелые и страшные годы за ними стоят — годы, в которые планомерно уничтожали самых активных и целеустремленных наших соотечественников. Годы, в которые нам с вами ампутировали те части души, которые смеют хотеть и целеполагать. Но хотим ли мы навечно остаться пассивной толпой или наберемся смелости и готовности самостоятельно и уверенно идти по жизни? Практика последних лет развития России, когда наши соотечественники «с нуля» создают конкурентоспособные в мировом масштабе предприятия, показывает: не все потеряно. Когда мы захотим, мы можем и ставить цели — и достигать их.

## Измеримые цели и надцели

В классическом менеджменте и тайм-менеджменте рекомендуют ставить цели с помощью техники SMART — от слов *specific, measurable, achievable, realistic, time-bound* — конкретные, измеримые, достижимые, реалистичные, привязанные к времени. Например, не просто «я хочу занимать хорошую должность», а «хочу стать топ-менеджером в телекоммуникационной компании, с годовым доходом не менее ... у.е., не позднее чем в ближайшие три года».

Чем ближе цель по времени, чем она для вас очевиднее — тем полезнее детализировать ее с помощью техники SMART, найдя подходящий измеритель и привязав достижение цели к четкому сроку. Чем дальше от вас цель по времени, чем менее она очевидна — тем меньше необходимости в такой жесткой конкретизации. Краткосрочные SMART-цели подобны маяку: есть огонь, четко показывающий, куда плыть, при этом достижимый. Долгосрочные надцели больше похожи на Полярную звезду: они указывают путь, но могут быть даже недостижимы.

Александр Мондрус, управляющий Группой компаний MC-Vauchemie-Russia, в ходе ТМ-проекта сформулировал следующие надцели, структурированные по основным значимым группам (публикуется с любезного разрешения клиента):

Семья	Обеспечить стабильный высокий уровень жизни. Находить разумное сочетание между семьей и работой. Предоставить шанс сыну в будущем работать на собственном предприятии. Оставить будущим наследникам налаженный бизнес — как источник получения денег.
Клиенты	Клиенты должны с радостью и благодарностью платить деньги за наш товар и услуги на наших условиях. Они должны быть приверженцами нашей компании.
Собственники других предприятий	Подпитываться их опытом и энергией, взаимобразно.
Топ-менеджеры	Сделать так, чтобы они с удовольствием делали то, что необходимо мне. Дать каждому из них возможность развиваться, получать достойную оплату, принося при этом хорошую прибыль фирме. Добиться того, чтобы каждый из них был суперпрофессионалом, способным самостоятельно решать любые задачи — без меня, но в рамках принятых в компании правил.
Друзья-теннисисты	Доставлять удовольствие себе и друзьям, постоянно совершенствуя свою игру и помогая совершенствоваться им. Иметь возможность пригласить на спарринг и получить согласие от любого из них. Получать такие приглашения самому.
Другие акционеры компании	Получить ожидаемую прибыль. Выполнить запланированное. Увеличить стоимость компании.

## Третий шаг создания личной ТМ-системы

Сформулируйте личные ценности и поставьте долгосрочные цели для воплощения мечты в реальность.

Краткие рекомендации:

- Управляйте своей «персональной корпорацией» проактивно.
- Расчистите штампы и нарисуйте «ваш день через несколько лет».
- Определите ваши ценности с помощью «мемуарника».
- Сформулируйте личную миссию в форме эпитафии.
- Ищите ваше призвание.
- Выявите 5—7 ключевых областей вашей жизни.
- Сделайте обзорный график жизненных целей по ключевым областям и будущим годам.
- Наиболее близкие и понятные цели сделайте измеримыми.

---

Напишите на [info@ov1.ru](mailto:info@ov1.ru) с указанием своих контактных данных (Ф.И.О., должность, компания, город, контактный телефон, e-mail), тема письма «Тайм-драйв: запрос материалов» — и получите готовые электронные формы для ведения «мемуарника» и отслеживания времени на «слона».

---