

Глава 6. Клавиша «Цели»

Делаем цели достижимыми

Любой музыкант знает: чтобы добиться успеха, нужно регулярно практиковаться. Это требует умения ставить цели и достигать их. Цели как долговременные (что требуется для осуществления большой мечты), так и краткосрочные (то, что нужно сейчас, чтобы лучше играть). Научившись «жонглировать» разными целями — и получать от этого процесса удовольствие, — вы сможете сделать свои устремления достижимыми. В этой главе мы расскажем, как формулировать цели и достигать их наиболее гибким, вдохновляющим и эффективным способом.

Цели и видение — не одно и то же. Видение — это *образ* того, что вы хотите создать и достичь. А цели — это *действия*, призванные помочь вам реализовать видение. У некоторых людей создание видения не вызывает ни малейших трудностей, но им довольно трудно наметить четкие цели, которых нужно достичь, чтобы претворить это видение в жизнь. Эти люди — «мечтатели», им недостает практичности. Другие же, напротив, часто видят мир сквозь призму целей и совсем редко — сквозь призму видения. Это «исполнители», и им недостает перспективы и общего направления. Подумайте, где между этими крайними точками находитесь вы?

В сущности, многие ставят перед собой цель за целью, не имея четкого представления о своем видении и не понимая

глубинного смысла, лежащего в основе всего их мира, то есть того, какие ценности они продвигают, действуя по написанному ими сценарию (→Ценности). Это одна из причин, по которым мы посвятили целям, видению и ценностям отдельные главы — несмотря на то что в идеале они работают в тесном сотрудничестве, у каждого из этих параметров есть свое уникальное обоснование.

Сделайте цели отправной точкой

Если вы уже имели дело с коучингом, то, конечно, знаете, что цели чрезвычайно важны. Модель GROW, которая считается одной из самых известных моделей коучинга¹, состоит из четырех фаз: Цель (Goal), Реальность, Окружающая действительность (Realities), Имеющиеся возможности (Options) и Намерения или Желание (Will).

Обратите внимание, что цели стоят в данной модели на первом месте. Это отнюдь не случайно и объясняется прежде всего тем, что цель задает направление и прокладывает ориентировочный курс. Кроме того, в ходе тщательного процесса разработки цели многие вопросы начинают выглядеть иначе, встают на свои места, а порой и решаются сами собой. В результате имеет место рефрейминг (→Восприятие), и проблемы, терзавшие вас, могут вообще перестать быть проблемами.

Важность модели GROW подчеркивает афоризм: «Правильно установленная цель наполовину достигнута». Многие склонны сначала говорить о ситуации и только *потом* формулировать цель. Однако Джон Уитмор, создатель модели коучинга GROW, утверждает, что цель, основанная на текущей

реальности, имеет тенденцию либо становиться негативной (скажем, реакция на проблему, ограниченная нашим мышлением), либо давать эффект, противоположный желаемому. Недальновидные решения могут увести нас от долгосрочных целей².

Помните, что самые эффективные цели формулируются в настоящем времени, как будто вы их уже достигли. Вместо того чтобы говорить: «Я должен научиться говорить «нет»», скажите: «Я четко знаю свои приоритеты и умею доносить их до окружающих коротко и в уважительной форме». Или: «Я знаю, когда и где установить для себя рамки». Формулируя цели таким образом и провозглашая их вслух, вы сразу становитесь на курс их достижения, ведь, как мы уже говорили, ваш мозг не видит разницы между реальным действием и его имитацией (→Видение).

Уроки «Страны чудес»

Чтобы изменить свою жизнь — и «протоптать новую тропинку» в мозгу (→Восприятие), — необходимо иметь хотя бы общее представление о направлении, в котором вы хотите идти. В противном случае вы будете похожи на Алису в Стране чудес:

— *Чеширский Мурлыка...* — *заговорила Алиса несмело — она не знала, понравится ли ему такое обращение.*

Кот в ответ улыбнулся еще шире.

«Значит, не сердится», — подумала Алиса и продолжала:

— Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?

— Это во многом зависит от того, куда ты хочешь прийти, — ответил Кот.

— Да мне почти все равно, — начала Алиса.

— Тогда все равно, куда идти, — сказал Кот³.

Если вы знаете, куда хотите попасть, значит, у вас есть так называемая цель приближения⁴. Но ваша цель может быть и целью избегания, то есть сформулированной с точки зрения того, чего вы хотели бы избежать, от чего хотели бы отучиться, уйти навсегда.

А теперь рассмотрим пример с Бобом. Он говорит: «Я хочу избавиться от административных обязанностей» — это цель избегания. Парень четко знает, что ему нужно: поменьше административных обязанностей в его рабочей жизни. Но знает ли он, что хочет получить в итоге? Переложить свои административные обязанности на другого сотрудника? Нанять кого-то для их выполнения? Пройти специальный тренинг, чтобы повысить свой профессиональный уровень и начать эффективнее выполнять административные задачи? А может, Боб вообще хочет перейти на другую работу — и если это так, то на какую? Сам факт, что мы знаем, чего не хотим, далеко не всегда означает, что у нас есть представление, как поступить, чтобы этого добиться.

Надо сказать, нами довольно часто движут цели избегания. Конечно, на нашем жизненном пути встречаются экстренные ситуации, оказавшись в которых, просто необходимо сделать незамедлительные и, возможно, даже радикальные шаги. Однако, научившись играть на своем «внутреннем фортепиано», вы начнете дополнять цели избегания целями приближения.

Если вы хотите продолжить движение вперед, знание направления станет огромным преимуществом. А для этого просто необходимо развить свои навыки визуализации (→Видение).

И все же если вы, подобно многим, знаете только свою цель избегания — и обманываете себя, полагая, что это и есть *цель*, — в конечном счете вы израсходуете на ее достижение всю свою энергию и, по сути, только укрепите соответствующие нейронные связи в мозгу. Чем больше вы стараетесь убежать от такой цели, тем сильнее оказываетесь к ней привязанным. Твердите себе: «Не хочу нервничать, не хочу нервничать, не хочу нервничать», и мало-помалу нервозность охватит вас целиком и полностью, проникнув в самые отдаленные уголки вашего тела и сознания.

Конечно, частица «не» — формулировка символическая. Но быстрая система мозга, которая сталкивается с «не» в предложении, *не* символическая, а буквальная. Она мыслит конкретными образами и не способна оперировать отрицанием. Она замечает фокус мысли — скажем, нервозность, — а *не* то, хотим ли мы того, что в этом фокусе находится. Следовательно, мозг просто удаляет частицу «не», и наш подсознательный процесс слышит нечто совсем противоположное: «Я хочу нервничать». И это, понятно, заставляет вас нервничать еще больше.

Быстрая система замечает фокус нашей мысли — скажем,
нервозность, — а не то, хотим ли мы того, что в этом
фокусе находится!

Как же превратить цель избегания в цель приближения? Вместо того чтобы говорить: «Я не хочу нервничать», попытайтесь сформулировать эту идею в виде позитивной альтернативы, сказав, например: «Я дышу спокойно и ровно: вдох-выход; вдох-выдох». Обратите внимание, что цель формулируется в настоящем времени, что позволяет

интегрировать в эту картину процесс восприятия. Фраза «Я дышу спокойно и ровно» становится своего рода самосбывающимся пророчеством: вы превращаете дыхание в игрока своей команды, ведь то, что находится в вашем фокусе, расширяется и происходит как возможное.

Психологи Эрик Котс, Ронни Дженофф-Балмэн и Нэнси Альперт обнаружили, что люди, склонные ставить перед собой цели избегания, чаще страдают от депрессии. Другие исследования — например, Эндрю Эллиота, Кеннона Шелдона и Марси Черч — подтверждают, что если человек долгое время преследует цели избегания, то его самочувствие и достижения, как правило, ухудшаются, а вот стремление к целям приближения, напротив, повышает нашу продуктивность и способствует процветанию⁵.

Цели приближения улучшают состояние человека
и способствуют его продуктивности.

В последние годы ряд исследований продемонстрировал безусловную эффективность программирования мозга на то, чего вы хотите достичь. Четко представляя цель приближения, вы одновременно запускаете в себе механизм готовности предпринять действия, необходимые для ее достижения. Как уже говорилось, для нашего мозга имитация действия — то же самое, что его выполнение⁶. По сути, в данном случае имеет место нечто вроде психологической репетиции, которая все больше повышает вероятность того, что желаемое произойдет на самом деле (→Видение).

Так что практикуйтесь в создании образов; представляйте себе все, чего вам хотелось бы иметь в жизни больше. И старайтесь быть максимально конкретными. А еще настоятель-

но рекомендуем разбить свое путешествие на управляемые отрезки, о чем мы подробно расскажем далее.

«Мечты на ногах»

Цели обеспечивают сцепку видения и реальных действий — это, по сути, «мечты на ногах». Мечтать о будущем, рисуя в воображении эфемерные образы, совсем не трудно. Многие ставят перед собой цели, которые увлекают их в путь, но на этом пути они часто забывают, какие цели установили, и не празднуют их достижение, не вознаграждают себя за промежуточные успехи. Некоторые привыкают к «транзитной» цели, другие начинают обращать внимание на новые цели и практически игнорируют достижение первоначальных, а третьи формулируют цели настолько расплывчато и неясно, что достигая их, просто этого не замечают.

Например, подросток мечтает стать рок-звездой. Но что конкретно значит для него быть рок-звездой? Когда можно будет считать, что эта цель достигнута? Когда он начнет выступать на сцене? Или когда его аудитория будет насчитывать не менее тысячи человек? А может, не меньше сорока тысяч? Надо ли, чтобы фанаты были вне себя от восторга? Как должны оценивать его выступление критики? А может, он станет рок-звездой, когда выпустит компакт-диск? Или их надо выпустить два? Или десять?

Устанавливая перед собой расплывчатые, общие цели, вы рискуете стать беспокойным и постоянно неудовлетворенным жизнью человеком. А если ваши цели четкие, вы сможете регулярно сравнивать их с реальностью («Насколько далеко я продвинулся?»), торжественно отмечать свои успехи

и корректировать план достижения целей, если вы либо ваши обстоятельства на этом пути изменились.

Следите за тем, чтобы ваши цели были предельно конкретными, определите четкие временные рамки их достижения — и непременно зафиксируйте все это в письменном виде. Психолог Питер Голлвитцер провел эксперимент, наглядно демонстрирующий, насколько это важно. Во время лекции в университете — последней перед Рождеством — он попросил студентов отправить ему рождественскую открытку не позднее чем через двое суток после сочельника. Затем после этого половине студентов разрешили уйти, а остальных попросили конкретизировать свои будущие действия: когда именно они отправят открытку преподавателю? И откуда? В конце концов оказалось, что из первой группы открытку Голлвитцеру отправила всего треть студентов, а из второй группы — две трети. Благодаря этому эксперименту ученый пролил свет на важность такого явления, как «замысел о реализации действия», которое соединяет замысел со средой, необходимой для его успешного осуществления⁷.

А теперь попробуйте сами. Письменно сформулируйте цель, которая для вас действительно важна. Затем пройдитесь по представленному далее «Контрольному перечню целей», спрашивая себя, удовлетворяет ли ваша цель всем включенным в него условиям. Отнеситесь к своей формулировке цели критично, но конструктивно. По ходу дела при необходимости переформулируйте свою цель. Ставьте галочки только в том случае, если абсолютно уверены, что цель отвечает критерию.

Если вы не можете с полной уверенностью ответить «да» на все вопросы, остановитесь и примите меры. Только когда галочки будут стоять во всех ячейках «да», вы будете гото-

вы заново сформулировать свою цель. Сделайте это в письменном виде. Новая формулировка должна быть предельно точной и понятной и бросать вызов на желательном для вас уровне сложности.

Контрольный перечень целей: ваша цель является...	Да	Нет
Целью приближения? Если нет, переформулируйте цель таким образом, чтобы она включала то, чего вы хотите достичь, а не избежать		
Достижимой? Если нет, проконтролируйте, что вы в полной мере способны повлиять на свою способность достичь этой цели		
Конкретной? Если нет, переформулируйте цель четко и в деталях		
Измеряемой? Если нет, определите конкретный итог, указывающий на то, что цель достигнута		
Амбициозной? Если нет, измените цель так, чтобы ее достижение требовало от вас максимального напряжения сил и воли и была достаточно труднодостижимой		
Реалистичной? Если нет, проконтролируйте, чтобы цель была сопоставима с вашей ситуацией/временем/ресурсами		
Четко ограниченной временными рамками? Если нет, назначьте конкретную дату достижения цели		
Всеобъемлющей? Если нет, убедитесь, что цель понята и принята вашими близкими и полностью вписывается в вашу жизнь		
Привлекательной? Если нет, проверьте, заслуживает ли цель усилий, направленных на ее достижение, с учетом затрат, которых это потребует		
Вашей? Если нет, убедитесь, что вы несете полную ответственность за достижение этой цели, что достичь ее должны вы, а не кто-то другой		

Креативное мышление, в основе которого гибкий фокус на целях

Каждый музыкант должен быть постоянно и упорно ориентирован на цели. Как мы уже говорили, ученые установили, что для достижения истинного мастерства требуется не менее 10000 часов практики, а также мощное чувство направления, готовность многое отложить в сторону ради более высокой цели и способность справляться на этом пути с соблазнами и отвлекающими факторами.

Ориентированное на цели поведение базируется на целях двух видов: *обезличенные цели*, например, подготовить сад к весеннему сезону или поменять проколотую шину, и *социально ориентированные цели*, которые касаются того, как вы воспринимаете себя и других людей. Если для обучения достижению обезличенных целей существуют специальные инструкции и рекомендации, то достижению социально ориентированных целей мы можем научиться только на собственном опыте, что называется, по ходу дела.

А между тем умение переключаться между этими двумя типами целей может быть весьма ценным навыком. Если вам удалось достичь серьезного успеха в деле урегулирования той или иной трудной ситуации (социально ориентированная цель), постарайтесь понять, что именно тогда сработало. Просто представьте себе, что вы пишете инструкцию по вашему успешному опыту (→Успехи), такую же, какие имеются по достижению обезличенных целей. Теперь вернитесь на шаг назад, в позицию человека, который находится в процессе обучения. Если бы у вас был ученик, что ему нужно было бы знать, чтобы он мог пойти по вашим стопам и тоже добиться успеха? Протестируйте еще раз те же элементы. Посмо-

трите, как они работают. Представьте себе, что применяете их для разрешения ситуации в будущем. При необходимости откорректируйте свою инструкцию. Протестируйте ее еще раз. А потом практикуйтесь, развивая способность следовать этим рекомендациям, и гибко корректируйте их по ходу дела, в реальных ситуациях с другими людьми.

Добрая треть всего объема головного мозга человека приходится на две лобные доли — правую и левую. Они соединены почти со всеми участками мозга и представляют собой что-то вроде его штаб-квартиры, в которой осуществляется вся координация. Передняя часть — префронтальная кора — планирует действия, которые потом осуществляет задняя часть, моторный участок. Префронтальная кора состоит из трех частей: боковой, обращенной к уху; медиальной, которая расположена на внутренней стороне так, что две медиальные зоны лобных долей стыкуются на медиальной линии; и лобного полюса, который находится прямо подо лбом. Эти три участка также тесно сотрудничают друг с другом, соблюдая при этом следующие правила распределения труда.

- *Боковая* — планирование, решение проблем в рабочей памяти и ориентированное на цели поведение (осуществляется в сотрудничестве с гиппокампом).
- *Медиальная* — гибкость и эмоциональная координация (осуществляется совместно с мозжечковой миндалиной).
- *Фронтальная* — прогнозирование будущего.

Две лобные доли мозга — его «штаб-квартира».

Теперь представьте, что вам нужно решить две проблемы: простую и сложную. В первом случае вы находите решение

быстро. Теперь уровень сложности повышается. И если вы продолжите использовать для решения сложной проблемы ту же стратегию, которую использовали в первый раз, у вас наверняка возникнут трудности.

Психологи называют данное явление функциональной фиксацией: это типичная реакция боковой части префронтальной коры головного мозга. Указанная часть мозга быстро извлекает стратегии из долговременной памяти (и затягивает их в рабочую память), но изменять эти стратегии у нее не получается. Она хорошо мыслит ординарно, стандартно, но креативное, новаторское мышление ей не под силу; в этом деле мозг полагается на медиальную часть. Это подтверждают исследования пациентов с поврежденной боковой, но не медиальной частью головного мозга — им с трудом дается решение простых задач, а сложные они решают без особых проблем⁸.

Взаимодействие разных частей вашего мозга укрепится, когда вы начнете играть на своем «внутреннем фортепиано», мыслить нестандартно, возвращаясь к ординарному мышлению лишь для того, чтобы потом снова перейти на новаторское и креативное. Иными словами, будьте гибкими, способными адаптироваться и соответствующим образом откорректируйте свое поведение по отношению к жизненным трудностям и проблемам. Приучите себя выявлять свои успешные шаги, тактики и приемы, учитесь на них и используйте новые знания, приспособив их к требованиям каждой уникальной ситуации.

Например, оказавшись в ситуации, когда вы чего-то боитесь, когда миндалевидное тело подавляет активность медиальной части лобных долей, вы будете тяготеть к тому, чтобы скопировать «знакомые» стратегии боковой части мозга, независимо от того, будут они в данном случае полезны для вас

или нет. Поступая таким образом, вы рискуете попытаться решить проблему с помощью стратегий, которые, собственно, и привели к ее появлению. А ведь еще Альберт Эйнштейн призывал не верить, что проблемы можно решить путем применения стратегий, их создавших. Таким образом, наша задача в данном случае заключается в том, чтобы войти в состояние душевного равновесия, которое способно пробудить медиальную часть мозга с ее гибкостью и умением находить новые пути и возможности.

Когда вы чего-то боитесь, то копируете «знакомые» стратегии, независимо от их реальной пользы в данной ситуации.

Главное здесь — обеспечить оптимальный баланс. В главе, посвященной клавише «Успехи», мы рекомендуем вам извлекать максимум пользы из своих прошлых достижений и активно применять полученные благодаря им новые знания. Это усилит ваше ощущение своей продуктивности и увеличит внутреннюю мотивацию. Однако содержание старых стратегий зачастую совсем не подходит для решения новых проблем. И если ваша цель по своей сути является инновацией, новинкой, значит, чтобы избежать функциональной фиксации, вам, скорее всего, стоит поискать ее не в содержании своих старых стратегий, а где-то еще.

Внутренняя и внешняя мотивация

Мотивация — это движущая сила, которая может либо способствовать, либо препятствовать действию. Это осознанная

или подсознательная ориентация на приближение либо избегание чего-то в своей жизни⁹.

Нас мотивирует на действие *объективная* критика окружающих; это позитивная внешняя движущая сила творчества и инноваций, и она воспринимается нами как награда. А вот *субъективная* критика, напротив, отвращает нас от действия — это негативный внешний мотиватор, воспринимаемый как наказание.

Когда нас вознаграждают, это вдохновляет нас на творческие мысли и новаторские идеи; если нас наказывают, мы чувствуем себя подавленными и мыслим соответственно. Так же адаптируется и наше тело. Изобретая и придумывая что-то, мы поднимаем голову, уверенно осматриваемся вокруг и чувствуем себя счастливее. Мы переживаем энергетический подъем. Мы улыбаемся, кровоснабжение мозга улучшается; мы выпрямляем спину, и наши легкие получают больше кислорода. Мы видим благоприятные возможности, а не ограничения.

Когда же наши мысли направлены в противоположную сторону, все стопорится. А если у нас развивается депрессия, мы опускаемся еще ниже — вплоть до того, что утром с трудом заставляем себя вылезать из постели.

Изобретая и придумывая что-то, мы поднимаем голову,
уверенно осматриваемся вокруг и чувствуем себя
счастливее.

Все люди имеют различные мотивационные паттерны. Некоторые попадают в сильную зависимость от внешней мотивации (известной также как контролируемая мотивация, или внешняя референция); другие больше прислушиваются

к собственному внутреннему опыту (его еще называют автономной мотивацией, или внутренней референцией).

А как обстоит дело с вами? Ваша энергия возрастает, когда вам отдают приказ со стороны или когда вы хотите произвести впечатление на окружающих? Или вас мотивируют ваши собственные желания (потому что вы «просто не можете с ними бороться») и внутренняя мудрость? В этом и заключается принципиальная разница между внешней и внутренней мотивацией (→Успехи).

Внешняя мотивация «живет» в медленной системе мозга, а внутренняя — в быстрой (→Видение). Каждая из них имеет свою цель, но если целью является творчество и инновации, что характерно для многих современных организаций, на первый план выходит внутренняя мотивация¹⁰. Эффективный способ добиться этого состоит в обеспечении тесного взаимодействия между ценностями, видением, идеями, процессами и результатами. В таких условиях саморегулируемые сотрудники проявляют себя с наилучшей стороны, осуществляют свои сокровенные мечты и достигают выдающихся успехов.

При правильном подходе усиление внутренней мотивации не исключает возможности использования мотивации внешней, но некоторые из нас попадают в полную зависимость от похвалы, мнений окружающих и внешней мотивации, и зависимость данного типа «убивает» внутреннюю мотивацию, делая невозможным проявление инициативы и полностью игнорируя наше личное видение.

Если соединить внутреннюю мотивацию с формулировкой целей и празднованием их достижения, то четкие цели обеспечивают условия для празднования, празднование дает возможность вознаграждения, а вознаграждение стимулирует более активное действие¹¹.

Внутреннюю мотивацию можно усилить путем изучения и более глубокого познания своих ценностей, благодаря пониманию собственного опыта и вере в него, а также развивая способность к гибкости. Иными словами, можно сказать, что игра на «внутреннем фортепиано» усиливает нашу внутреннюю мотивацию.

Внутреннюю мотивацию можно усилить путем изучения и познания своих ценностей.

Играйте на «внутреннем фортепиано», и вы разовьете проницательность. Исследования мозга позволяют предположить, что проницательность напрямую связана с системой вознаграждений нашего мозга¹²: когда у вас возникает новая идея, вы что-то понимаете, проникаете в суть чего-то, это становится для вас приятным вознаграждением — и мощным внутренним мотивом, заставляющим продолжать двигаться в том же направлении.

Навстречу цели мелкими шагами

Если вы хотите преследовать свои цели способом, который базируется на логике мозга, применяйте метод «маленьких шажков». «Даже путь в тысячу ли начинается с первого шага», — сказал древнекитайский философ Лао-цзы две с половиной тысячи лет назад.

Составлять помпезные планы, разрабатывать амбициозные проекты, нацеленные на радикальные изменения, и давать в Новый год обещания вроде «В этом году я это обязательно сделаю» совсем нетрудно. Но все это, по сути,

только препятствует нашему прогрессу, потому что планку мы устанавливаем слишком высоко.

Намного правильнее, чтобы ваш мозг подыгрывал внедряемым вами изменениям. Приучите себя к тому, чтобы первые шаги были безопасными и управляемыми.

Психолог Роберт Маурер иллюстрирует стратегию маленьких шагов¹³ следующим образом:

Большая цель → Тревога → Доступ к мыслящему мозгу ограничен → Неудача

Малая цель → Тревога отсутствует → Мыслящий мозг активен → Успех

Делая в процессе развития небольшие, управляемые шаги, вы не потревожите мозжечковую миндалину в своем мозгу. Тогда цель не будет похожа на угрозу — она скорее станет напоминать эксперимент или игру и будет оказывать на вас совсем другое воздействие.

Начав документировать происходящие изменения, например, с помощью «Контрольного перечня привычек», представленного далее, вы получаете отличный шанс усилить контроль над процессом изменений и укрепить свой оптимизм на этом пути.

Запишите в таблицу три-четыре новые привычки, которые вам хотелось бы приобрести (мы начали список с двух примеров). По каждой новой привычке сформулируйте и запишите конкретные цели (то, к чему вы стремитесь, например стопроцентное выполнение задуманного) и свои критерии успеха (какой результат вас удовлетворил бы: скажем, 80%). Указание четкого критерия успеха — отличный способ борьбы с субъективным, оценочным образом мышления, который в противном случае, скорее всего, не замедлит проявить себя. Поразмыслив и точно решив, какой результат

вас удовлетворит, вы будете подходить к процессу намного спокойнее и с интересом; это тип мышления «Ученика» (→Видение).

Контрольный перечень привычек			
Желательная привычка	Ежедневно съесть одно яблоко	Задавать поясняющие вопросы сотрудникам, обратившимся ко мне за советом	Другие новые привычки...
Цель	100%	80%	
Критерий успеха	75%	50%	
День 1	✓		
День 2	✓		
День 3	✓		
День 4	✓	✓	
День 5		✓	
День 6		Выходной	
День 7	✓	Выходной	
День 8	✓	✓	
День 9	✓		
День 10			
День 11	✓	✓	
День 12	✓	✓	
День 13		Выходной	
День 14	✓	Выходной	
День 15	✓		
День 16	✓	✓	
День 17	✓	✓	
День 18	✓	✓	
День 19		✓	
День 20	✓	Выходной	

Контрольный перечень привычек			
День 21	✓	Выходной	
День 22	✓	✓	
День 23	✓	✓	
День 24	✓		
День 25		✓	
День 26	✓	✓	
День 27	✓	Выходной	
День 28	✓	Выходной	
День 29	✓	✓	
День 30		✓	
День 31	✓	✓	
Итого	24 (из 31)	16 (из 23)	
Коэффициент результативности	77%	70%	

Отмечайте галочкой каждый день, когда вы добились успеха в деле выработки желательной новой привычки. По истечении месяца суммируйте свои достижения в строке «Итого», а затем вычислите коэффициент результативности своих усилий — успех в процентах от общего количества дней. Сравните полученный результат с намеченной целью и вашим критерием успеха. И вы наверняка увидите, что сделали важные шаги к изменению — скорее всего, намного бóльшие, чем если бы не задокументировали все в письменном виде.

Обратите также внимание на то, как благодаря такому подходу вы заставляете замолчать строгого «Оценщика» в своем мозгу: «Да, я, возможно, не достиг цели на сто процентов, но я съел в этом месяце целых двадцать четыре яблока».

Если вы будете и дальше идти маленькими шагами, ваш мыслящий мозг станет вам подыгрывать, и в нем начнут формироваться новые нервные связи. Одновременно

вы пересказываете историю о себе — с большими подробностями и более конструктивным языком, — и это позитивным образом изменит ваше самовосприятие и укрепит веру в то, что желаемое изменение действительно возможно.

Когда вы принимаете решение достичь той или иной четкой цели, левая префронтальная зона мозга активируется; а эта область чрезвычайно важна для нашего настроения; она также заставляет нас стремиться к достижению цели и контролировать любые негативные эмоции.

Левая префронтальная зона мозга заставляет вас стремиться к достижению поставленной перед собой цели.

Терпение и маленькие шаги невероятно полезны для саморазвития человека. Чем больше вы стремитесь получить все и сразу — «чем быстрее, тем лучше», — тем более уязвимым становится ваше обучение. Конечно, энтузиазм и жажда новых знаний весьма мощные движущие факторы. Но считать, что вы можете поглощать, поглощать и поглощать, и ожидать, что новые знания заработают в ту же минуту, — просто несбыточная мечта.

Между обучением посредством «зубрежки накануне» (скажем, как в ночь перед экзаменом) и обучением путем «повторений с задержкой» (изучение того же предмета регулярно в течение длительного периода времени) дистанция огромного размера. Первый подход обеспечивает лучшее немедленное, краткосрочное научение, а второй позволяет лучше запомнить материал и эффективнее использовать его в долгосрочной перспективе¹⁴.

Если вы действительно нацелились на эффективное саморазвитие, имейте это в виду. Музыкант никогда не достигнет

настоящих высот, маниакально репетируя только накануне концерта. Если ваша цель заключается в том, чтобы встроить новые привычки и более широкий репертуар в свои «мышцы», вы тоже можете воспользоваться выгодами повторений с задержкой и начать экспериментировать со своей любознательностью и терпением. Это позволит вам научиться развиваться постепенно и с оглядкой на долгосрочные преимущества¹⁵.

Нетерпение — хорошо известное чувство, когда мы ищем новые знания. Пока идея до нас не дойдет, новые задачи и знания могут создать путаницу, и некоторые люди, столкнувшись с этим, испытывают раздражение, разочарование и даже страх. И это делает их куда менее готовыми к изменениям, а то и вовсе заставляет отказаться от соответствующих планов.

В такой ситуации очень полезен рефрейминг, например: «Путаница является необходимой ступенью, предшествующей пониманию» или «Путаница — явный признак того, что процесс научения в самом разгаре». Подобные рефрейминги помогут вам принять очень многое, даже путаницу и неопределенность, вместо того чтобы бороться с ними.

Когда цели ослепляют

Хотя определение и четкое описание цели чрезвычайно важны, однако, по нашему мнению, нынешняя мощная «волна саморазвития» настолько ориентирована на цели, что мы считаем нужным предупредить своего читателя: цели могут ослеплять!

Зачастую цели заставляют нас до такой степени сосредоточиться на чем-то одном, что ради них мы начинаем

игнорировать и ограничивать другие важные аспекты жизни. О целях надо помнить всегда, но без фанатизма.

Возможно, с вами такое случалось: вы опаздываете куда-то и, еле двигаясь в дорожной пробке, думаете: «Надеюсь, там не авария, у меня все равно нет времени помочь пострадавшим». Задумайтесь над своими мыслями! Вполне вероятно, что здесь имеет место конфликт между вашей целью и вашими ценностями. И уж безусловно не обошлось без конфликта между вашей целью и социальными ценностями культуры, в которой вы живете.

Одно нетривиальное, наводящее на глубокие размышления исследование показало, что цели способны перебивать даже ценности, начертанные в нашем сознании огромными буквами.

Цели способны перебивать даже те ценности, которые начертаны в нашем сознании огромными буквами.

Перед группой студентов-теологов поставили задачу — выступить с речью, основанной на притче о добром самарянине из Нового Завета¹⁶. Речь надо было произнести в здании в другой части университета, и из-за плотного графика занятий студентам пришлось очень спешить, чтобы вовремя успеть к началу выступления. Они не знали, что исследователи поместили у них на пути актера, который должен был сыграть роль человека, нуждающегося в помощи: он лежал на земле, надрывно кашлял и явно очень страдал. И хотя студенты спешили выступить с речью о добром самарянине, большинство из них проигнорировали беднягу. Один из будущих теологов просто переступил через лежащего на земле актера, потому что тот мешал ему пройти¹⁷.

Цели — особенно в сочетании с дефицитом времени и переживаемым стрессом — могут ослепить настолько, что вы забудете о своих ценностях и моделях поведения, их поддерживающих (→Ценности).

Игра на клавише «Цели»

Как мы уже говорили, цели — это «мечты на ногах». Отличная метафора! Она наглядно демонстрирует огромное значение клавиши «Цели», которая опускает нас на грешную землю. Хорошо, когда она звучит дуэтом с клавишей «Тело»: это необходимо, чтобы начать действовать — не с завязанными глазами, а имея четкие намерения, видение и задачу.

Клавиша «Цели» заставляет вас быть конкретным. Она помогает сохранять широкий обзор на пути к изменениям. Замечайте свой прогресс — и документируйте его.

Клавиша «Цели» помогает сохранить широкий обзор на
пути к изменениям.

Клавиша «Цели» также хорошо звучит в сочетании с клавишей «Ценности». Перед тем как с кем-то встретиться, определите свою цель и решите, какие ценности вы будете поддерживать — независимо от того, что на этой встрече произойдет. Это непременно скажется на ваших эмоциях, теле и мыслях. Возможно, вы захотите нажать на клавишу «Восприятие», чтобы разрушить или оспорить первоначальную цель встречи; ваша формулировка цели очень сильно зависит от того, как вы воспринимаете эту встречу — как сражение или как шанс согласовать приоритеты.

Нам есть чему поучиться у музыканта — например, умению жонглировать долгосрочными («10000 часов практики») и краткосрочными (на этой неделе репетировать по четыре часа в день) целями и одновременно наслаждаться музыкой, которую он извлекает из своего инструмента. Радость и абсолютное присутствие — важнейшие аспекты музыкального типа мышления, и эти позитивные состояния, тесно переплетенные с более структурированными, сфокусированными и регламентированными состояниями, серьезно ускорят ваш прогресс.