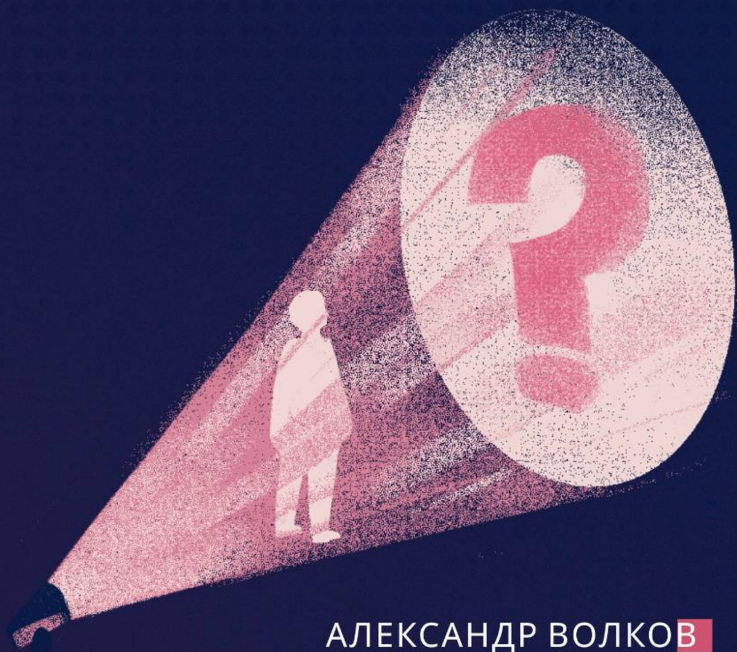


ШАГ ЗА ШАГОМ



АЛЕКСАНДР ВОЛКОВ

Александр Волков
Шаг за шагом: Как
ставить цели и достигать
их без героизма

<https://litres.ru/74692023>

SelfPub; 2026

Аннотация

Книга «Шаг за шагом» — это практическое руководство для тех, кто устал начинать и бросать. Вместо мотивационных лозунгов — система: как отличить свою цель от чужой, перевести желание в проверяемый результат, разбить его на шаги размером с 15 минут, завести привычку, защитить слот в календаре и пережить срыв. 20 глав с историями, инструментами и упражнениями помогут пройти путь от туманного «хочу» до достигнутого результата. Для молодых специалистов, студентов и фрилансеров 20–35 лет, которые хотят двигаться без героизма и выгорания. Книга также учит, что делать после достижения, как не превратить жизнь в конвейер и как собрать личную систему на год.

Александр Волков

Шаг за шагом: Как ставить цели и достигать их без героизма

Книга «Шаг за шагом: как ставить цели и достигать их без героизма»

Пролог

Большинство людей не проваливают цели потому, что они ленивые. Они проваливают их потому, что ставят перед собой не цели, а туманные обещания самому себе: «начать бегать», «выучить английский», «больше читать», «накопить на квартиру». В таких формулировках нет ни точки старта, ни критерия финиша, ни маршрута. Неудивительно, что через две недели они растворяются в делах.

Эта книга — не про силу воли. Сила воли — плохой фундамент: она заканчивается к вечеру, проигрывает усталости и не выдерживает плохого сна. Эта книга — про систему. Про то, как превратить желание в цель, цель — в шаги, шаги — в регулярные действия, а действия — в результат, который можно проверить.

Мы будем идти маленькими шагами. Не потому, что боль-

шие шаги плохи, а потому, что маленькие шаги легче повторить. А всё, что легко повторить, имеет шанс стать системой.

Глава 1. Цель — это не мечта и не желание

Представьте два текста.

Первый: «Хочу когда-нибудь написать книгу».

Второй: «К 1 декабря 2027 года у меня есть рукопись объёмом 120 000 знаков, которую прочитали три человека, и я отправил её в пять издательств».

Первый текст — это мечта. Она может быть красивой, вдохновляющей и очень важной. Но с ней нельзя работать. Непонятно, когда начинать, что делать сегодня и как понять, что ты приблизился.

Второй текст — это цель. У неё есть срок, результат, критерий готовности и действие. Её можно разложить на месяцы, недели и сегодняшний вечер.

Мечта отвечает на вопрос «чего я хочу?». Цель отвечает на вопрос «что я сделаю, к какому сроку и как проверю, что сделал?». Между ними лежит пропасть, и большинство людей пытается перепрыгнуть её одним прыжком. Получается редко.

Три признака настоящей цели

1. Есть результат, а не процесс.

«Больше заниматься спортом» — процесс. «Два раза в неделю по 40 минут ходить в зал в течение трёх месяцев» — уже ближе к цели, потому что есть проверяемый режим.

2. Есть срок.

Без срока цель превращается в вечное «потом». Срок не обязан быть идеальным. Он должен быть.

3. Есть первый шаг, который можно сделать в ближайшие 48 часов.

Если первого шага нет, у вас пока не цель, а направление.

Упражнение 1

Выпишите три свои «хочу когда-нибудь». Напротив каждого ответьте:

- Какой конкретный результат я хочу получить?
- К какой дате?
- Как я пойму, что результат есть?
- Какой первый шаг я могу сделать в ближайшие два дня?

Не пытайтесь сразу сделать идеально. Наша задача — начать различать мечту и рабочую цель.

Резюме главы

Мечта вдохновляет. Цель направляет. Чтобы дойти, нужны обе: мечта как топливо, цель как маршрут. Если в формулировке нет результата, срока и первого шага — это пока не цель.

Глава 2. Ловушка «правильной цели»

У Ани, 23 года, всё выглядит неплохо. Она закончила университет, работает маркетологом в небольшой компании, ведёт аккаунт с эстетичными фото и периодически составляет планы на жизнь. В заметках у неё есть список: «свой бизнес»,

«переехать в другой город», «выучить испанский», «привести тело в форму», «стать экспертом». Список живёт там уже два года.

Аня не ленивая. Она честно начинает. Записывается на курсы, покупает блокнот, две недели встаёт в шесть утра. Потом случается сессия, дедлайн, поездка, простуда — и всё рассыпается. Через месяц она открывает заметки, чувствует раздражение и добавляет новый пункт: «научиться дисциплине».

Проблема Ани не в дисциплине. Проблема в том, что почти все её цели — не её. Это цели-витрины. Они звучат правильно. Их одобряют родители, будущий работодатель, случайный знакомый в комментариях. Но если спросить Аню, зачем ей именно это и именно сейчас, она ответит общими словами: «ну, так надо», «это же перспективно», «все так делают».

Это и есть ловушка «правильной цели». Мы выбираем не то, что нам действительно важно, а то, что выглядит достойно. А потом удивляемся, почему нет энергии.

Три вида «правильных» целей

1. Цель-долг.

«Надо выучить английский». «Надо пойти в зал». «Надо начать копить». Слово «надо» само по себе не плохое. Плохо, когда за ним нет личного выбора. Цель-долг держится на чувстве вины. Пока вина сильна, вы двигаетесь. Как только вина ослабевает — движение останавливается. Вина —

плохое топливо: она быстро выгорает и оставляет после себя усталость.

2. Цель-витрина.

Она нужна, чтобы доказать кому-то, что вы успешный. «Открыть своё дело», потому что так выглядит взрослая жизнь. «Выступать публично», потому что это пишут в резюме. «Читать по книге в неделю», потому что это красиво смотрится в историях. Цель-витрина может даже дать старт. Но она не выдерживает скучных вторников, когда никто не смотрит.

3. Цель-идеал.

Это цель, в которой нет права на ошибку. «Стать лучшим в профессии». «Идеальное тело». «Свой бизнес с нуля до миллиона». Такая цель слишком большая, чтобы к ней подступиться. Она не разложена на шаги, поэтому каждый день кажется недостаточным. В итоге вы либо ничего не делаете, либо делаете рывок и срываетесь.

Как отличить свою цель от чужой

Своя цель не всегда приятная. Иногда она страшная, скучная и неудобная. Но у неё есть три признака.

Первый: вы можете объяснить, что изменится в вашей жизни.

Не «я стану лучше», а конкретно: «я смогу работать удалённо и проводить зиму не в офисе», «я перестану бояться разговоров на английском в поездках», «я смогу уйти из нелюбимой работы». Если ответ звучит только как «это пре-

стижно» или «так правильно», стоит задуматься.

Второй: вы готовы платить цену.

У любой цели есть цена: время, деньги, силы, отказ от чего-то другого. Своя цель не означает «легко». Она означает «я понимаю цену и всё равно выбираю». Чужая цель часто выглядит привлекательно, пока не доходит до цены. Как только нужно вставать раньше или отказываться от вечеринки, энтузиазм исчезает.

Третий: цель выдерживает вопрос «а если никто не узнает?»

Представьте, что вы никогда не сможете рассказать об этом достижении. Ни в соцсетях, ни друзьям, ни в резюме. Вы всё равно будете этим заниматься? Если да — скорее всего, это ваше. Если нет — возможно, вам нужен не результат, а признание.

Ошибка: искать «идеальную» цель

Молодая аудитория часто попадает в другую крайность: пытается найти одну абсолютно правильную цель, которая объяснит всю жизнь. Кажется, что если выбрать достаточно точно, то мотивация появится сама и больше не придётся сомневаться.

Так не бывает. Цель — не спутник жизни, а рабочий инструмент. Она может меняться. Вы можете поставить цель, начать, через месяц понять, что она не ваша, и скорректировать курс. Это не провал. Это нормальная навигация.

Ошибка не в том, чтобы выбрать «не ту» цель. Ошибка —

годами не выбирать никакую, потому что боитесь ошибиться. Пока вы не начали, у вас нет данных. Вы не узнаете, нравится ли вам программирование, пока не напишете первые десять строк. Не узнаете, нравится ли вам преподавать, пока не проведёте первый урок. Не узнаете, ваш ли это город, пока не проживёте в нём месяц.

Правильная цель — не та, которая идеальна на бумаге. Правильная цель — та, которую можно проверить действием.

Инструмент: три вопроса к цели

Возьмите любую свою цель и задайте ей три вопроса.

Вопрос 1. Чей это голос?

Закройте глаза и представьте, что никто не узнает о вашей цели. Ни родители, ни друзья, ни подписчики. Кто тогда хочет этого? Если ответ «я» — хорошо. Если вы слышите голос мамы, преподавателя, бывшего партнёра или вымышленного «успешного человека из соцсетей» — стоит разобраться.

Вопрос 2. Что я получу кроме галочки?

Галочка — это когда цель достигнута и можно поставить плюстик. Но что изменится в обычный вторник? Станет ли вам легче, интереснее, свободнее? Появится ли новое умение, опыт, круг общения? Если единственный результат — «я молодец, потому что закрыл пункт», цель вряд ли выдержит долгий путь.

Вопрос 3. Какую цену я готов платить?

Честно перечислите, чем придётся пожертвовать: свобод-

ными вечерами, выходными, деньгами, привычкой спать до полудня. Не нужно пугаться. Нужно просто увидеть цену заранее. Если цена кажется неподъёмной, возможно, цель не стоит таких затрат — и это нормально.

Упражнение 2. Аудит целей

Выпишите три-пять своих целей. Для каждой ответьте на пять пунктов (письменно или устно):

- Как цель звучит сейчас.
- Чей это голос: мой / родителя / друга / соцсетей / «надо».
- Что изменится во вторник — конкретный эффект в обычной жизни.
- Какую цену придётся заплатить (время, деньги, отказ от чего-то).
- Вердикт: оставляю / переформулирую / убираю.

Не обязательно удалять всё, что не прошло проверку. Иногда чужая цель становится своей, если найти в ней личный смысл. Например, «выучить английский, потому что надо» может превратиться в «хочу через год поехать в поездку и не бояться говорить». Тогда это уже другая цель — ваша.

Что делать с «неправильными» целями

Если после аудита вы поняли, что половина списка — не ваша, не спешите выбрасывать всё. Сделайте три вещи.

1. Оставьте одну цель, которая проходит три вопроса. Не пять, не десять. Одну. Этого достаточно для старта.
2. Переформулируйте её под себя. Добавьте личный смысл, срок и проверяемый результат.

3. Разрешите себе не быть идеальным. Цель не обязана выглядеть красиво в резюме. Она должна работать в вашей реальной жизни.

Резюме главы

«Правильная» цель — часто чужая цель. Она может быть престижной, одобряемой и очень красивой на бумаге, но если за ней нет вашего выбора, она развалится при первой трудности. Своя цель не всегда удобная и не всегда впечатляющая. Но у неё есть личный смысл, понятная цена и проверяемый результат. Не ищите идеальную цель. Ищите свою — и проверяйте её действием.

Глава 3. Ценности: зачем вам это на самом деле

У Марка, 26 лет, есть цель — «заработать первый миллион». Он говорит об этом на каждой встрече с друзьями, читает каналы про инвестиции, слушает подкасты про предпринимателей. Проблема в том, что Марк уже два года «идёт к миллиону», но не сдвинулся с места: он не начал ни одного проекта, не отложил ни рубля, не сменил работу на более доходную.

Как так? Ведь цель звучит конкретно. В ней есть сумма. Казалось бы, что ещё нужно?

Ответ простой: за цифрой «миллион» у Марка нет ничего. Это не цель, а значение по умолчанию. Он никогда не спрашивал себя, зачем ему миллион. Что он будет с ним делать? Как изменится его день? От чего он хочет избавиться? По-

ка ответа нет, миллион остаётся абстракцией. А абстракцию невозможно превратить в шаги — непонятно, куда идти.

Цель и ценность — не одно и то же

Цель — это то, что можно достичь и проверить. «Накопить 300 000 рублей к декабрю 2026 года». «Сдать экзамен на В2». «Пробежать полумарафон». У цели есть финиш.

Ценность — это то, что важно для вас в принципе, независимо от результата. Свобода. Близость. Развитие. Стабильность. Творчество. Признание. Здоровье. Помощь другим.

Цель без ценности — как маршрут без пункта назначения. Она может выглядеть красиво, но непонятно, зачем по ней идти. Ценность без цели — как направление без карты: энергия есть, но она рассеивается.

Работающая связка выглядит так: ценность объясняет «зачем», цель задаёт «куда», шаги определяют «как».

Вернёмся к Марку. Если копнуть глубже, ему на самом деле не нужен миллион. Ему нужна свобода — возможность не зависеть от одного работодателя и не бояться, что зарплата закончится. Или ему нужна безопасность — чтобы была подушка на случай потери работы. Или ему нужно признание — чтобы доказать себе и другим, что он состоялся. Это три разные ценности, и каждая ведёт к совершенно разным целям.

Свобода возможно, нужна не сумма, а доход от фриланса или навык, который можно продавать.

Безопасность подушка на шесть месяцев расходов, а не

миллион.

Признание публичный проект, а не тихие накопления.

Пока Марк не понял, какая ценность за цифрой, он будет ходить по кругу.

Пять ценностей, которые чаще всего стоят за целями молодых людей

Я не буду давать универсальный список — он у каждого свой. Но вот пять, которые встречаются чаще всего, и то, как они искажают цели.

1. Свобода.

Хочу не зависеть от офиса, начальника, расписания. За этим часто стоят цели «удалённая работа», «свой проект», «финансовая независимость». Ошибка: свобода требует навыков и дисциплины. Без них удалёнка превращается в хаос, а свой проект — в бесконечное «завтра начну».

2. Безопасность.

Хочу, чтобы было стабильно, чтобы не было страха. За этим стоят цели «накопления», «надёжная профессия», «своё жильё». Ошибка: безопасность легко превращается в застой. Если цель только в том, чтобы ничего не потерять, вы перестаёте расти.

3. Развитие.

Хочу становиться лучше, узнавать новое, не стоять на месте. За этим стоят цели «выучить язык», «освоить профессию», «читать больше». Ошибка: развитие без применения превращается в коллекционирование курсов. Вы учитесь, но

не меняете жизнь.

4. Признание.

Хочу, чтобы меня видели и ценили. За этим стоят цели «стать экспертом», «набрать аудиторию», «выступить на конференции». Ошибка: если признание — единственная ценность, вы зависите от чужой реакции. Один равнодушный комментарий может обрушить мотивацию.

5. Близость.

Хочу настоящих отношений, семьи, друзей. За этим стоят цели «найти партнёра», «наладить отношения с родителями», «больше времени с близкими». Ошибка: такие цели редко ставят в список, потому что они не выглядят как «достижение». В итоге время уходит на работу, а близость остаётся «когда-нибудь потом».

Ошибка: путать цель с ценностью

Молодые люди часто формулируют ценность и называют её целью. «Хочу быть свободным». «Хочу быть счастливым». «Хочу развиваться». Звучит хорошо, но с этим нельзя работать: непонятно, когда начинать, что делать и как проверить.

Ценность — это направление. Цель — это точка на карте. Вы не «достигаете» свободы однажды и навсегда. Вы принимаете решения, которые делают вас свободнее, — и это повторяющийся процесс. Поэтому ценность не заменяет цель, а задаёт ей смысл.

Проверить легко. Спросите себя: «Как я пойму, что это произошло?» Если можете ответить конкретно — это цель.

Если ответ звучит как «ну, я буду чувствовать...» — это ценность, и её нужно перевести в цель.

Инструмент: три уровня «зачем»

Это простое упражнение помогает докопаться до настоящей ценности за целью. Возьмите свою цель и задайте вопрос «зачем?» три раза подряд.

Пример с Марком.

Цель: заработать миллион.

Зачем? Чтобы не зависеть от работы.

Зачем? Чтобы не бояться, что меня уволят и я останусь без денег.

Зачем? Чтобы чувствовать себя в безопасности и не жить в постоянной тревоге.

Видите, что произошло? Цифра «миллион» исчезла. На её месте появилась ценность — безопасность. И теперь цель можно переформулировать: не «миллион», а «подушка на шесть месяцев расходов плюс навык, который позволяет найти работу быстро». Это уже рабочая цель.

Ещё пример.

Цель: выучить английский.

Зачем? Чтобы путешествовать.

Зачем? Чтобы не чувствовать себя беспомощным в чужой стране.

Зачем? Чтобы чувствовать себя свободным и уверенным.

Ценность — свобода и уверенность. Цель можно сузить: не «выучить английский», а «к следующему лету уметь объ-

ясняться в аэропорту, кафе и отеле без переводчика».

Третий пример.

Цель: набрать 10 000 подписчиков.

Зачем? Чтобы получать рекламу.

Зачем? Чтобы был доход.

Зачем? Чтобы уйти с нелюбимой работы.

Ценность — свобода и независимость. И тут появляется вопрос: а точно ли подписчики — самый короткий путь? Может, навык продаж или фриланс дадут тот же результат быстрее? Цель не отменяется, но перестаёт быть единственной.

Упражнение 3. Карта «цель — ценность — шаг»

Возьмите одну-две свои цели из прошлой главы и заполните три колонки. Записывайте в виде списка, без таблиц.

Для каждой цели напишите:

- Цель: как она звучит сейчас.
- Ценность: какая ценность за ней стоит (спросите «зачем?» трижды).
- Первый шаг: что конкретно можно сделать на этой неделе, чтобы приблизиться.

Пример оформления для одной цели:

- Цель: выучить английский.
- Ценность: свобода в поездках.
- Первый шаг: записаться на разговорный клуб и сходить на первое занятие.

Второй пример:

- Цель: накопить деньги.

- Ценность: безопасность.
- Первый шаг: открыть отдельный счёт и перевести 10% зарплаты.

Третий пример:

- Цель: начать вести блог.
- Ценность: признание и развитие.
- Первый шаг: опубликовать первый пост без ожидания «идеального».

Обратите внимание: первый шаг не должен быть большим. Его задача — не решить всё, а сдвинуть вас с места и дать первые данные.

Что делать, если ценность не находится

Иногда бывает так: цель есть, а «зачем» не отвечается. Вы задаёте вопрос три раза и упираетесь в пустоту. Это важный сигнал. Скорее всего, цель чужая — из прошлой главы. Или вы ещё не пробовали то, о чём ставите цель, и не знаете, ваше ли это.

В таком случае не нужно насильно искать ценность. Попробуйте маленький эксперимент: сделайте один шаг и посмотрите, что почувствуете. Иногда ценность открывается не до действия, а после. Вы начинаете бегать и понимаете, что вам важна не форма, а ясность в голове. Вы начинаете писать и понимаете, что вам важно не признание, а процесс разбираться в мыслях.

Ценность — не то, что вы выбираете раз и навсегда. Это то, что вы замечаете в себе по мере движения.

Резюме главы

Цель отвечает на вопрос «куда». Ценность — на вопрос «зачем». Без ценности цель превращается в абстракцию, которую невозможно разложить на шаги. Трижды спросите «зачем?» — и вы увидите, что за цифрами и галочками стоят простые вещи: свобода, безопасность, развитие, признание, близость. Не путайте ценность с целью: ценность задаёт направление, цель — точку на карте. И помните: иногда ценность открывается не до действия, а после первого шага.

Глава 4. Одна цель против десяти

У Кирилла, 24 года, в заметках висит список из девяти целей. Среди них: выучить Python, подтянуть английский до C1, начать бегать по утрам, запустить подкаст, накопить на поездку в Японию, прочитать двадцать книг за год, научиться готовить, сменить работу и «больше спать». Кирилл искренне считает себя человеком с амбициями. Каждое воскресенье он открывает список, выбирает, с чего начать, и... закрывает. Слишком много всего. Непонятно, за что хвататься.

В итоге Кирилл не делает ничего. Он живёт в состоянии, которое хорошо знают многие: вроде бы хочется всего сразу, а в результате не двигается ни одна цель. Через полгода список тот же, только к нему добавляется чувство вины.

Это не лень и не отсутствие амбиций. Это перегрузка. Когда целей слишком много, мозг воспринимает их не как

план, а как угрозу. Каждая цель требует времени, сил и внимания, а ресурс у нас ограничен. Пока целей десять, любая из них кажется неподъёмной, потому что конкурирует с остальными девятью.

Почему несколько целей одновременно почти всегда проигрывают

Есть три причины.

Первая: внимание не делится.

Внимание — не шкала, которую можно растянуть. Это прожектор: он освещает одно место, остальное остаётся в темноте. Если вы пытаетесь освещать пять целей одновременно, каждая получает лишь слабый отблеск. Ни одна не сдвигается по-настоящему.

Вторая: у каждой цели есть цена входа.

Чтобы начать что-то новое, нужно время на разгон: разобраться, запомнить, привыкнуть. Если вы прыгаете между пятью целями, вы постоянно платите эту цену входа заново. Каждый раз с нуля. Прогресс топчется на месте.

Третья: несколько целей создают конфликт.

«Больше спать» и «вставать в шесть утра на пробежку» не дружат. «Накопить на поездку» и «купить новый телефон» не дружат. «Сменить работу» и «запустить подкаст» могут конкурировать за одни и те же вечера. Когда цели конфликтуют, вы выбираете то, что проще сегодня, — и в итоге не двигаетесь ни к одной.

Ошибка: путать цель с желанием

Молодые люди часто называют целями всё, чего хочется. Хочу подкаст. Хочу бегать. Хочу язык. Хочу книгу. Но желание — это не цель. Желание — это сигнал о том, что вам что-то важно. Цель — это обязательство, у которого есть срок, ресурс и место в вашей неделе.

Желаний может быть сто. Целей одновременно — одна-две. Это не ограничение амбиций. Это условие, при котором амбиции вообще реализуются.

Представьте, что вы пришли в спортзал и пытаетесь поднять сразу пять штанг. Даже если каждая по силам, вместе они вас раздавят. Но никто не говорит: «Откажись от остальных штанг навсегда». Вы просто берёте одну. Потом вторую. Потом третью.

Правило одной главной цели

Вот принцип, который стоит запомнить: в любой момент времени у вас есть одна главная цель. Не потому, что остальные не важны, а потому, что главная получает приоритет в вашем календаре, внимании и энергии.

«Главная» не значит «единственная в жизни». Это значит «та, к которой я двигаюсь прямо сейчас, а остальные ждут своей очереди или идут в фоновом режиме».

Фоновый режим — важная идея. Некоторые цели не требуют ежедневного внимания: например, «копить по 10% с каждой зарплаты» работает само, если настроить автоматический перевод. Такие цели можно держать параллельно с главной. Но цели, которые требуют регулярного усилия и

обучения, — например, освоить новую профессию или запустить проект, — лучше не совмещать.

Как выбрать главную цель без чувства вины

Самый частый страх звучит так: «Если я выберу одну, остальные останутся позади, и я их не достигну». Это правда только отчасти. Если вы выберете одну и доведёте её до результата, у вас появится опыт, ресурс и уверенность, которых сейчас нет. С этим багажом следующая цель пойдёт быстрее.

Если же вы будете пытаться вести все сразу, скорее всего, не дойдёте ни до одной.

Есть простой способ выбрать главную цель. Задайте себе три вопроса.

Вопрос 1. Какая цель изменит больше всего остального?

Есть цели, которые тянут за собой другие. Например, «сменить работу на более доходную» может автоматически приблизить «накопить на поездку» и «больше спать» (если новая работа перестанет отнимать вечера). Такая цель — рычаг. Начните с неё.

Вопрос 2. Какая цель не даёт мне покоя дольше всех?

Если вы думаете о какой-то цели месяцами, если она всплывает в разговорах и в мыслях перед сном — скорее всего, это не случайность. Это ваш настоящий приоритет, который вы откладываете.

Вопрос 3. Что произойдёт, если я отложу остальные на три месяца?

Честный ответ обычно такой: «Ничего страшного». Мир

не рухнет. Остальные цели подождут. А вот если ответ «я потеряю шанс, который больше не представится» — возможно, именно эта цель и должна стать главной.

Что делать с остальными целями

Убрать их из головы не получится. Поэтому важно дать им место — но не в фокусе, а на полке.

Есть три способа обращаться с отложенными целями.

Первый: запишите их в «парковку».

Это отдельный список, который вы не трогаете какое-то время. Важно, что вы не выбрасываете желания, а откладываете. Мозг перестаёт тревожиться: «Я не забыл, это записано».

Второй: переведите некоторые цели в фоновый режим.

Например, «копить» можно автоматизировать. «Читать больше» можно привязать к дороге на работу. Такие цели не требуют отдельного слота в календаре. Они живут в привычках.

Третий: договоритесь с собой о сроке.

«Я три месяца занимаюсь только главной целью. В конце декабря я пересматриваю список и решаю, что дальше». Такой срок снимает чувство «я отказываюсь навсегда». Вы не отказываетесь. Вы ставите на паузу.

В главе 11 мы вернёмся к этой теме, но с другой стороны: там речь пойдёт не о том, какие цели выбрать, а о том, какие дела внутри цели перестать делать.

Упражнение 4. Выбор главной цели

Возьмите свой список целей. Если его нет — выпишите всё, чего хочется, без фильтра. Теперь сделайте три шага.

Шаг 1. Отметьте цели, которые требуют регулярного усилия.

Это те, где нужно учиться, тренироваться, создавать что-то. Цели, которые можно автоматизировать, отметьте отдельно.

Шаг 2. Выберите одну главную цель на ближайшие три месяца.

Задайте к каждой цели три вопроса из этой главы: что изменит больше всего остального, что не даёт покоя, что будет, если отложить. Выберите ту, которая проходит все три.

Шаг 3. Оформите выбор письменно.

Напишите три строчки:

- Моя главная цель на три месяца — ...
- Что я откладываю на потом — ...
- Что я делаю на этой неделе для главной цели — ...

Третья строчка обязательна. Без неё выбор останется идеей. С ней он становится действием.

Пример оформления:

- Моя главная цель на три месяца — найти работу с зарплатой выше текущей на 30%.
- Что я откладываю на потом — подкаст, Python и двадцать книг.
- Что я делаю на этой неделе — обновляю резюме и отправляю его в три компании.

Ошибка: выбирать цель, которая «проще»

Иногда, пытаясь упростить, люди выбирают не самую важную цель, а самую лёгкую. Например, вместо «сменить работу» берут «начать бегать», потому что это понятнее и быстрее. Через месяц пробежки идут, а главная проблема — нелюбимая работа — остаётся. И тогда появляется ощущение, что вы двигаетесь, но жизнь не меняется.

Выбирайте не самую простую цель. Выбирайте ту, которая даёт больше всего. Лёгкая цель может стать разминкой, но если она не связана с главным, она не решает задачу.

Резюме главы

Желаний может быть много. Целей одновременно — одна-две. Когда целей слишком много, внимание рассеивается, цена входа платится заново, а цели конфликтуют между собой. Выберите одну главную цель на ближайшие три месяца. Остальные — в «парковку» или в фоновый режим. Выбирайте не самую простую цель, а ту, что меняет больше всего. И обязательно напишите первый шаг на этой неделе: без него выбор останется только на бумаге.

Глава 5. Формулировка: от «хочу» к «делаю»

У Насти, 22 года, есть главная цель на три месяца. Она звучит так: «стать увереннее в себе». Настя честно выбрала её по всем правилам: это действительно важно, это не даёт ей покоя давно, и если она станет увереннее, изменится многое — отношения, работа, ощущение себя.

Проблема начинается на следующее утро. Настя просыпа-

ется и не понимает, что делать. Как «стать увереннее»? Пойти на тренировку? Прочитать книгу? Записаться к психологу? Начать говорить «нет»? Всё это как-то связано с уверенностью, но непонятно, с чего начать и когда остановиться. Проходит неделя, потом две. Настя ничего не делает — не потому, что не хочет, а потому, что цель не даёт ей ни одной конкретной точки входа.

Это типичная история. Цель выбрана правильно, ценность за ней настоящая, приоритет расставлен. Но формулировка такая, что с ней невозможно работать. Она описывает состояние, а не действие. А состояние нельзя «сделать» за один день.

Почему «хочу» — это ещё не цель

Формулировки, которые мы используем в голове, обычно звучат как желания: «хочу быть увереннее», «хочу больше зарабатывать», «хочу наладить режим», «хочу выучить язык». Это нормальные, честные фразы. Они отражают то, что вам важно. Но у них есть общий недостаток: они не отвечают на вопрос «что именно я сделаю?».

Цель — это не описание желаемого состояния. Это описание результата, который можно получить и проверить. Между «хочу быть увереннее» и «к концу марта я проведу три выступления перед коллегами и не буду отказываться от возможности говорить на встречах» — пропасть. Первое живёт в голове. Второе можно поставить в календарь.

Задача этой главы — перевести главную цель из языка же-

лений на язык действий. Не потому, что желания плохие, а потому, что действия можно проверить, а желания — нет.

Три части рабочей формулировки

Хорошая цель отвечает на три вопроса: что, когда и как я пойму, что это произошло. Если хотя бы одного ответа нет, цель остаётся туманом.

Что. Это результат, а не процесс. «Пробежать 10 километров без остановки» — результат. «Больше бегать» — процесс. Процесс полезен, но проверить его сложно: непонятно, «больше» — это сколько и по сравнению с чем.

Когда. Это срок. Не «когда-нибудь», а конкретная дата. Срок может быть приблизительным, но он должен быть. Без срока цель растворяется в бесконечном «потом».

Как я пойму. Это критерий готовности. Что должно произойти, чтобы вы могли сказать: «Всё, цель достигнута»? Например: «Я сдал экзамен», «Я получил оффер», «Я опубликовал десять постов», «Я пробежал дистанцию». Критерий не обязан быть идеальным. Он должен быть проверяемым.

Проверим на Насте. «Стать увереннее» не отвечает ни на один из трёх вопросов. А вот «К концу марта я провожу три выступления перед коллегами и хотя бы раз в неделю говорю на общих встречах» — отвечает на все три. Что — три выступления и регулярные высказывания. Когда — конец марта. Как я пойму — я выступила и говорила.

Заметьте: Настя не стала другим человеком. Она просто перевела своё желание в измеримые действия. И теперь у неё

есть точка входа: записаться на первое выступление.

Ошибка: формулировать цель через отрицание

Очень частая ошибка — писать цель через то, чего вы не хотите. «Перестать откладывать», «не бояться говорить», «не есть сладкое», «перестать тратить деньги на ерунду». Такие формулировки кажутся логичными, но с ними сложно работать по двум причинам.

Первая: мозг плохо понимает «не». Когда вы говорите себе «не думать о белом медведе», вы думаете о нём. Когда цель звучит как «не откладывать», вы каждый раз проверяете, не откладываете ли вы, — и концентрируетесь на прокрастинации, а не на действии.

Вторая: отрицание не даёт направления. «Перестать откладывать» — а что делать вместо? «Не есть сладкое» — а что есть? Без замены вы оставляете пустое место, которое быстро заполняется старым поведением.

Правило простое: формулируйте цель через то, что вы будете делать, а не через то, чего вы не будете. Не «перестать откладывать», а «начинать задачу в течение десяти минут после того, как о ней подумал». Не «не есть сладкое», а «на десерт — фрукты или орехи, сладкое — раз в неделю по субботам».

Ошибка: ставить цель, которая не зависит от вас

Ещё одна ловушка — цель, где результат находится в чужих руках. «Получить повышение», «выйти замуж», «стать популярным», «попасть в топ». Такие цели зависят не только

от вас, но и от решений других людей, обстоятельств, удачи.

Это не значит, что о таком нельзя мечтать. Но рабочая цель должна быть сформулирована так, чтобы её достижение зависело от ваших действий. Вместо «получить повышение» — «выполнить три проекта с измеримым результатом и обсудить с руководителем рост зарплаты». Вместо «стать популярным» — «выпустить двадцать материалов и проанализировать, какие из них нашли отклик».

Вы не можете гарантировать повышение. Но можете гарантировать, что сделали всё, что от вас зависит. И это уже цель.

Инструмент: переписать цель в формате «что — когда — как пойму»

Возьмите свою главную цель на три месяца. Скорее всего, она сейчас звучит как желание. Ваша задача — переписать её так, чтобы она отвечала на три вопроса.

Шаг 1. Сформулируйте «что».

Что конкретно вы хотите получить? Опишите результат так, как будто вы уже его получили и можете проверить. Избегайте слов «больше», «лучше», «регулярно» без уточнения. Если пишете «больше читать», уточните: «прочитать двенадцать книг».

Шаг 2. Добавьте «когда».

Поставьте дату. Не «к лету», а «к 1 июня». Если не уверены, выберите реалистичный срок и оставьте себе право его скорректировать. Срок нужен не для строгости, а для того,

чтобы можно было планировать.

Шаг 3. Опишите «как я пойму».

Представьте, что наступил срок. По каким признакам вы поймёте, что цель достигнута? Запишите их. Это может быть документ, цифра, событие, конкретное действие.

Пример с Настей.

Было: «Стать увереннее в себе».

Стало: «К 31 марта я провожу три выступления перед коллегами и хотя бы раз в неделю высказываюсь на общих встречах».

Пример с другим запросом.

Было: «Хочу больше зарабатывать».

Стало: «К 1 сентября мой доход — не менее 120 000 рублей в месяц, и у меня есть минимум два источника дохода».

Третий пример.

Было: «Хочу выучить английский».

Стало: «К 1 августа я сдаю тест и получаю уровень B2, а также провожу три разговора с носителем без переводчика».

Обратите внимание: в каждом случае появился конкретный результат, срок и критерий. С такими формулировками уже можно работать.

Что делать, если цель не переводится в конкретику

Иногда бывает так: вы пытаетесь переписать цель, и понимаете, что не можете. Слишком расплывчато, непонятно, с какой стороны подступиться. Это не провал. Это важная информация.

Причин может быть две. Первая: цель слишком большая, и её нужно разбить. «Стать финансово независимым» — это не цель на три месяца, это цель на годы. Её нужно сузить до первого шага: «Накопить подушку на три месяца расходов».

Вторая: вы ещё не знаете, чего именно хотите. «Хочу свой проект» — а какой? Блог, приложение, магазин, услуги? Пока нет ответа, формулировка будет размытой. В этом случае не нужно насильно придумывать конкретику. Попробуйте маленький эксперимент: сделайте один пробный шаг и посмотрите, откликается ли. Иногда конкретика появляется после действия, а не до него.

Формулировка — не одноразовый акт. Вы можете уточнять её по мере движения. Начали с одной версии, через месяц поняли, что она слишком широкая, сузили. Это нормально. Главное — чтобы в каждый момент у вас была версия, с которой можно работать.

Упражнение 5. Три версии цели

Возьмите главную цель и напишите три её версии.

Версия 1: как она звучит сейчас.

Просто перепишите её в том виде, в котором она живёт у вас в голове.

Версия 2: с конкретным результатом и сроком.

Перепишите так, чтобы были ответы на вопросы «что» и «когда». Пока без критерия готовности.

Версия 3: рабочая формулировка.

Добавьте критерий «как я пойму, что цель достигнута».

Прочитайте вслух. Задайте себе вопрос: «Если я это сделаю, я смогу сказать, что цель достигнута?» Если да — версия рабочая.

Теперь проверьте версию 3 по трём признакам.

- Зависит ли достижение от моих действий, а не только от других людей?

- Сформулировано ли через действие, а не через отрицание?

- Есть ли точка входа — что я могу сделать на этой неделе? Если хотя бы один ответ «нет», вернитесь и поправьте.

Пример выполнения для цели «наладить режим»:

Версия 1: «Хочу наладить режим сна».

Версия 2: «К 1 мая ложусь спать до 23:00 пять дней в неделю».

Версия 3: «К 1 мая ложусь спать до 23:00 минимум пять дней в неделю в течение месяца, и по утрам чувствую себя отдохнувшим хотя бы в половине случаев».

Точка входа на этой неделе: поставить будильник на 22:30 с напоминанием «начинай собираться ко сну».

Резюме главы

«Хочу» — это желание, а не цель. С желанием нельзя работать: непонятно, что делать, когда начинать и когда останавливаться. Рабочая формулировка отвечает на три вопроса: что я получу, к какому сроку и как я пойму, что это произошло. Формулируйте через действие, а не через отрицание. Ставьте цели, которые зависят от вас, а не только от чу-

жих решений. И помните: формулировка — это не финальная истина, а рабочий инструмент, который можно и нужно уточнять по ходу движения.

Глава 6. Метрика: как понять, что вы движетесь

У Артёма, 25 лет, есть рабочая цель: «К 1 июня запустить свой онлайн-курс и продать первые двадцать мест». Формулировка хорошая: есть результат, срок и критерий. Артём начинает: пишет план уроков, записывает пробное видео, собирает референсы. Проходит месяц. Он работает каждый вечер, но чувствует, что ничего не сдвигается. Работа есть, а результата нет. Курс ещё не готов, продаж ещё нет, и непонятно, приближается он к цели или просто тратит время.

Артём не ленился. Он просто не видит прогресса, потому что смотрит только на конечный результат. А конечный результат появляется в конце. Если мерить себя только им, то весь путь до финиша выглядит как ноль.

Из-за этого люди бросают. Не потому, что не хотят, а потому, что не получают подтверждения, что движутся. Мозг плохо переносит длинный путь без обратной связи. Ему нужны сигналы: ты делаешь что-то, это работает, ты не стоишь на месте.

Метрика — это способ дать себе такую обратную связь. Не для того, чтобы превратить жизнь в отчёт, а для того, чтобы видеть движение и вовремя замечать, что что-то не работает.

Два вида метрик

Есть два типа показателей, и путать их — частая ошибка.

Метрика результата — это то, к чему вы идёте. Она появляется в конце: «продано двадцать мест», «сдан экзамен на В2», «накоплено 300 000 рублей», «пробежано 10 километров». Такая метрика отвечает на вопрос «дошёл ли я до цели».

Метрика процесса — это то, что вы делаете регулярно, чтобы результат появился. «Опубликовано восемь уроков», «проведено три разговора с носителем», «отложено по 10% с каждой зарплаты», «сделано двенадцать тренировок». Такая метрика отвечает на вопрос «делаю ли я то, что нужно».

Почему важно различать? Потому что метрика результата появляется редко. Если вы смотрите только на неё, вы месяцами видите ноль. Метрика процесса появляется постоянно — каждую неделю или каждый день. Она и даёт вам ощущение движения.

Артём смотрит только на «двадцать продаж». Месяц работы — ноль продаж. Ему кажется, что он стоит на месте. Если бы он добавил метрику процесса — например, «к 1 июня готово двенадцать уроков из двенадцати» и «сделано восемь публикаций о курсе», — он увидел бы, что на самом деле прошёл большой путь. Это не отменяет результата, но даёт опору по дороге.

Ошибка: мерить активность, а не движение

Есть тонкая ловушка: легко принять за метрику то, что выглядит как работа, но не ведёт к результату. «Провёл три

часа за учёбой», «веду дневник», «читаю книги по теме», «сизжу над проектом». Такие показатели приятны, потому что они всегда выполняются. Но они измеряют активность, а не прогресс.

Проверить легко. Задайте себе вопрос: «Если я буду делать это регулярно, цель приблизится?» Если ответ «наверное, да, но непонятно как» — метрика плохая. Например, «вести дневник» — это активность. А «записать в дневник три ситуации, где я отложил задачу, и что этому предшествовало» — уже метрика, потому что она привязана к конкретному результату и что-то вам даёт.

Хорошая метрика процесса должна быть связана с целью понятной связью. Не просто «делать что-то по теме», а «делать то, что напрямую приближает к результату». Для Артёма три часа за изучением маркетинга — это активность. А «написать три письма потенциальным покупателям» — это движение.

Как выбрать метрику

Есть три правила, которые помогают не утонуть в цифрах. Первое: метрика должна быть простой.

Если для её подсчёта нужно вести сложную таблицу, вы бросите через неделю. Хорошая метрика считается за минуту. «Сколько тренировок сделал за неделю», «сколько страниц написал», «сколько раз поговорил с носителем». Всё, что можно отметить галочкой или числом.

Второе: метрика должна быть в вашей власти.

«Сколько людей купили курс» зависит не только от вас. А «сколько писем я отправил» — только от вас. Выбирайте показатели, на которые вы реально влияете. Результат придёт, если процесс идёт. Но отслеживать проще процесс.

Третье: метрика должна быть регулярной.

Раз в неделю — оптимальный ритм для большинства целей. Каждый день — если цель требует ежедневного усилия (спорт, изучение языка). Раз в месяц — слишком редко, вы не успеете заметить, что что-то пошло не так. Выберите ритм и держитесь его.

Ошибка: превращать метрику в отчёт перед собой

Когда люди начинают измерять прогресс, есть риск скатиться в самобичевание. «За неделю всего две тренировки из пяти», «написал мало», «опять не выполнил план». Метрика из инструмента превращается в судью. И тогда вы начинаете её избегать: не открываете заметки, не считаете, не смотрите. Потому что смотреть больно.

Метрика нужна не для того, чтобы оценивать себя как человека. Она нужна для того, чтобы понимать, работает ли система. Если цифра ниже плана — это не приговор, а информация. Что-то мешает. Может, план был нереалистичным. Может, нужно изменить способ. Может, стоит снизить нагрузку, чтобы не сорваться.

Важно разделять: «я плохой, потому что сделал мало» и «мой план не сработал, надо поправить». Первое ведёт к вине и остановке. Второе ведёт к корректировке и движению.

В главе 15 мы вернёмся к этой теме с другой стороны: там речь пойдёт не о том, какие метрики выбрать, а о том, как читать их честно, не обманывая себя.

Инструмент: три цифры на неделю

Не нужно отслеживать всё. Выберите три показателя, которых достаточно, чтобы видеть движение.

Цифра 1: результат, к которому вы идёте.

Это может быть одна большая цифра, которая обновляется редко. Например, «сколько денег накоплено», «сколько глав написано», «сколько экзаменов сдано». Она нужна для сверки с целью.

Цифра 2: регулярное действие.

Это то, что вы делаете каждую неделю. Например, «сколько раз сходил в зал», «сколько постов опубликовал», «сколько раз поговорил на английском». Это ваш главный индикатор движения.

Цифра 3: показатель состояния.

Это то, что показывает, не перегораете ли вы. Например, «сколько часов спал», «сколько раз чувствовал усталость», «сколько вечеров провёл без работы». Такой показатель не про достижение, а про устойчивость. Без него можно разогнаться и свалиться.

Пример для Артёма.

- Результат: сколько мест на курсе продано.
- Регулярное действие: сколько уроков записано и сколько писем отправлено.

· Состояние: сколько вечеров в неделю он отдыхал, а не работал.

Три цифры — это немного. Их можно записать в заметки и обновлять раз в неделю за пару минут.

Что делать, если метрика не двигается

Если вы неделю-две смотрите на цифры и видите, что они не меняются, это сигнал. Не повод для паники, а повод для вопроса: почему?

Возможных причин несколько.

Причина 1: действие не то.

Вы делаете что-то, что кажется полезным, но не влияет на результат. Например, много читаете про бег, но не бегаєте. Много изучаете теорию, но не практикуетесь. В этом случае нужно поменять действие, а не увеличивать усилие.

Причина 2: действие слишком большое.

Вы поставили план «пять тренировок в неделю», а реально выдерживаете две. Тогда метрика не двигается не потому, что вы ленивый, а потому, что план нереалистичен. Уменьшите нагрузку. Две тренировки, которые вы делаете, лучше пяти, которые вы бросаете.

Причина 3: метрика неправильная.

Вы измеряете не то. Например, считаете часы, проведённые за проектом, но не считаете, сколько конкретных шагов сделано. Часы растут, а проект не двигается. Поменяйте метрику на ту, что связана с результатом.

Причина 4: цель не ваша.

Если цифры не двигаются, несмотря на все усилия, и при этом вы не чувствуете никакого желания, — возможно, это та самая чужая цель из второй главы. Тогда стоит вернуться к вопросам «чей это голос» и «что я получу кроме галочки».

Упражнение 6. Ваши три цифры

Возьмите главную цель из прошлой главы и выпишите три метрики.

Метрика результата.

Что будет главным доказательством, что цель достигнута? Запишите это в виде цифры или конкретного события.

Метрика регулярного действия.

Что вы будете делать каждую неделю, чтобы приблизиться? Сколько раз или сколько единиц? Запишите так, чтобы это можно было проверить.

Метрика состояния.

Как вы поймёте, что не перегораете? Что будет сигналом, что пора снизить темп? Запишите один показатель.

Теперь решите, где и как вы будете это записывать. Подойдёт записка в телефоне, стикер на холодильнике, простой трекер привычек. Главное — чтобы это занимало не больше минуты в неделю и было на виду.

Пример выполнения для цели «сдать экзамен на B2 к 1 августа»:

- Результат: сдан экзамен, получен сертификат B2.
- Регулярное действие: три разговорные сессии в неделю и два урока грамматики.

- Состояние: не больше двух вечеров в неделю с занятиями после 22:00, чтобы не терять сон.

Резюме главы

Без метрики длинный путь кажется стоянием на месте. Метрики бывают двух видов: результат (то, к чему вы идёте) и процесс (то, что вы делаете регулярно). Отслеживать только результат — значит месяцами видеть ноль. Отслеживать только активность — значит имитировать движение. Нужны обе, плюс показатель состояния, чтобы не перегореть. Выберите три цифры и обновляйте их раз в неделю. Метрика — это не судья, а приборная панель. Она нужна не для оценки себя, а для понимания, работает ли система.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.