

НАУЧИТЬСЯ УЧИТЬСЯ

ИГОРЬ ПОЮРОВ

PLICITY
PLICITY

Игорь Поюров

Научиться учиться

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

© Игорь Поюров, 2023

Цель книги — научить учиться. Я хочу, чтобы после её прочтения у каждого из вас появился план из 10 пунктов, пройдя по которому в конце вы сможете говорить на немецком, писать тесты на Python, петь или что угодно, что придёт в вашу голову. И сделать это не через силу, угрозы, а через легкость и комфорт. В книге будет много структуры и цифр, примеров и благодарностей. А также отсылки на многие книги на тему обучения и смежных — которые научили меня учиться в своё время.



ISBN 978-5-0059-7881-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ОГЛАВЛЕНИЕ

[Научиться учиться](#)

[Введение](#)

[Немного об авторе](#)

[Что будет в книге и какова её цель?](#)

[Примеры результатов обучения](#)

[Атомные привычки](#)

[Целеполагание или привычки?](#)

[Как выработать привычку?](#)

[Некоторые особенности привычек](#)

[Пару «усилителей» эффекта создания привычки](#)

[Резюме](#)

[Первые 20 часов обучения](#)

[Мой опыт](#)

[Что я уже осваивал за 20 часов](#)

[Освоение навыка = получение знаний?](#)

[Суть методологии](#)

[Поднавыки](#)

[Как пройти через 10 шагов](#)

[Несколько дополнительных фактов о 20 первых часах](#)

[Расскажу как у меня шёл процесс 20 часов на примере шпагата](#)

[Резюме](#)

[Сохранить итоги обучения](#)

[Мой опыт потери итогов обучения](#)

[Как сохранять сложные навыки](#)

[Правило Златовласки](#)

[Мой опыт](#)

[SMART или OKR. Поговорим о целеполагании](#)

[Суть SMART](#)

[Суть OKR](#)

[Мой опыт с OKR и SMART](#)

[Резюме](#)

[Наставничество](#)

[Что такое наставничество?](#)

[Зачем нужно наставничество?](#)

[Хороший специалист = Хороший наставник?](#)

[Как быть хорошим наставником и как найти такого для себя?](#)

[Резюме](#)

[Коучинг и лимиты](#)

[Коучинг](#)

[Лимиты](#)

[Резюме](#)

[Карта культурных различий](#)

[Модель Колба](#)

[Что за модель?](#)

[Примеры](#)

[Резюме](#)

[Типы мотивации или не только мотивации?](#)

[Что такое типы мотивации?](#)

[Соотношение людей в типах мотивации](#)

[Примеры, как выглядят люди разных ТМ. Люблю примеры, давайте обсудим их.](#)

[Как они могут быть мне полезны?](#)

[Кто я?](#)

[Резюме](#)

[Системность](#)

[Накопительный эффект и Магия утра](#)

[Как я пропагандировал Накопительный эффект до того, как это стало мейнстримом](#)

[Внутренний критик](#)

[Hard for Easy? Что насчёт сложности?](#)

[Эпилог](#)

[Список литературы](#)

ВВЕДЕНИЕ

НЕМНОГО ОБ АВТОРЕ

Я хотел назвать эту книгу «Успешный успех от человека с не успешным началом», но посчитал это слишком сложным, да и непонятно о чём будет книга. Как сказала мой коуч Кыял^[1] (*Спасибо тебе, дорогая, за все мысли, инсайты, решения на которые ты меня навела и вытащила из фрейма «надо» во фрейм «хочу»*) «То, что делаешь ты, вносит в меня веру, что „Успешный успех“ бывает не только где-то далеко, у Цукерберга, Тони Робинса, Форда и так далее. Что его могут добиться и люди как ты. Люди с тяжёлым детством, из небогатых стран и бедных семей. Мне даже списать твой успех не на что».

Я всегда гордился и горжусь одной, самой главной вещью. Как пела прекрасная Лолита: «Я себя сделала сама» — понятно, что в моём случае нужно внести некоторые гендерные правки в формулировку, но она очень точно передаёт предмет моей гордости.

С детства я не представлял из себя ничего особенного. Не особо спортивный, не особо умный, небогатый, а вернее сказать откровенно бедный, нет предрасположенностей к музыке, языкам или чему-то ещё. Единственное в чём я себя считал чуть чуть сильнее других, на самую малость, быстрее других учился. Возможно это со временем и сыграло ключевую роль. И об этом я расскажу.

Практически всё, что я делаю в жизни сейчас — предмет самообучения, которое началось после 19 лет. Я во многом

добивался хороших успехов, тех, которыми я гордился или другие отмечали, что это круто.

ЧТО БУДЕТ В КНИГЕ И КАКОВА ЕЁ ЦЕЛЬ?

Цель книги — научить учиться. Я хочу, чтобы после прочтения у каждого из вас появился план из 10 пунктов, пройдя по которому вы сможете говорить на немецком, писать тесты на Python, петь или научиться чему угодно, что придёт в вашу голову. И сделать это не через силу, пинки себя, а через легкость и комфорт.

В книге будет чёткая структура, много цифр, примеров и благодарностей. А также отсылки на другие крутые книги.

ПРИМЕРЫ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

Что я могу и умею, чтобы говорить, что разбираюсь в обучении?

— **Бег.** В армии умирал на километровом кроссе. В детстве всегда прибегал последним, даже после самых пухлых леди класса. В 24 года за полгода я дошёл от 1 км за пробежку до 15 км с темпом в 5:45 на километр.

— **Единоборства.** Моя техника борьбы до 20 лет была — махать длинными руками в разные стороны. Это даёт победу против неумелых противников, но легко получаешь от любого оппонента с минимальной техникой. В 25 лет я с нуля дошёл до второго в группе по ММА из 10 человек. Большая часть из них занималась по 2—3 года только в той группе..

— **Рекрутинг.** Это такая профессия. Моё образование абсолютно в другой сфере, плюс я жил в небольшом региональном центре, где такое слово знали человек 800—900 на город и эта сфера в СНГ откровенно сексистская — 90% сотрудников в ней девушки.

Несколько раз я получал отказы с комментарием: «Мы ищем девушку». Я начал в 24, нанимал грузчиков на склады, в 28 руководил международным наймом IT специалистов в крупной компании с зарплатой в почти 4000\$, компенсациями спорта, техники, коуча, английского, ДМС и прочее.

— **Hustle.** Это парный социальный танец. Никогда в жизни не танцевал, даже от вальса в школе отказался. Начал в 22. За год дошёл почти до Rising star (это танцевальный класс, присуждаемый в хастле продвинутым танцорам. В моём городе таких было 3 человека из нескольких сотен танцующих).

— **Юмор и КВН.** Уровня междугородних игр не достиг, но в вузе выступали круто, мой юмор из «Клоун шутит для себя и сам смеётся в школе» до «Перестань, у всей группы сейчас сердце от смеха остановится» — дошёл довольно быстро.

— **Ведение мероприятий.** Не хочу говорить слово «Тамада», я бы предпочёл Конферансье. Это тот парень с микрофоном, который ведёт мероприятие, говорит шутки, объявляет гостей. За год от «Мне страшно стоять в третьем ряду на сцене» до «Я выйду один и протяну 5 минут, пока готовится следующий номер». В 21 год.

— **Организация мероприятий.** Event индустрия когда-нибудь дождется меня, но это не точно. Я даже не знаю с чего я начал, скорее не с нуля, а с минус единицы. Но дошёл до организации крупных городских мероприятий на 300 человек, где руководил командами до 30 человек. В 20 лет.

— **Illusion.** Это также танцевальное направление, но танцуешь один. Позже о нём подробнее расскажу. С нуля до выступления на батлах и спокойного исполнения под улюлюканье зрителей в клубах. В 25 лет (за месяц).

— **Балет.** С нуля до... вот тут сложно сказать до чего. В балете всё что «до» выступления на сцене почти никак не измеряется, а путь до сцены годков 5 занимает, как я понял. В 26 лет.

— **Игра на гитаре.** С нуля до свободного владения большинством простых аккордов, сложных боев, баррэ и т. п. В 24 года.

— **Написание текстов для газеты и сценариев.** С нуля до победы в городском конкурсе сценариев и руководства студенческим СМИ. В 21 год.

— **Чтение стихов.** Учился с нуля дошёл до выступления на нескольких студвёснах и всероссийских конкурсах. Пару раз попадал в местные новости. В 22 года.

— **Программирование.** Начинал с нуля, дошёл до написания парсеров, ботов. Простенький сайт могу сделать. Потратил пару месяцев, вкупе часов 40. В 27 лет.

— **Правильное питание.** С белого хлеба, пельменей, бутылки лимонада в день всю жизнь до 22 лет до хороших и правильных рационов, подсчёта калорий, БЖУ и контроля веса.

— **Готовка.** От яичницы с пельменями всю жизнь до шаурмы (в смысле сам готовлю), пирогов из тунца, шарлоток и жульена. В 23 года.

— **Английский.** Тут, конечно, история как у всех. 9 лет в школе, 3 в вузе — уровень А2. Полгода во взрослой жизни — уровень В1. Ещё полгода — С1. В 23 года.

— **Шпагат.** С нуля до шпагата за месяц. 24 года.

Я постарался вписать только осязаемые, конкретные навыки, которые можно измерить. Много останется за кадром, не страшно. Я думаю этих хватит для иллюстрации того, что моя жизнь — это сплошное обучение. Я могу сказать, что я — однозначный фанат процесса обучения. И именно о том, как максимально эффективно его проходить и будет эта книга.

Садись, запасайся блокнотом, Мiго-доской[\[2\]](#), делай скриншоты своего экрана — без этого никуда, дружище. Стартуем:

АТОМНЫЕ ПРИВЫЧКИ

Благодарность автору: Спасибо Джеймс Клир за одноимённую книгу, которая, возможно, стала последней деталью пазла, которая мне была нужна в своё время.

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ ИЛИ ПРИВЫЧКИ?

Мы поговорим о привычках, что следует из названия главы. О плохих, хороших и что с ними делать. Как превратить устойчивое словосочетание «Вредные привычки» в новое «Полезные привычки».

Начну главу с лучшей цитаты книги «Атомные привычки»[\[1\]](#): **«У победителей и проигравших одни и те же цели, но разные привычки».**

Уверен, многие из вас ставили цели, возможно даже по крутым методологиям вроде SMART[\[2\]](#) или OKR[\[3\]](#). Я точно ставил порядка 5 лет подряд. И всё улучшал и улучшал этот навык. Но уверен, у вас, как и у меня, часто бывало выполнено 7 из 10 целей, 5 из 10, даже 9 из 10. Но почему же именно так? А ведь достаточно людей поставивших 10 целей и выполнивших 0. Опять спрошу, почему? Почему это работает тут, но не работает там? Работает у первых, но не у вторых? Ведь пистолет стреляет у старика и юной леди, у ребёнка и государственного служащего. Любой человек если ест меньше — худеет, чем же целеполагание хуже? Почему оно так избирательно?

Сегодня у меня есть для вас ответ. Но вчера я думал, что любая методология работающая на 80% — прекрасна и хороша. Сегодня я считаю, что 80% эффективности означает лишь то, что у меня нет последней детали, я не знаю последних 20%. И в целеполагании оставшимися 20% будут привычки. Я проанализировал цели, что ставил годами ранее и понял, что те, которых я достиг, в незаметный для меня момент превратились в привычку.

Например:

- Подтягиваться 20 раз
- Пробежать 15 километров
- Похудеть с 93 до 80 кг
- Отложить 300к рублей

Каждая из них, без моего осознанного усилия, превратилась в привычку. После каждой ЗП я почти половину скидывал на отдельный счёт. Я ходил в зал 2—3 раза в неделю и каждую вторую тренировку подтягивался. Я бегал по вторникам и четвергам каждую неделю в течении полугода. Ежедневно следил за питанием, после каждого приёма пищи записывал калораж в Fatsecret[\[4\]](#). Всё это — привычки, но как я их выработал без осознанного действия? Хороший вопрос. Чаще всего без осознанного действия вырабатываются только плохие, но не всегда.

Каждый раз, когда я подтягивался на 1 раз больше — я зачеркивал очередную цифру на большом ватмане с моими целями. Каждый раз, когда я пробежал на 1км больше, также отмечал на листе. Я из тех людей, которым простое зачеркивание выполненного действия сразу вбрасывает дозу дофамина в организм. Этот дофамин и стал драйвером привычки.

Логика моего мозга:

- Я пошел на пробежку.
- Я пробежал много.

— Я получил дофамин.

Вывод: Если бегать — я получаю дофамин. Вот и всё, какие там промежуточные этапы, зачеркивания на листе — мозгу неинтересно. Этих трех пунктов достаточно, чтобы получить кайф и создать на его фоне привычку. В истории с бегом моей единственной ошибкой было перестать бегать после достижения этой планки в 15 км. Эту историю мы разберем в главе о сохранении результатов.

Сейчас для меня прозрачно и понятно, что не надо выбирать привычки или цели. Нужно комбинировать первое и второе. Тогда результат будет в разы выше. Но также не стоит надеяться на выработку привычки естественным путём. Выработку можно ускорить. Как? Сейчас отвечу.

КАК ВЫРАБОТАТЬ ПРИВЫЧКУ?

Сразу оговорюсь, что всю теоретическую базу, как избавиться от плохих привычек и приобрести хорошие — всё это можно прочитать в книге «Атомные привычки». Здесь я беру лишь свой опыт и инструментарий создания новой привычки, который необходим, чтобы освоить и сохранить полученный навык.

Почему плохие привычки легко остаются с нами, а хорошие гораздо реже? Ответ прост. Чаще всего плохие дают мгновенный эффект, тогда как хорошие — отложенный.

Плохие:

- Сигареты — мгновенный отдых от работы и успокоение.
- Алкоголь — спадают оковы, становится весело.
- Откладывать будильник — поспать ещё 10 минуток, кайф же.

Хорошие:

— Бросить курить — через пару месяцев восстановятся лёгкие. Легче будет дышать, бегать.

— Заниматься в зале — через пару месяцев мышцы станут рельефнее, живот уйдёт.

— Читать книги каждый день — спустя время станет заметнее подкованность, будешь получать комплименты за острым ум.

Всё хорошее даст удовольствие и результат через время. Всё плохое даёт удовольствие сразу, вред — потом.

Чтобы выработать новую хорошую привычку нужно построить несложную цепочку обратной связи для мозга.

Хорошая привычка = мгновенное удовольствие.

Вам даже не нужно искать это удовольствие потом долгие годы. Достаточно будет создать или найти его на период выработки привычки. Пока привычка не станет постоянной.

Вот пример того инструментария мгновенных награждений, что я придумал для себя:

- Сыграть матч в любимой компьютерной игре.
- Стакан чая (уж очень люблю пить).
- Откладываю 10 долларов на отдельный счёт, чтобы купить что-то для себя.
- Съесть батончик баунти или сырок.
- Короткий 5 минутный массаж от девушки.

И вот как выглядит флоу получения новой привычки сейчас:

- Чищу зубы вечером — после этого получаю 5 минутный массаж.
- Делаю запись в дневнике на английском — съедаю баунти.
- Написал главу книги — отложил 10 баксов на новую мышку.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИВЫЧЕК

21 день для выработки привычки — а это точно известно?

Все мы знаем про привычку и что она вырабатывается 21 день. Я бы не сказал, что это бред, НО. Допустим, я хочу привычку бегать раз в неделю. Тогда за три недели, я пробежусь всего 3 раза. Вы думаете этого хватит, чтобы создать привычку? Всего трёх пробежек?

Я думаю, что проблема «21 дня» только в названии. Назови эту идею «21 повторение» и она будет идеальна и в точку. **Сила отказа или привития привычки в количестве повторений, а не в количестве дней.**

ПАРУ «УСИЛИТЕЛЕЙ» ЭФФЕКТА СОЗДАНИЯ ПРИВЫЧКИ

Можно упростить создание новой привычки следующими инструментами:

— **Встроить новую привычку в процесс старой.** Каждое утро я принимаю душ и чищу зубы. Это привычка работает у меня без напоминания, а теперь я хочу добавить в неё использование дезодоранта. Я создаю напоминание в календаре — душ и дезодорант. Спустя пару недель привычка усовершенствована. Потом в неё же добавляю вставить линзы. Сегодня эта цепочка — душ, зубы, линзы, дезик, нанесения средства для бороды, сериал на английском и упражнения для голоса.

— **Усложните или упростите применение привычки.** Усложните для плохой и упростите для хорошей. Я перенёс иконки соц. сетей на четвертую страницу главного меню телефона, пока я их найду — я устаю свайпать листы..

Одновременно с этим я купил 2 бутылки воды и поставил одну возле компьютера.

— Было: встать от компа, пойти в соседнюю комнату, взять стакан, налить из фильтра, выпить, вернуться в комнату.

— Стало: взять бутылку, попить.

— Трекер привычек. Само по себе зачеркивание квадратиков — это выброс дофамина в кровь и у многих вызывает положительный отклик, поэтому трекеры зачастую работают.

Под понятием таск-трекеры [\[5\]](#) можно понимать очень разные вещи:

— Гугл календарь с напоминками.

— Блокнот с квадратиками, которые вы зачеркиваете.

— Специальные приложения, вроде Trello [\[6\]](#), todoist [\[7\]](#) и т. п.

— Чтобы не потерять привычку, постарайтесь не пропускать 2 раза подряд.

РЕЗЮМЕ

— Привычка — это тот инструмент, который автоматизирует, сохранит и упростит движение к получению новых навыков и знаний. Конечно, привычки можно и нужно использовать для других целей, но напомним, цель моей книги — показать все необходимые и эффективные инструменты для быстрого и эффективного обучения.

— Чтобы выработать привычку нужно искать или придумывать для себя «быстрое поощрение» — вкусную еду, массаж, 10\$ на покупку чего-то желанного.

— Важен не срок работы над привычкой, а количество повторений.

— Привычка — АБСОЛЮТНО необходимая часть работы над новым навыком.

— Дисциплина лучше, чем мотивация.

ПЕРВЫЕ 20 ЧАСОВ ОБУЧЕНИЯ

Благодарность автору: спасибо Джош Кауфман за прекрасную одноименную книгу «Первые 20 часов. Как быстро научиться... чему угодно»[\[1\]](#). Здесь будет краткое описание методологии и мой опыт применения её на практике.

В этой главе речь пойдёт о инструментарии, как именно научиться навыку за 20 часов. Готов? Как говорил Юра Гагарин: «Поехали»

Первые 20 часов — это методология, как за 20 часов обучения чему-либо добиться максимально высокого уровня. Не про то, как стать профессионалом или гуру. А освоить до уровня: «Я понимаю и могу это делать на нормальном уровне, получать удовольствие и показывать другим».

МОЙ ОПЫТ

Примеры, что можно освоить за 20 часов:

1. Всё.

Без шуток, за дико редкими исключениями, которых я пока не встречал, но в теории верю в их существование.

ЧТО Я УЖЕ ОСВАИВАЛ ЗА 20 ЧАСОВ

— Игру на музыкальном инструменте (гитаре) с абсолютного нуля. Ни на каких инструментах ранее не играл, не пел, музыкальные школы не заканчивал. Итог: Я играю почти любую песню на простых аккордах, несложным боем, даже баррэ ставлю.

— Сел на шпагат. Никаких балетов до шпагата не танцевал, бывал на 1 занятии по растяжке в жизни.

— Illusion.[\[2\]](#) Ранее танцевал около года любительски парные танцы. Итог тут сложнее подвести. С нуля до участия в паре баттлов, снятых видео в инст, где получил очень много положительной обратной связи.

— Массаж. Этот навык бросил на 7 часу, увидел, что не получаю тех эмоций, которые ожидал от процесса. Решил отказаться.

— Написание кода на Golang[\[3\]](#). Один из моих любимых кейсов. На тот момент моей работой был найм программистов и я в программировании ничего не понимал. Главный интерес был именно в том, что мне казалось это абсолютно нереальным и слишком сложным. Поэтому и взялся за это. Итог — несколько простых приложений, одно считало доход, доход минус налог, минус зп, минус ещё что-то. Другой итог — простенький сайт на 2—3 страницы, море эмоций и понимание, что я могу всё.

ОСВОЕНИЕ НАВЫКА = ПОЛУЧЕНИЕ ЗНАНИЙ?

Нужно очень чётко разделять

— **Получение знаний**

— **Приобретение навыка**

«Игорь, чтобы играть на гитаре — нужно нажимать вот эти штуки, которые называют аккорды» — **это получение знаний**.

Когда я сижу и нажимаю аккорды, пытаюсь играть — **это приобретение навыка**.

Я взял привычку с Джоша, автора оригинальной книги, и стал записывать навыки, которые хочу освоить. Сейчас в моём списке:

1. Акробатика (сальто и т.п)
2. Битбокс
3. Стрельба в компьютерных шутерах
4. ММА

5. Игра на цифровом пианино
6. Вокал

Что ещё можно освоить вам, для примера:

1. Проведение собеседований.
2. Прохождение собеседований.
3. Игра на любых музыкальных инструментах.
4. Навык правильно питаться.
5. Любое спортивное направление.
6. Работу со сложным софтом вроде Photoshop, Canva, 1С.

Итак, подготовительно-мотивационная часть закончена, перетекаем в инструментарий методологии.

СУТЬ МЕТОДОЛОГИИ

Автор выделяет 4 этапа приобретения навыка:

1. Разбиение навыка на элементы или поднавыки
2. Изучение этих поднавыков
3. Устранение препятствий тренировкам
4. Тренировки

Также он выделяет 10 главных шагов быстрого приобретения навыка:

1. **Выбрать привлекательный проект.** Берите то, что реально сильно хочется или нужно. В примере с массажем я неправильно понял свою мотивацию и бросил на 7 часу.

2. **Сосредоточиться на одном навыке.** У меня каждый божий раз возникает желание выкрутить мультизадачность на максимум.. И схватить сразу же три-четыре навыка. Бейте себя по рукам. Нельзя. Что происходит с двумя зайцами в пословице?

3. **Определите целевой уровень мастерства.** То, что должно будет получиться после 20 часов. Сесть на продольный шпагат.

Сыграть лунную сонату. Написать телеграм бота для подсчёта финансов.

4. Разбить навык на поднавыки. Один из ключевых пунктов, его мы разберём позже отдельно.

5. Приготовить всё необходимое. К первой тренировке у вас должно быть всё необходимое оборудование. Гитара для обучения игры на ней. Коврик и кубики для растяжки. Компьютер для программирования, необходимый софт.

6. Устраните препятствия. Уберите то, что будет мешать. Если вы с девушкой работаете из дома, вряд ли в одной комнате она сможет работать, а вы растягиваться. Под работающий телевизор вы не освоите пианино.

7. Выделите время для занятий. Забронируйте время в своём календаре, ежедневнике, расписании дня для занятий. Я сейчас активно пользуюсь google календарём[\[4\]](#) — для меня это супер легко и удобно. Ранее его не было и я «договаривался» с собой, что каждый день с 9 до 10 у меня растяжка. Гитару я осваивал иначе, каждый час по 10 минут и это также сработало.

8. Создай быстрые петли обратной связи. Криво звучит фраза, если переводить дословно на русский. Суть в том, чтобы получать фидбек о своих результатах как можно чаще. Когда я учил танцевальное направление я использовал зеркало и записывал видео после каждой тренировки — идеально. Когда играл на гитаре записывал итоги первых 5 часов, 10 и 15 — тоже неплохо. Заниматься боксом, бить грушу и ждать итога 20 часов — плохо, ты не видишь развития пока ты внутри процесса. Оно слишком постепенное и незаметное. Минус мотивация, бросаешь на полпути. А видео или другие варианты дают взгляд снаружи.

9. Заниматься короткими интенсивными интервалами. 100% у кого-то возникла идея из серии $24 - 20 = 4$. «4 часа сна и 20 часов тренировки, как выучить английский за сутки». Конечно это не работает. Автор советует занятие не более 90 минут. В 90%

случаев я тренируюсь 30 или 60 минут, изредка в потоке могу забежать до 90 минут.

10. Количество и скорость. НЕ ФОКУСИРУЙТЕСЬ НА КАЧЕСТВЕ действия, 80% фокуса должно быть на количестве повторений. Тут будет уместна притча о гончарном искусстве

*Преподаватель объявил на первом занятии классу, что намерен разделить его на две группы. Ученики слева будут оцениваться исходя из **количества** сделанных чаш, ученики справа лишь по 1 чаше, но **лучшей**, что они смогут сделать. Результатом эксперимента был занятный вывод. Почти все чаши **лучшего** качества были у учеников **количественной** группы. Пока количественники набивали шишки и опыт, качественные сидели и думали как сделать чашу идеальной, не получая навыка изготовления чаш.*

Вывод: Пока ты обтачиваешь меч до идеального состояния, прежде чем пойти в бой, кто-то еле заточенным уже завоевал славу. В начале гораздо большее значение имеет количество, безусловно потом нужно будет добирать качество. На тему излишней теории мы поговорим в главе о карте культурных различий.

ПОДНАВЫКИ

Те, кто прокачал хотя бы один навык до уровня эксперт, знают о чём я говорю, другим стоит понять следующий факт.

То, что мы считаем навыком — набор поднавыков:

1. Гитара

- а) Бой
- б) Качество звучания аккордов
- в) Скорость смены аккордов

2. Танец

- а) Работа с руками
- б) Работа кистей
- в) Работа ног
- г) Стоп
- д) Корпуса
- е) Музыкальность

3. Иностранный язык

- а) Воспринимать на слух
- б) Говорить
- в) Писать

Важно! Это не всё из чего состоит игра на гитаре, танец или владение языком. В гитаре ещё можно выделить баррэ, ритмику, игру с пением параллельно, в танце ещё растяжку, позировки и т. п. В языке набор слов, грамматику. НО. Уровень владения этими поднавыками даёт 80% из 100% владения всем навыком. Акцент на них в первые 20 часов и даст максимальный КПД[\[5\]](#).

КАК ПРОЙТИ ЧЕРЕЗ 10 ШАГОВ

Попробуем на примере как пройти по флоу 10 шагов:

1. Выбрать привлекательный проект. Хочу играть на пианино.

2. Сосредоточиться на 1 навыке. Начну это делать только после того, как закончу учиться гитаре.

3. Целевой уровень мастерства. В нормальном темпе смогу сыграть +- любую песню по нотам, двумя руками.

4. Разбить на поднавыки:

- а) Умение играть ноты на клавиатуре
- б) «Вертикальное мышление» для игры двумя руками
- в) Чтение нот\табуляции
- г) Владение пальцами

5. Приготовить всё необходимое. Пианино купил, интернет оплатил. Время в календаре забронировал.

6. Устранить препятствия. Есть отдельная комната, уведомления на телефоне и ПК выключаю. Девушка не мешает занятиям.

7. Выделить время для занятий. Решил заниматься по вторникам, четвергам и выходным. Вторник и четверг в 10:00, выходные — в свободное время.

8. Создай быстрые петли обратной связи. Каждые 3 часа снимаю видео и сравниваю. Иногда показываю промежуточные результаты девушке и в инст.

9. Заниматься короткими интенсивными интервалами. Мой максимум 60 минут.

10. Количество и скорость. При каждой ошибке я не рефлексирую, а просто продолжаю. Но при этом пытаюсь делать правильно в следующий раз.

Вот я всё это сделал и что же дальше? А дальше начинается рутинной путь прохождения 20 часов.

Я сажусь и 10 минут нажимаю разными пальцами по разным клавишам в разном порядке, учась владеть этими пальцами. Потом 20 минут читаю нотный стан и нажимаю ноты на клавиатуре и так 10 раз. А потом пытаюсь простую комбинацию играть левой рукой и параллельно нажимать разные клавиши правой. Ух ты и час прошёл. И так далее.

НЕСКОЛЬКО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФАКТОВ О 20 ПЕРВЫХ ЧАСАХ

1. Не смотрите на 20 часов как на silver bullet[\[6\]](#), который решит все проблемы. Это инструментарий быстрого получения или «вспоминания» о забытом навыке. После 20 часов есть жизнь.

2. Постарайтесь не смотреть узколобо на методологию и выбирать только спорт, инструменты, танцы. Например сорсер (это человек, который звонит кандидатам и ищет их резюме) может стать рекрутером, если доберёт навык проведения собеседований и удвоит свою зарплату на рынке труда за 20 часов. Учитесь смотреть шире.

Специалист техподдержки может научиться писать тесты для программ и стать тестировщиком. Начинаящий бухгалтер посидевший 20 часов за формулами в Excel^[Z] освободит себе 100 часов своей работы в год, а уж про зп молчу.

3. Постарайтесь проигнорировать первичный скепсис относительно идеи: «Камон, я 11 лет учил английский в школе и не говорю сейчас, ты хочешь сказать, что после 20 часов смогу?» Первые полгода после прочтения книги я был также преисполнен скепсиса к ней. Но на тот момент своей жизни я уже понял правило — «сначала тестируй, потом делай выводы». Через полгода я сел за гитару, спланировал 20 часов и изменил свою жизнь. Когда я понял, что это работает — я чуть не сошёл с ума от обзримых перспектив в своей жизни.

P.S: Очень рекомендую книгу оригинал к прочтению, она входит в мой топ 3 среди профессиональной литературы. Всего лишь 20% книги — это описание методологии, 80% — это несколько примеров, где автор осваивает навыки:

- Игры на Укулеле
- Программирования на Ruby
- Катания на Виндсерфинге
- Игры в китайскую игру Го
- Йоги
- Печати слепым методом

РАССКАЖУ КАК У МЕНЯ ШЁЛ ПРОЦЕСС 20 ЧАСОВ НА ПРИМЕРЕ ШПАГАТА

Поставил я цель сесть на шпагат, кажется, в 2020 году. 26 декабря 2019 года, писал цели на следующий и, в моменте, решил пойти на занятие в местный фитнес клуб, посмотреть как там и что.

Посмотрел, что-то запомнил, что-то понял и отложил цель до февраля. В феврале собрался и стартовал. Начал с составления плана тренировки. Я думал, что тренировка будет составлять час, но по итогу вышла около 30–40 минут.

Открыл гугл, лайфхакер статью, ещё что-то. Расчехлил свои воспоминания с занятия и начал набрасывать план. Прописал упражнения на шею, плечи, кисти, запястья, ноги, все поверхности и прочее. Установил цель — **сесть на шпагат**. Временем выбрал 9 утра каждого дня. Дома. Сходил и купил себе коврик, тянущуюся ленту и гимнастический блок.

На следующий день я уже стартовал. Первый день, конечно, прошёл очень тяжело. Тяжело было попадать в тайминги Табата [\[8\]](#) таймера. По ходу определялся что тяну 30 секунд, а что 1 минуту.

Шпагат, что поперечный, что продольный, поначалу не давался от слова совсем. К 10 часу я заметил, что если поставить гимнастический блок вертикально, то уже дотягиваюсь пахом до него. Где-то с 12 занятия стал пропускать 2–3 дня в неделю. Когда вышел к 15 часам — взял паузу на неделю, заболел. После болезни было очень тяжело, сложнейшим волевым усилием я смог вернуться к занятиям и добить 20 часов.

Мой итог: я садился на продольный шпагат на правой ноге и почти на левой. И с большой натяжкой осиливал поперечный. Почему же я не дотянул? Тут есть пара причин, как я считаю:

- Паузы в день-два, когда не занимался
- Большая пауза из-за болезни
- Цель поставлена сесть на шпагат. И непонятно о каком конкретно речь. Продольный, поперечный, с правой или обеих ног?
- Главная в том, что цель была — сесть на шпагат. А растягивал я ВСЁ тело. По сути я тратил 50% времени на растяжку не того, что нужно для моей цели.

Безусловно было важно и полезно тянуть всё тело. Очевидно, что не очень хорошо иметь диспропорцию в идеально растянутом низе и отвратительно тянущемся верхе. Но. Цель была — шпагат, а инструментарий был растяжка всего тела. Здесь нужно было либо заменить цель, либо инструментарий и тянуть на занятиях только нижнюю часть тела.

Это был второй заход на 20 часов. После гитары. Даже при условии не идеального результата и пауз я уже был на пике позитива и чувствовал в себе счастье, победу, уверенность и прочее.

РЕЗЮМЕ

- В главе мы говорим о методологии максимально эффективного обучения навыку в первые 20 часов.
- За 20 часов практики можно освоить ЛЮБОЙ навык с нуля.
- Для того, чтобы освоить навык, его нужно разбить на поднавыки и тренировать в течение 20 часов.
- Нужно постараться заранее выделить время для занятий, убрать мешающие факторы, купить всё необходимое для тренировок и стараться максимально часто получать обратную связь о своём прогрессе.

СОХРАНИТЬ ИТОГИ ОБУЧЕНИЯ

А вот мы и подошли к моим «любимым» грабелькам. Учиться чему-то сложно и важно. А что происходит дальше? Сколько из вас учили Английский\Немецкий или ещё какой-либо язык в школе, вузе, даже на курсах или работе? Что произошло, как только мы перестали использовать его ежедневно? Мы начали мычать или молчать, вместо того, чтобы разговаривать.

Примерно такой же эффект возникает с любым неиспользуемым навыком. Писать код, бегать, боксировать, что угодно. Да, вспоминать навык легче, чем учить заново. Но. **Сохранить навык легче, чем вспоминать.**

Зачем и почему я должен сохранять навык? Объяснять сейчас не буду, тут стоит решить вам, но как это сделать? Попробую порассуждать. Напомню здесь, что моя книга — методичка, но не агитационная газета. Иногда я касаюсь тем: «как мотивировать», «как сохранить интерес» и так далее, но ключевая цель — объяснить и рассказать КАК научиться. За мотивацией к обучению можно обратиться к Джошу Вайцкину и его книге «Искусство учиться. Как стать лучшим в любом деле»[\[1\]](#).

Итак, чтобы научиться какому либо навыку быстро достаточно 20 часов. А это 3 недели по часу в день или месяц, если 5 дней в неделю по часу. Но что делать, чтобы сохранить навык? Ирония в том, что для сохранения нужно неприлично мало времени. Полчаса-час в неделю-две и навык останется с вами. Но если вы используете все правила обучения, из моей книги или любой другой, но толковой, конечно, то вы ещё и двигаться вперёд сможете.

Ключевая мысль главы — сохранение итогов обучения должно стать привычкой.

МОЙ ОПЫТ ПОТЕРИ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ

— Ох.. что я только не терял. В 2018 я мог пробежать 15 километров без остановок. В 2021 я пробежал километр и сдох.

— В середине 2019 я мог +- свободно говорить на английском на базовые темы. В начале 2021 — бе и ме.

— В середине 2020 я без проблем играл любую песню на гитаре. В начале 2022 года 1 из 5 аккордов звучал чётко, остальные ужасно.

— В 2019 я похудел с 93 до 80 кг — что было мечтой всей жизни, а в 2022 дорос до 100кг — практически худший вес в моей жизни. Лишь потому что я не сохранил привычку.

— В 2020 я мог сесть на шпагаты. Поперечный, продольный. Сейчас сантиметров 20 точно не хватит до пола.

Я любитель винить себя за глупость, лень и подобное. Сейчас стараюсь с этим работать и не делать так, что и вам советую.

Как же я теперь решаю проблему потери навыков? Возьмём английский. Последнее занятие с преподавателем у меня было, кажется, месяца 3 назад. И я, вроде бы, должен был растерять свой английский. Скажу честно, я начал это делать!

Но остановился. Посмотрел в прошлое и понял, что надоело кататься на языковых качелях! Пора слезать. Теперь я смотрю любой фильм или сериал в оригинале, на английском. Фильмы и сериалы я смотрю нечасто, но смотрю. И даже только это сохраняет мой английский на приличном уровне. Ещё я перевёл телефон полностью на английский. Записываю каждое новое слово или фразу на английском, веду дневник на английском. Всё это занимает

до 10 минут в день не более. Но полностью сохраняет мой интерес к языку, сохраняет и увеличивает мой уровень владения им.

Казалось бы, каждое по отдельности занятие — это мелочи. Сделать запись в дневник, раз в неделю посмотреть сериал.. Сколько людей учат слова в Lingualeo [\[2\]](#) или аналогичных приложениях? Миллионы. Сколько людей смотрят фильмы в оригинале с субтитрами? Сотни тысяч. Про дневник статистики нет, сорри. Но в совокупе — это сохраняет мой уровень и даже чувствую ПОВЫШЕНИЕ уровня, а не падение, как раньше.

Что делать с моими танцевальными навыками? Сейчас у меня снова повысился интерес к танцам и я 3 раза в неделю хожу на занятия. Как только он упадёт, я планирую ходить на вечеринки раз в две недели. Сохранять навык.

Спорт — это отдельная история. Сейчас мне нужно прийти в форму — для этого, конечно, одной тренировки в две недели будет мало. На сегодняшний день у меня две тренировки в неделю. Как только я приду в форму, то планирую снизить до одной тренировки, после, возможно, хватит даже одной в две недели.

КАК СОХРАНЯТЬ СЛОЖНЫЕ НАВЫКИ

Но я вижу здесь небольшую деталь. Чтобы объяснить вам о чём я говорю, я разобью все навыки на, условно, сложные и простые. Под **простыми** я буду понимать те навыки, которые включают в себя немного составных частей.

Для меня базовый уровень игры на гитаре включает в себя:

- Скорость постановки аккордов
- Качество звучания аккордов
- Бой

Это три поднавыка. Их не слишком сложно держать в уме и вспоминать на каждой тренировке раз в пару недель.

Под **сложными** (рис. 2) я буду понимать те навыки, которые включают в себя не поднавыки, а другие полноценные навыки у которых тоже есть поднавыки. Программисты поймут, что я говорю про уровни абстракции. Или более простой пример.

Навык приравняем к руководителю. У **простого** (рис. 1) навыка три-пять подчинённых, а у **сложного** в подчинении 3–5 других руководителей, у которых есть свои подчинённые.

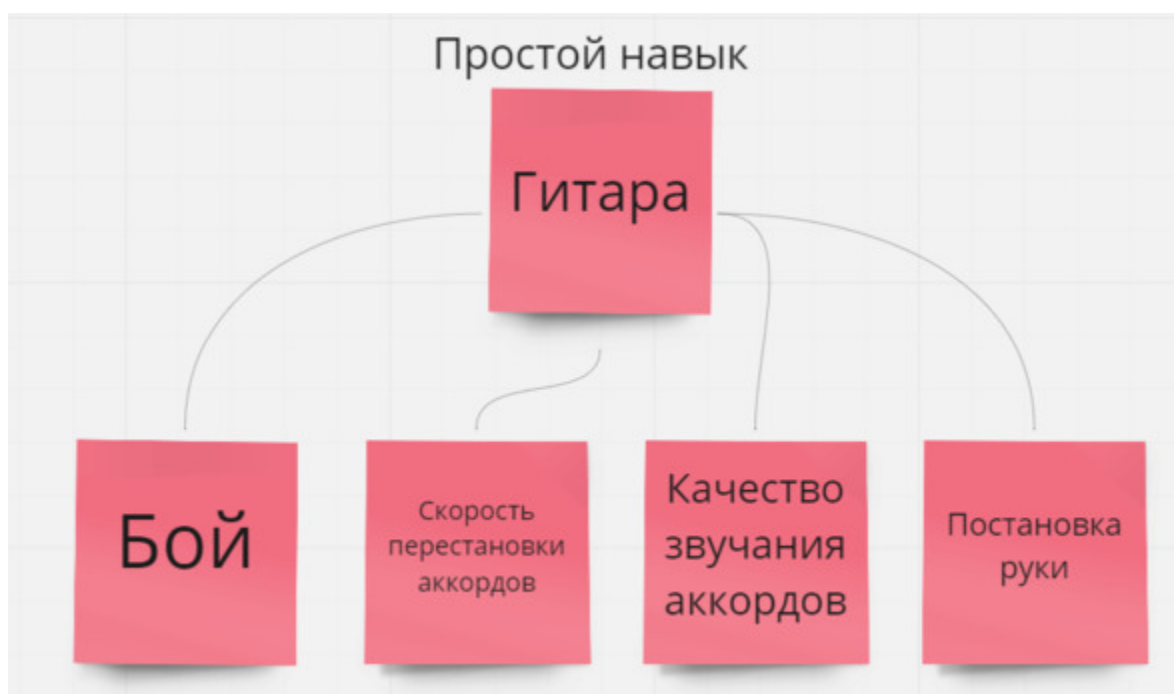


Рис. 1

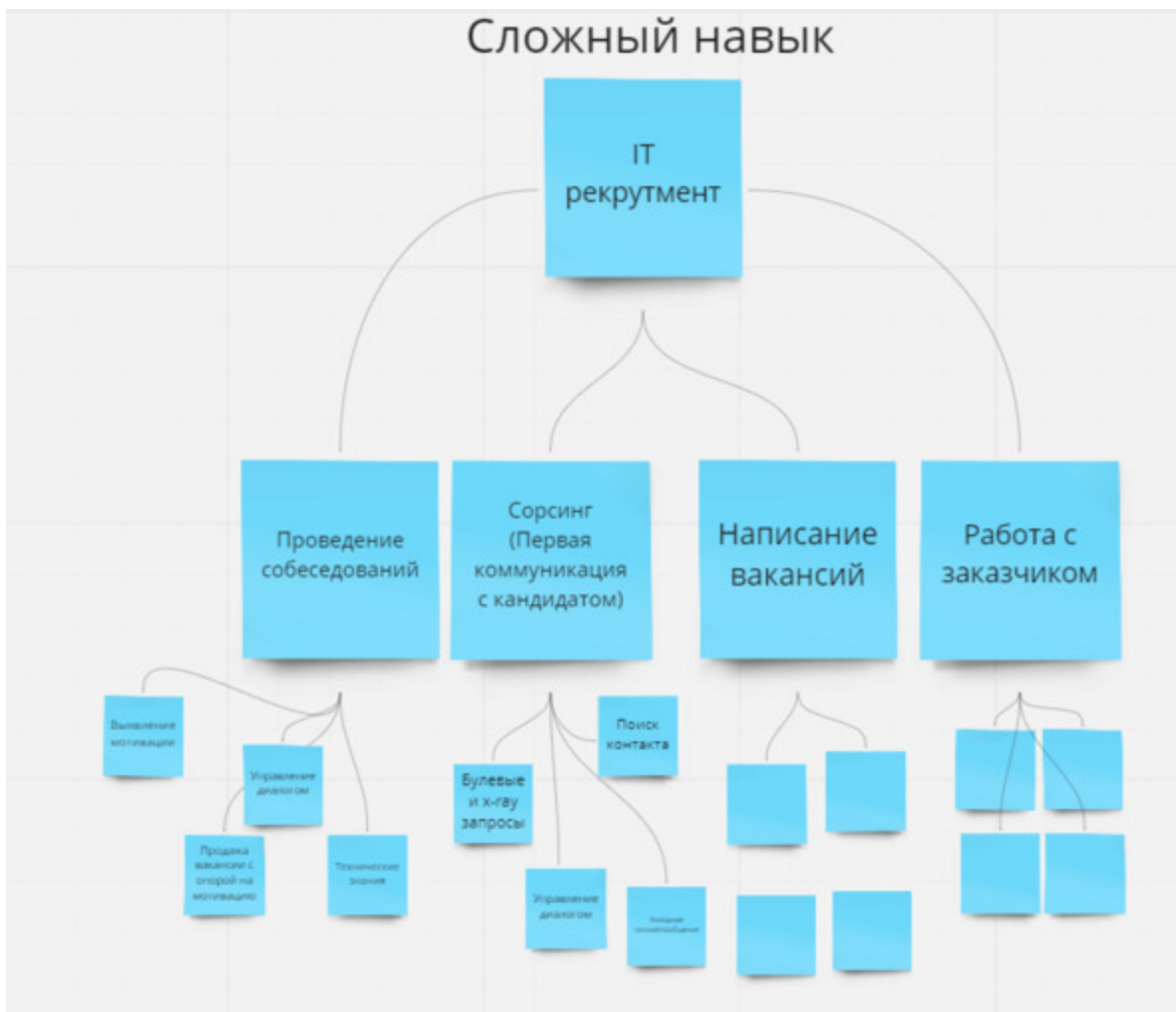


Рис. 2

Я приведу 2 пример **сложных** навыков.

ИТ Рекрутмент:

- Проведение собеседований
- Выявление мотивации
- Продажа вакансии с опорой на мотивацию
- Управление диалогом
- Технические знания
- Сорсинг [\[3\]](#)

- Булевые[4] и x-ray[5] запросы
- Управление диалогом
- Холодные письма\сообщения
- Поиск контакта
- Написание вакансий
-
-
-
- Работа с заказчиком
-
-
-

Проблема сложных навыков в том, что одной тренировкой раз в две недели всё не повторишь. Плюс навыки состоят из очень разноплановых штук, которые вообще не уложишь в одно занятие. Пожалуй и здесь я выделю две ситуации.

- Этот навык мне нужен временно, чтобы что-то сделать разово.
- Рекрутмент, чтобы вырасти до CEO[6]
- Программирование, чтобы вырасти до СТО[7]
- Лидерство. Возглавить команду, чтобы написать приложение, которое изменит жизни людей
- Навык мне нужен постоянно.
- Рекрутмент. Я хочу переехать в USA. Сразу CEO меня вряд ли наймут.
- Программирование. Я кайфую от этого и хочу всегда быть уважаемым СТО и прекрасно понимать разработчиков.
- Лидерство. Даже если я не руковожу на работе, хочу уметь возглавлять комитет родителей, свой подъезд, свою семью.

Сохранить сложный навык, который хочется сохранить на постоянной основе откровенно сложно. В большинстве случаев

это не нужно, как я считаю. Но всё же это может понадобится и я думаю здесь тоже может быть решение.

Я долго думал, что написать здесь. Какое решение вам предложить и понял, что я уже использую его. Мне даже не нужно думать и анализировать. Я больше полугода не провёл ни одного собеседования в компанию. Больше года я не сорсил кандидатов. Больше 10 месяцев не писал вакансии. Тем не менее я знаю, что помню большую часть навыков.

Решением будет тоже самое, что для простых навыков. НО. Оказывается каждый навык я точно также тренирую, но в других вещах:

- Сорсинг (первое касание с клиентом, чаще всего разговор в чате) на 80% выглядит также как сорсинг с кандидатом.

- Проведение собеседований схоже на 60% с коуч сессией. А иногда я практикую именно полноценное собеседование с людьми. Задаю им вопросы, веду собеседование. Они борются со страхами, практикуются.

- Посты в линкедине, которые я пишу почти каждый день имеют 50% схожести с вакансией. А пишу я их в разы чаще, чем писал вакансии.

- Ну и работа с заказчиком почти не изменилась. Каждый мой клиент — точно такой же заказчик, отличается только услуга.

Не менее важно то, что для каждого из этих навыков я в своё время записывал обучения. Видео обучения для сотрудников. Каждое из них я могу быстро и легко пересмотреть, вспомнив детали, которые вылетели у меня из памяти.

Разберем также такой сложный навык как **программирование**.

Мы разберём это на реальном примере бывшего разработчика, а сейчас лида Front-end[8] разработки из одной крупной и красной продуктовой сети в России.

Остро необходимость целенаправленно поддерживать навык программирования становится, когда разработчик идет дальше по карьерной лестнице. В этот момент происходит сдвиг приоритетов в сторону управления, но навыки программирования остаются актуальными и требуют поддержки и развития.

Для того, чтобы быть полноценным техническим лидером многое нужно держать в голове и **при этом не забывать техническую часть.**

Это один из вызовов, который выпадает на долю каждого новоиспеченного управленца в разработке. Кроме того, что вам нужно развиваться в новой сфере, так еще нужно поддерживать навык в программировании (и по-хорошему развивать технику дальше).

Теперь вернемся к основной теме — как поддерживать навык программирования. Для нашего примера мы останемся в направлении Frontend разработки (рис. 3).

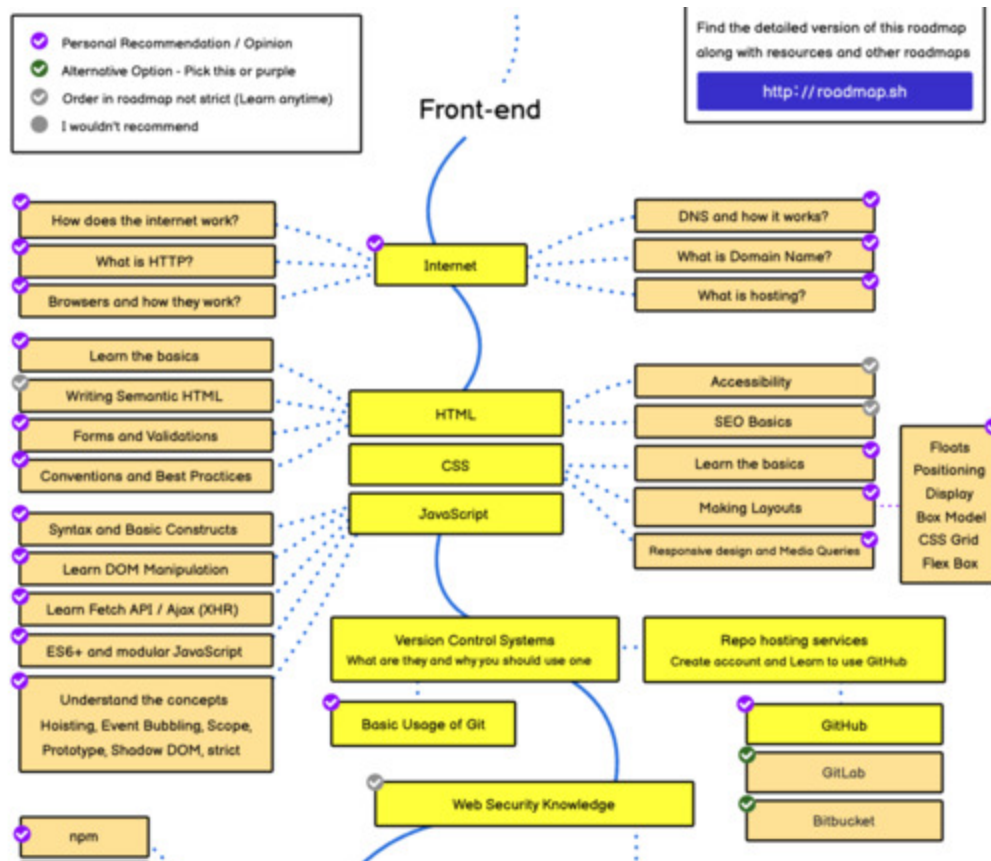


Рис. 3 Кусок roadmap-ы для изучения front-end разработки

Первые идеи — гипотезы как сохранять навыки программирования

- Anki^[9] — повторять теорию
- Писать свой pet-project^[10]
- Участвовать в собеседованиях: проходить или проводить собеседования
- Выступать с докладами, посещать конференции
- Нанять ментора и построить личный план развития

Поможет вам мой опыт в сохранении сложного навыка или нет я не берусь судить. Возможно эта часть моей книги вызывает у меня

больше всего неуверенности. Но я хочу поделиться своим опытом и предложением, поэтому часть будет здесь! Удачи.

Вывод: как только вы решили получить какой-то навык ДЛЯ СЕБЯ, продумайте, хотите ли вы сохранить его на дистанции, если да, то как именно вы это будете делать.

ПРАВИЛО ЗЛАТОВЛАСКИ

Как же много названий у этого правила/принципа/ситуации. Я выбрал Правило Златовласки, нравится мне Тор[\[1\]](#), знаете ли. Так вот, о чём это? **Правило Златовласки можно описать так: состояние потока, полный интерес и вовлечённость в занятие возникает при приемлемом уровне нагрузки. Не слишком высоком и не слишком низком.**

У вас бывало, когда вы стартуете какую-то соревновательную игру против гораздо более сильного противника? Шахматы, Dota[\[2\]](#), спарринг по Боксу — не важно. Вспомните, как вам надоедало играть 20 игр, когда у вас нет даже подобия шанса на победу. Ещё здорово, когда ваш противник вежлив и подбадривает вас, а если он смеётся над вами и пинает морально? Интерес уйдёт очень быстро.

С другой стороны, вспомните себя на месте того сильного игрока. Сам процесс игроку также не особо интересен. Какая ценность у того, что достаётся мне почти даром? Победа интересна, когда она вырвана из вспотевших или окровавленных рук противника.

Компьютерные игры здесь очень наглядны. Каждая слишком легко выигранная игра в Dota забывается через пару минут, у неё практически нет ценности, но когда мы выиграли вдвоём против пятерых в 2014 году.. Я до сих пор помню предметы, которые я покупал, навыки, которые я использовал в той игре. И это после примерно 15000 матчей.

Зачем же нам знать правило Златовласки? То, что ты пишешь — очевидно. Очевидно, на словах, не очевидно на практике. Сколько

раз вы теряли интерес к занятию, которое раньше у вас вызывало дикий кураж и веселье? Я больше сотни раз, как мне кажется. Думал ли я о том, почему это произошло? В 90% случаев не думал. Я шёл дальше и искал новое. А ведь это далеко не лучшее для меня и вас решение.

МОЙ ОПЫТ

Я почувствовал, что меня перестал драйвить хастл, начинаю пропускать занятия, сидеть в телефоне во время них. Тогда я смог сохранить интерес благодаря одной из знакомых дам, она предложила начать искать сложные танцевальные элементы в Youtube[\[3\]](#) и пробовать танцевать с партнёршей вдвоём.

Пробую решить 2–3 разные задачи в программировании, не получается решить ни одну, бросаю коддинг на 3 месяца. Как надо было сделать? Найти более простые задачи, порешать задачки на CodeWars[\[4\]](#) моего уровня сложности.

Зашёл в Dota впервые, первая же игра 16 смертей (это супер много) — закрыл игру и два года не открывал. А как надо было? Здесь у меня нет ответа. Игры против ботов (компьютер играет за персонажей) тогда не было, друзей моего уровня, с кем можно было бы поиграть на равных — тоже. Возможно, стоило одному как-то поиграть, посмотреть игры на Youtube и т.п

И много подобных случаев, которые я даже не помню. Пока пишу эту главу вспомнил, что я бросил гитару. Скорее всего потому, что играл одно и то же, сложности кончились и стало скучно. В тех же компьютерных играх есть такой приём как «Авто поднятие уровня» — система, когда развивается ваш персонаж, автоматически становятся сильнее ваши противники. Сражаясь с крысой будучи персонажем 1 уровня вы сражаетесь с крысой также 1 уровня, если

вы через половину игры вернётесь к этой же крысе у неё будет такой же 50 уровень как и у вас. Это позволяет на более долгий срок сохранить ваш интерес к игре.

Данная глава нужна для того, чтобы в следующий раз, когда вы задумались, почему вдруг мой любимый гольф перестал приносить удовольствие, то вы обратили внимание, может вы всё ещё играете с новичками или против вас уже Тайгер Вудс[5]?

SMART ИЛИ OKR. ПОГОВОРИМ О ЦЕЛЕПОЛАГАНИИ

Я откровенный любитель процесса постановки целей и подведения итогов работы над ними. Иногда я люблю ставить цели больше, чем идти к ним или даже достигать.

С целеполаганием, как системой, я познакомился году в 2014, когда мне было от силы 20 лет. Как сейчас помню, День тренингов в Ивановском государственном университете, куда моя группа приехала из другого города, как участники. Там было много разговоров про целеполагание, но я был к нему не готов. Также как некоторые из вас прочтут книгу, скажут какие советы крутые, но не сделают из них ничего. Я поступил со SMART в 2014 году точно также. Узнал, понравилось, ничего не сделал. Но. На 2015 год я поставил пару целей, хоть и не совсем по SMART. На 2016 тоже и на 2017 не забыл. А вот в 2018, когда уже выпустился из вуза и стал не плыть по течению активной жизни, а уже выбирать в какую реку я прыгаю. Тогда пришло время вспомнить про SMART и я попросил одну леди нарисовать мне ватман, где я написал все эти цели. И они были полностью по SMART (рис. 4).

Рис. 4

СУТЬ SMART

Кратко пройдемся что такое SMART и как по этой системе ставить цели.

Specific: Конкретный

Measurable: Измеримый

Achievable: Достижимый

Relevant: Значимый

Time-bound: Ограниченный во времени

Постановка цели через SMART выглядит следующим образом:

Я куплю себе iPhone 15.

Я пойму, что сделал это, когда буду держать собственный, оплаченный iPhone 15 в руках.

Его цена 10000\$, мой заработок 2000\$ в месяц. В теории цель достижима за год.

Мне нужен iPhone, потому что моя мама очень стара и я хочу запечатлеть как можно больше её моментов жизни на лучшую в мире камеру. Для меня это важно.

Я сделаю это через 1 год. 01.01.2023.

Немного отличается от простой цели: «Хочу купить айфон», правда? В этой системе понятно почти всё. Ценность для человека, реальная возможность сделать задуманное, метрика для понимания достиг цели или нет, даже дедлайн и чёткое намерение это сделать.

Во время постановки цели сразу идёт проверка на намерение, возможность, ценность и так далее, что очень важно для правильной работы над целью. Почти любая крупная или средняя **не IT** компания ставит цели по SMART.

Один мой знакомый руководитель отдела продаж сказал мне следующую фразу: «Если продавцу пришлось отрабатывать возражения — он уже где-то облажался. Неправильно понял мотивацию, запрос и т.п.»

Сейчас я могу сказать, что если цель не выполнена — 80% шанс, что она поставлена неверно. Дыра в её важности, дедлайне или её нельзя измерить.

СУТЬ OKR

OKR — это также аббревиатура, которая расшифровывается как «цели и ключевые результаты». Её я предлагаю как альтернативу SMART.

Почти любая IT компания пользуется именно OKR методологией постановки целей. Этому есть причины: OKR прекрасно сочетается с Agile^[1], которая является фундаментом любой современной IT компании. Но нам интересно другое. Что такое OKR и зачем оно нам?

Главные поинты OKR:

- Цель выполненная на 70% считается успешной. Цель выполненная на 100% считается поставленной недостаточно амбициозно.

- У OKR должна быть цель и измеримые метрики её достижения:

- **Цель** — стать разработчиком Python^[2]

- **Ключевые результаты (как мы поймём, что цель выполнена):** три пройденных курса на Udemy^[3], job offer^[4] от любой компании на позицию Python developer.

- OKR сейчас чаще используется в бизнесе, потому что одна из важных частей методологии — уровневость. OKR ставится на уровне главы компании, потом он делится с руководителями направлений своими OKR и они ставят аналогичные на своём

уровне, опираясь на его цель, дальше их отделы делают то же самое и т. п.

Пример: я как гендир решаю, что в следующий квартал нам надо повысить чистый доход с 100000\$ до 150000\$. Говорю это руководителям маркетинга, HR и продаж. Руководитель отдела продаж со своей командой ставят себе OKR продать на 50000\$ больше, но для этого им нужно нанимать на 2 сотрудника в месяц больше. Руководитель HR ставит OKR нанимать на 3 сотрудника в месяц больше. Для того, чтобы продать на 50000\$ больше понадобится больше лидов (обращений потенциальных клиентов), соответственно руководитель маркетинга ставит привлечь на 70% лидов больше. **Достижение трёх этих целей у трёх команд приведёт к достижению общей цели компании.**

- Следующей важной особенностью OKR будет «Самостоятельная постановка» — нельзя прийти и «отдать» цели отделу или подчинённым. Методология так не работает. Отдел сам ставит себе OKR основываясь на целях всей компании.

- OKR ставятся на небольшой промежуток времени. Чаще всего это квартал.

- Важно помнить, что институт OKR — исключительно добровольная штука, ставят сами, следят сами. Если вы превращаете OKR в KPI [\[5\]](#) и начинаете оценивать качество работы отдела — вы убиваете идею на корню. Зачем ставить амбициозную цель, если при невыполнении мне премию не заплатят? Я лучше поставлю вместо 50000\$ увеличить прибыль на 500\$ и всё будет прекрасно.

Итог: OKR решает несколько очень важных и сложных проблем. Особенно в командной работе и помогает собрать фокус компании там, где это важно. Но OKR также применимы для отдельного человека. Про свой опыт работы с OKR я расскажу в следующем пункте.

МОЙ ОПЫТ С OKR И SMART

Последние годы я редко занимаюсь тем, что выбираю чёрное или белое. В большинстве случаев я комбинирую лучшие части того, что знаю, и пробую. Как и в этом кейсе. Я начинал со SMART и добивался отличных результатов, но очень часто бывало, что мне приходилось «дотягивать» цель до выполнения. Например, свои 10 километров за пробежку — цель в 2019 году, я достиг на неделю позже, чем вышел дедлайн. SMART сказал мне, что я провалился. Знай я про OKR тогда, OKR, сказал бы, что я красавчик.

Я ставил цель «Зарабатывать 2666\$ в месяц» полностью по SMART. Пришёл день X и встал вопрос. За второй месяц квартала я заработал 3000\$, но за третий — 2000\$. Считать ли цель выполненной? OKR бы здесь потребовал, чтобы я более точно поставил key results. Я хочу каждый месяц 2666\$? Или может 7400\$ в квартал тоже подойдёт?

Плюс в SMART я ставил годовые цели и часто «забывал» или не начинал работу над какой-то из них вообще. Год — это слишком большой период для нужного фокуса. Тогда как квартал гораздо лучше.

Не думайте, что я против SMART или ругаю эту систему. Я лишь говорю, что заимствуя и комбинируя её с OKR я добился ещё более значительных результатов.

И вот как выглядит моя система целеполагания сейчас:

В начале года я ставлю цели на год, но подписываю в них квартал, когда начну работу над этой целью. Потом переношу эти цели из поста в соц. сети в Yougile[\[6\]](#), делю год на 4 квартала и раскидываю цели в нужные кварталы. Начиная первый квартал я вижу цели этого периода и работаю над ними.

Вот пример как выглядит языковая цель:

Цель — овладеть английским на уровне C1.

Ценность — я хочу жить в европейской стране, свободно путешествовать и зарабатывать много.

Дедлайн — 31.09.2022

На момент постановки цели мой уровень был B1

Ключевые результаты:

- Сдан тест на B2
- Сдан тест на C1
- Прочитана книга в оригинале
- Свободно проводить собеседования на английском

На момент написания этой главы 2 из 4 уже выполнено.

РЕЗЮМЕ

— Две основные методологии постановки целей, о которых я рассказал — это SMART и OKR.

— SMART — это про дедлайн, достижимость, ценность, конкретность, измеримость.

— OKR — это про 70% = успех. Цель на квартал лучше, чем на год или больше, у каждой цели должны быть четкие поинты по которым понятно, что она выполнена.

— Лучший вариант — это комбинирование этих двух методологий для постановки и работы над целями.

НАСТАВНИЧЕСТВО

Если я видел дальше других, то потому, что стоял на плечах гигантов.

©Эрен Еггер или Исаак Ньютон. Точно не помню.

Я очень часто слышу фразу: «Не надо меня учить» — её произносят в жутко негативном ключе и это вызывает у меня некоторое непонимание. Ты учишься каждый день, тебя учит интернет, ты сам, жена, учитель, родители и т. п. В чём же отличие, когда тебя «учит» не кто-то из твоего окружения или не кто-то «сертифицированный»?

Да ни в чём. Почему-то мы считаем недопустимым принимать обучение от кого-то, кого мы не назначали на этот пост. Я следую философии, что меня учит абсолютно каждый человек. Недавно я играл в Dota и один сокомандник мне сказал: «Ты *****, ***** ты эту ***** купил?» Очевидно, вместо звёздочек там были отсылки к Пушкину и Маяковскому, поэтому решил не утомлять вас, мы же не в школе. Смысл в том, что его критика, оскорбления для меня были максимально неприятны, в жёсткой форме. Когда-то я, как любой человек, реагировал на такое фразой «Идите к чёрту, мой друг» и тут же забывал про этот комментарий. Но лет пять назад я заметил, что как только с меня проходит наплыв эмоций от подобной критики, я могу думать о словах человека без обиды и очень часто нахожу там крутые, важные и полезные для себя мысли.

В этой главе мы поговорим о наставничестве — «назначенных» наставниках, «неназначенных» и «опосредованном» наставничестве.

ЧТО ТАКОЕ НАСТАВНИЧЕСТВО?

Передача знаний, навыков от одного человека другому или другим. Важно, что мы говорим не только о знаниях, но и о навыках — то есть практическом применении знаний. Являются ли все учителя и преподаватели в школах и вузах вашими наставниками? Было бы славно, но нет. В современной России, где учился я, зачастую в меня бросали знания, если я мог их поймать и применить — хорошо, если нет — моя проблема. Такой подход, мягко говоря, не выглядит примером хорошего наставничества.

«Если люди хотят учиться, они учатся» — фраза тех, кто хочет снять с себя всю ответственность за качество того, как они обучают. Давайте сравним первую цитату со следующей: «Кто хочет жить богато, так и живёт» — бред, правда? Богато живёт тот, кто достаточно зарабатывает, хочет так жить, умеет.

Что отличает наставника от учителя или преподавателя? Практическое влияние на жизнь подопечного. Это очень простой и понятный маркер. Не стоит забывать, что и враги могут изменить жизнь, являются ли они наставниками? Я думаю частично да, но не совсем. Наставничество подразумевает намеренную передачу знаний и навыков для блага обеих сторон. Враг вряд ли хочет поделиться чем-то с тобой.

Итак. Наставник — это некто, передающий мне знания и навыки, чтобы я смог изменить свою жизнь к лучшему.

ЗАЧЕМ НУЖНО НАСТАВНИЧЕСТВО?

Сразу скажу, что я помешанный сторонник САМОразвития и САМОобразования. Которое подразумевает отсутствие явного наставника. Я сам учился писать код, играть на гитаре, садиться на шпагат и так далее. Но. Значит ли это, что здесь у меня не было наставников? Абсолютно нет.

- Я смотрел видео с игрой на гитаре и читал статьи.
- Я смотрел видео и читал книги о программировании.
- Когда я учился садиться на шпагат, я читал Лайфхакер^[1] и ходил на одно занятие по растяжке.

Но книги кто-то писал, видео кто-то снимал. Эти люди повлияли на мою жизнь? Безусловно. Когда они это делали, они хотели кого-то научить или помочь — уверен, что да. Значит, согласно нашему определению, они мои наставники. Я называю это «опосредованным наставничеством». Эти люди помогли мне, многие из них не знают обо мне и том, что были мне полезны, но они были.

- <https://www.youtube.com/c/Stixatvorez> — Ярик спасибо за уроки игры на гитаре.
- <https://www.youtube.com/user/DragonsDanceStudio> — Саша, за уроки Illusion.
- https://www.youtube.com/channel/UCru5FZQN_Xa0tKfrBqUIcng — Макс, за уроки по Python

И ещё очень многим. Спасибо всем, кто обучает, помогает и является наставниками для людей. Особенно тем, кто это делает не в живую, а пишет, снимает видео — спасибо вам!

Так какой ключевой посыл этой главы? Зачем нужно наставничество вообще и «личное» в частности? Допустим мы убираем из вселенной все статьи, видео, курсы по игре на музыкальных инструментах. Сколько лет человечеству

и конкретно тебе, мой друг, понадобится, чтобы понять, что за бегающей по гитаре рукой, стучающими по клавиатуре пальцами есть система? Есть ноты, ритмы, бои, аккорды..

Много.

— За сколько часов это объяснит мне наставник через видео?
За пять.

— Как быстро объяснит лично? За час.

— За сколько ты поймёшь это без подсказок? За сто часов.

В этом маленьком списке ответ на вопрос зачем нужно наставничество:

— Экономия времени

— Повышение качества

Года три назад я занимался единоборствами и ходил на 3 занятия в неделю в группу. Занятия в группе стоили 300 рублей. Индивидуальные стоили 800 рублей. Мне казалось, ну что вы математику не учили, когда индивы покупали? Выгоднее же в группе, по всем параметрам. А спустя полгода я сходил на индив, чтобы прийти в форму после паузы, и больше в группу я почти не ходил. На индиве в течение часа мы разобрали больше 10 проблем, которые я не мог решить в группе ПОЛГОДА. По моим субъективным ощущениям эффективность индива (с хорошим наставником, не хорошим специалистом, мы ещё поговорим об этой разнице) втрое выше.

**ХОРОШИЙ СПЕЦИАЛИСТ = ХОРОШИЙ
НАСТАВНИК?**

Как я уже раз сто упомянул, я люблю танцы. И, периодически, посещал и посещаю различные мастер классы от разных танцоров. Illusion, Bachata[\[2\]](#), Hustle[\[3\]](#) и другие. Когда объявляют преподавателя супер часто я слышу что-то вроде:

«Анастасия, чемпион мира по всем видам танцев. Шестидесяти девяти кратный чемпион России по балету, бачате, хип хопу, спорт топу, шикарным статусным словам и так далее»

Исходя из названия главы, подумайте, что здесь не так?

Тик-так.. тик-так. Подумали?

Зачем я прихожу на мастер класс? Учиться.

Что я хочу знать о преподавателе? Как он учит.

Что мне говорят? Какой он крутой ИСПОЛНИТЕЛЬ того, чему учит. Не наставник.

Что я хочу услышать:

«Анастасия преподаёт 12 лет. За последние три года она дважды училась в Европе и сейчас магистр преподавания хореографии. Два её студента, за последний год, которые пришли с нуля, выиграли чемпионат России и получили титул «Открытие года».

Так вот. Хороший специалист абсолютно не равно хороший наставник. Скажу больше, в России и СНГ в **большинстве** случаев именно так. Практически в каждой сфере, и чем сфера «старше», тем сильнее выражен низкий уровень преподавания. Балет, фортепиано, бальные танцы — тихий, дикий ужас. illusion, программирование на Python, продюсирование онлайн курсов — здесь преподавание\наставничество будет гораздо лучше.

Я предполагаю, что это связано с привычками. На западе, особенно в Америке, уровень преподавания простейших вещей – сумасшедший. Когда я смотрел первые уроки по Illusion, Popping[\[4\]](#), я был поражен, насколько по частям и деталям раскладывается каждый элемент или действие (вспоминаем методологию 20 часов, которая также из Америки). Часто современные навыки, танцы, музыка сразу существуют в глобальном информационном поле, а не в локальном (своей страны или региона). А когда в комьюнити навыка\танца\сферы есть явные примеры сильного преподавания, то автоматически всем приходится тянуться к ним. Досиживать в своём болоте, объясняя: «Эх, сейчас никто не хочет танцевать балет\играть на пианино\учить древнерусский», не получается. В сравнении с другими все быстро поймут, что дело именно в наставнике.

Сколько раз вы слышали от себя или друзей: «У нас сменился преподаватель, я вообще не знал, что английский\история\игра на барабанах может быть настолько интересной»!

КАК БЫТЬ ХОРОШИМ НАСТАВНИКОМ И КАК НАЙТИ ТАКОГО ДЛЯ СЕБЯ?

Найти не слишком трудно. Стать на порядок труднее. Но это же не значит что нельзя?

Я, для себя, выделяю несколько ключевых поинтов определения качества наставника:

- **Комфорт в работе с ним**
- **Насколько он «раскладывает инфу по полочкам»**
- **Насколько он резюмирует результаты занятий**
- **Качество даваемого материала**
- **Уровень интереса, проявляемый им ко мне и процессу**

Поговорим про эти пункты и что я имею в виду под каждым.

Качество материала

Как определить насколько качественный тебе дают материал, если ты ещё не разбираешься в том, чему учишься? Не так нереально, как кажется.

Сверься с интернетом и своей памятью, опытом. У меня очень большой опыт обучения всему подряд, поэтому я часто интуитивно понимаю, бред или нет, говорит человек. Но определить можно и не только так.

Например, педагог говорит, чтобы бить правой рукой в боксе обязательно надо подходить ближе к противнику. Я посмотрю пару видео на ютуб, послушаю что говорят там другие преподы. Они скажут, что не надо сближаться. Допустим я посмотрел три видео. Теперь у меня три мнения, что не надо сближаться и одно, что надо. Либо мой препод в зале гений, либо дурак. Чтобы разобраться, я скажу ему что нашёл и спрошу, что он думает. Его ответ, допустим, будет: «В интернете дураков больше слушай — они научат. Вот у меня классический серьёзный бокс».

Обращаем внимание на: он не спросил кого я смотрел, он не посмотрел эти видео, ничего. Он сделал вывод из двух моих слов.

Я понял качество материала и какого уровня преподаватель передо мной, потратив примерно 10 минут. Из которых 9 было потрачено на ютубе.

Комфорт в работе с ним

Здесь я говорю именно про ощущения. Это я наглядно усвоил буквально недавно, на примере преподавателей по английскому. Пусть они будут именоваться в книге по своей национальной принадлежности, а именно: англичанин и американец. Так вот, с англичанином я прозанимался порядка 2—3 месяцев. У нас была

куча общих интересов, фильмы, игры, но на каждый урок с ним я заставлял себя ползти в сторону компьютера, чтобы начать урок. Я старался закончить с ним пораньше, хоть и платил довольно приличные деньги за занятие. Занятия были только по выходным, когда я был полон сил, но желания было ноль.

С американцем было иначе. С ним я занимался в максимально нагруженный работой период своей жизни. У меня было море работы, стресса, проблем, с которыми я каждый день практически воевал. Каждый божий день я хотел умереть после работы в 19:55 и ничем не заниматься, но я шёл на английский. И как только начинался урок — я болтал с другом. Именно такое ощущение я испытывал после начала занятия. Я не пропустил практически ни одного урока, хотя перед каждым уроком был вымотанным до невозможности. Тогда как с англичанином я пропускал каждое третье, хотя в выходные я бывал полным сил и энергии.

Насколько он «раскладывает инфу по полочкам»

Мой самый любимый и, как мне кажется, важный пункт. Оцените разницу двух объяснений, что делать:

Пример 1:

Встань на носок одной ноги, отталкивайся ей и скользи другой по полу. Получится лунная походка.

Пример 2:

Встань на носок одной ноги, весь вес перенеси на эту ногу. Дальше постепенно опускай пятку, как бы продавливая пол. Попробуй так сделать 10 раз. Получилось? Супер. Теперь стой на обеих ногах, но вес только на одной, вторую, которая без веса, проводи по полу не отрывая носок и пятку. Повтори 10 раз. Теперь попробуем объединить, одной продавливай, другой без веса скользи.

В тексте выглядит сложно, на практике будет супер понятно. Делить навык на детали и составные элементы, тренировать их отдельно, а потом собирать в общий элемент — для меня это единственно правильная и успешная методология наставничества во всём. Ладно, есть ещё методология «Погружение»: переехать во Францию, чтобы выучить французский — это тоже работает. Но методология трудная, вынужденная и слишком стрессовая.

Уровень интереса проявляемый им ко мне и процессу

Ох. Ограничусь примером.

Занимается группа из 5 человек, препода даёт задание, а дальше, 5 минут пока оно выполняется, скроллит соц. сети.

Он ни слова не говорит про технику\работу мышц\мозгов\ног и т. п. Плохих примеров у меня тут много — мой преподаватель англичанин, один из трёх знакомых мне преподав по единоборствам, два преподавателя из одного Ивановского фитнес клуба и так далее.

Насколько он резюмирует результаты занятий

Что происходит с вами, когда вы прочитали стихотворение? Вы запомнили из него каждую строчку? Вряд ли. А книгу? А фильм? А урок? Нет. Вам повезло если запомнили хотя бы основные мысли, хотя бы 20%. С плохим наставником возможно получится 30% освоить.

Как повысить этот процент? Напомнить в конце занятия, какие ключевые пойнты были.

РЕЗЮМЕ

В этой главе мы поговорили о наставничестве:

— Кто такой наставник — **человек, передающий мне знания и навыки, чтобы я смог изменить свою жизнь к лучшему.**

— Зачем нужно наставничество, а именно для экономии времени и повышения качества навыков, которым ты учишься.

— Хороший специалист с 80% шансом не будет хорошим наставником, по крайней мере специалисты из СНГ.

— Как выбрать и оценить хороший у меня наставник или нет?

— Насколько с ним комфортно.

— Какого качества инфу и навыки он мне даёт.

— Насколько заинтересован тобой, или смартфон с коллегой гораздо интереснее.

— Умеет ли он резюмировать.

— Раскладывает ли знания по полочкам.

КОУЧИНГ И ЛИМИТЫ

КОУЧИНГ

Что такое коучинг? 90% людей назовут, в качестве синонимов, менторство или наставничество и будут неправы. Почему? Похожи здесь только форма, но не содержание.

Когда человек убегает от собаки — это спорт? Но как же, он ведь бежит точно также, как спринтер, разве нет? Ногами перебирает, руками машет. А разве полицейский допрос не форма психологической помощи? Ну погодите, стулья, закрытое помещение, мне задают вопросы.. Вроде всё также.

Ладно, остановлю свою любовь к иронии и перейду к делу. Коучинг внешне правда похож на менторство, наставничество и так далее. А сессия с **коучем** выглядит абсолютно так же как с **психологом**. Но есть огромная разница между всеми этими «аналогами». **Коуч** гораздо ближе к **психологу**, чем к **ментору**, но и с ним есть огромная разница.

Для начала разберёмся в разнице **наставника** и **коуча**. Вы приходите на новую работу и вам дают в качестве **наставника** опытного коллегу. Он знает как работать с 1С гораздо лучше вас и, за счёт этого, выступает в роли **наставника**.

Наставник далеко не обязательно умеет преподавать и обучать, это титул человека, который знает больше вас в чём-то и должен обучить вас.

Зафиксировали. **Наставник = должен\хочет обучить вас тому, что знает лучше вас.**

Тогда почему же ключевые клиенты **коуча** часто бизнесмены, политики и прочие очень богатые люди? **Коуч** не богаче их, иначе зачем ему заниматься коучингом? По приколу?

Продолжим. Давайте разбираться почему коуч не психолог. Какая самая частая фраза психолога? «Проблема в вашем детстве». **Психолог в большинстве случаев смотрит назад, в прошлое, и помогает решить проблемы там.** Значит и тут коуч чем-то отличается, раз это выделяют в отдельную профессию, верно?

Пришло время сделать вывод, кто такой коуч. **Коуч – это специалист разбирающийся в коучинге и психологии, в некоторой жизненной мудрости и наводит человека на самостоятельное решение его проблем.** Обратите внимание, я ни разу не упомянул, что коуч должен быть супер успешным бизнесменом, политиком или ещё кем-то. Ключевая разница, что коуч почти никогда не даёт советы. Коуч **наводит** на решения.

Главная идея коучинга звучит так: «Каждый человек способен на всё, причина, по которой он что-то не может, заключается в блокерах\лимитах, которые устанавливает он сам, общество, окружение». Так вот, **коуч** убирает блокеры и человек САМ решает свою проблему.

В сериале «Кобра Кай[1]» есть сцена. Там группа подростков учится карате и у них новый сенсей. Он закладывает себе задачу научить их командой работе. Он мог бы сказать об этом в первые секунды тренировки, но делает он это иначе. Он даёт каждому из них яйцо и говорит ученикам защитить яйцо от преподавателя –

себя. Они расходятся, каждый придумывает свою стратегию. Прячется на дерево, закапывает, в воде прячет и т. п. Первый раунд заканчивается тем, что он разбивает все яйца. Он даёт второй шанс, раздаёт яйца и когда все собираются расходится один из учеников говорит, а что если нам защитить яйца вместе? Нас 15, он 1. Конечно, итог – они победили. И дальше это знание принесёт им победу.

Скажи он им, что надо объединиться, они бы это сделали, но шанс на то, что урок отложится больше, чем на 20% невероятно низок. Но то, что они догадались сами – повышает шанс втрое, если не впятеро. Именно в этом суть работы коуча.

Почему же коучинг так популярен среди богатых людей? Вспомните, сколько раз вы слышали правильное решение своей проблемы? Толстый? Меньше ешь и считай калории. Хлюпик? Начни качаться. Бедный? Переучись на высокооплачиваемую профессию. Так почему же мы не решаем свои проблемы так быстро? Проблема **наставника** или **ментора** – он скажет как сделать, в теории даже заставить может, но сподвигнуть? Вряд ли. Это огромная редкость. **Коуч** делает именно это.

В 2014 году я был в Ивановском государственном университете на «Дне тренингов». Там был великолепный спикер, который рассказывал про SMART и ценность целеполагания. Я сразу понял, что система крутая, но по-настоящему пользоваться ей начал в 2019.. Спустя ПЯТЬ лет. Сколько раз я слышал, читал в книгах, что эти самые книги надо конспектировать и тогда запоминаемость вырастет в разы? С 2013 года, раз 15–20.. Я начал это делать в 2018 году, я даже помню первую книгу, «45 татуировок личности^[2]» Батырева, которую я законспектировал. Узнать, не значит научиться или начать применять. Отсюда появление и популяризация коучинга. Люди начинают понимать, что **знание**

бесполезно без действия. Особенно в эру интернета, когда знания общедоступны. Вам больше не надо продавать ботинки, чтобы купить книгу и прочесть про экономику. Вы идёте в кафе, включаете вайфай и читаете.

Ключевое отличие **коуча** от **психолога** (как говорят сами **коучи**), они смотрят в будущее, тогда как **психологи** в прошлое.

Зачем можно и нужно идти к **коучу**? Когда я начал работать с Кыял (моим действующим коучем) у меня было два запроса, которые я хотел решить:

- Мгновенное подъедание всех купленных сладостей и заедание сильных эмоций.

- Низкий уровень ownership [\[3\]](#) над своей жизнью..

Я озвучивал коучу в начале сессии свою проблему и в конце находил себя с очень необычными выводами.

Я в начале сессии: «Сразу съедаю все сладости, которые покупаю домой в любом количестве». Я в конце: «Значит я не удовлетворяю свои желания и моё подсознание отыгрывается через сладости. Надо удовлетворять хотелки, тогда перестану подъедать».

Я в начале следующей сессии: «У меня низкий уровень ownership». Я в конце: «Я не умею процессить и получать удовольствие от процесса. Только жду результат и мгновение удовлетворения от него». Учиться быть в моменте, радоваться процессу. Иногда 5–10 минут просто подумать о процессе, получить удовольствие.

Очень важно то, что ни один из этих выводов Кыял мне не сказала, она навела меня на них и я сам понял каждое. Почему я

делаю на этом много акцентов? **Знание, которое ты получил сам ценнее, важнее и эффективнее сказанного.**

ЛИМИТЫ

Есть прекрасное аниме, которое называется Ванпанчмен [\[4\]](#). До глубины души я люблю его и пересмотрел 3–4 раза.

В одной из серий главный герой рассказывает, как он стал таким. С его слов, он тренировался 3 года каждый Божий день, и получил подобную силу. Его тренировка состояла из:

- 10 километров пробежки
- 100 отжиманий
- 100 приседаний
- 100 сетапов пресса

Я в 2021 году даже повторял тренировку главного героя в течение 23 дней, но смысл тут в другом. Все персонажи в аниме удивляются как простые физические тренировки помогли Ванпанчмену достичь подобного?

В одном из сопутствующих аниме материалов упоминается некий «Лимитер» (Это предел, который устанавливается любому существу при рождении). Предел до которого он может вырасти с точки зрения силы, скорости и других физических показателей. Идея в том, что Ванпанчмен, кроме физических тренировок, обладает абсолютной силой воли. Он не использует слов вроде «Нельзя», «невозможно», «не получится». Каждый раз, когда один персонаж говорит о невозможности победить другого, герой искренне удивляется и спрашивает: «Почему?»

Есть даже пример. После 1.5 года тренировок Ванпанчмен начал лысеть и хотел посмотреть, есть ли у него залысина, но в доме было только 1 зеркало. В его взгляде на мир это никак не мешает и он пытался повернуться настолько быстро, чтобы увидеть свой затылок. Для этого надо повернуться со скоростью $\frac{3}{4}$ от скорости света. И это у него получилось спустя пару часов.

Идея в том, что он сломал свой лимитер, который был установлен природой, богом или кем-то ещё в их мире, поэтому он обладает неограниченной силой. Он сломал ограничитель.

Так зачем я рассказал концепцию из какого-то аниме? Затем, что у каждого из нас десять или более таких же лимитеров. Вот как они обычно выглядят:

- Нельзя выходцу из села стать руководителем.
- Ты кто, а она кто? Бедному пацану никто не даст жениться на обеспеченной красотке.
- Не прыгай выше головы, 500 баксов это твой потолок зарплаты.
- Родился в своей деревне и умру тут, о какой Европе, и жизни там, мне думать?
- Чего? Какой ещё Оксфорд? Вон в наше ПТУ поступи, дай Бог хоть туда примут.
- Актёр\блоггер\фрилансер\певец\танцор — это не профессия, иди на завод!
- Выбери что-то одно! То у тебя балет, то кулинария, теперь барабаны. Нельзя всё сразу уметь.
- В 25 лет не начинают учиться танцам, в детстве надо было идти.
- Да ну не похудеешь ты, у нас генетика такая, кость крупная.
- Какой тебе английский? Ты на русском то плохо разговариваешь.

Самая большая ирония лимитеров — 80% из них ставим Мы САМИ! Мы, блин, сами убиваем свои шансы заниматься тем, чем хочется. Недавно мы с друзьями играли в Dungeon and Dragons^[5]. Я как автор сценария добавил демона в игру, с которым надо было поговорить, в этой вселенной существует много языков — общий, эльфийский, демонический, подземный и так далее. Персонажи моих друзей знали 3 языка, я решил, что демон разговаривает на демоническом и одном из трёх языков, который знают мои игроки. Далее их диалог:

С: Так, нам надо поговорить с ним, кто-то знает язык демонов?

А: Неа

С: На эльфийском и подземном он точно не разговаривает..

И так далее.

Что ж, раз вы решили, что он не говорит на знакомых вам языках — окей. Но демон разговаривал на подземном. Ребята установили себе Лимитер.

В своей жизни я редко слышу лимиты, которые мне предлагают другие люди, я стараюсь тщательно создавать своё окружение, но периодически всё же пролетают подобные. Вот пара примеров из моей жизни:

— *«В рекрутинге только красивые девочки работают, у меня дядя заводом владеет — он очень подробно мне рассказал.»*

Я 4 года проработал в рекрутинге, зарабатывал больше 4000\$ в месяц, когда ушёл из работы в найме.

— *«Слушай, я КМС по художественной гимнастике и более 50 человек разных возрастов на шпагат посадила. Ну нельзя за 20 часов на шпагат сесть, если тебе больше 15 лет. Только если по полдня сидеть каждый день.»*

Я сел на шпагат за 20 часов, никогда в жизни на шпагате не сидел ранее.

— «Братан, ну ты шутишь? За 20 часов не учатся на гитаре играть. У меня музыкальное образование и семья вся на инструментах играет. Я гитаре учу людей полгода, чтобы они могли свободно играть простые аккорды».

Я свободно играю после 20 часов тренировок.

Каждый из этих лимитеров я мог бы «взять» себе и не сделать вышеперечисленное. Я выбрал отказаться от них и сделать то, что хотел. Обратите внимание на людей вокруг вас. Вы заметите корреляцию между тем, как часто они говорят о невозможности чего-то с тем насколько они мало успешны.

РЕЗЮМЕ

— Ментор — обучает тому, в чём сам разбирается лучше.

— Психолог разбирается с прошлым, чтобы помочь.

— **Коуч снимает блокеры, чтобы человек добился успехов в том, в чём хочет.**

— У каждого из нас есть лимитеры, которые устанавливаем мы сами, общество, родители или кто-то другой — ограничивая нас в том, чего бы мы могли достичь.

КАРТА КУЛЬТУРНЫХ РАЗЛИЧИЙ

Что за карта и зачем она нужна?

Эрин Мейер, спасибо тебе за те знания и великолепную форму подачи информации в книге «Карта культурных различий^{[\[1\]](#)}»!

В этой главе мы начнём говорить о, казалось бы, не особо важной теме (для этой книги), но в середине главы вы поймёте почему мы обсуждаем эту карту.

Первая причина в том, что мне хочется поделиться этой информацией. Когда я впервые читал книгу меня разрывало от слова «жиза». Для меня это явный маркер, что книга открывает грань, которую я ранее не знал. Так у меня происходит с каждой книгой, которая становится для меня супер ценной.

Так что же такое карта культурных различий? Я могу показать свою mind map в Miro например (рис. 5):



Рис. 5

Или вам больше понравится Google sheet (рис. 6)?

Вопросы	Тип				Middle			Тип
Объясни мне какой-то инструмент/термин	Низкоконтекстная коммуникация							Высококонтекстная коммуникация
Раскритикуйте какое-то из моих действий во время собеседования	Прямая критика							Непрямая критика
Как ты освоил последний навык? С чего началось, чем закончилось?	Сначала теория							Сначала практика
Можешь описать президента компании идеальной портрет на твой взгляд. Как он выглядит, какой кабинет, как общается?	Эгалитарное лидерство							Иерархическое лидерство
Опиши идеальную флору принятия решения. А если я не согласен?	Принятие решений на основе консенсуса							Принятие решения сверху вниз
Был ли высокий уровень доверия с предыдущим начальником? Ходили с ним тусить и т.п? Откачал бы с ним бизнес?	Доверие на основе решениях задач							Доверие на основе отношений
Что если я скажу, что ваш опыт работы неинтересный, плохой?	Несогласие в форме конфронтации							Несогласие через избегание конфронтации
Что ты планируешь через год? Через 5 лет?	Линейное планирование времени							Гибкое планирование времени

Рис. 6

Здесь даже вопросы прилагаются, по которым можно оценить склонность в ту или иную сторону. К сожалению, автор не предлагает системы оценки (а мы, как рекрутеры, обязаны были её спроектировать).

Карта культурных различий — это 8 метрик, по которым люди отличаются друг от друга.

Автор говорит, что это больше про разницу наций по отношению друг к другу, но здесь, я позволю себе с ней не согласиться. Хотя это и не отменяет моего уважения к ней, её знаниям и структурированию этих знаний для меня, как читателя.

Важно предупредить вас — отнести себя или кого-то по этой карте к белому или чёрному — неправильный вывод. Это шкала и градация. Я могу быть низкоконтекстным в сравнении с женой, но высококонтекстным в сравнении с отцом. Поэтому в рисунке из google sheets [\[2\]](#) видны квадратики, которые и характеризуют, где человек стоит на этой шкале.

— **Коммуникация:**

— **Низкоконтекстную коммуникацию** иллюстрирует человек, который говорит коротко, с чёткими пунктами и структурой. Выражая словами большую часть или все мысли, которые он обдумывает. Помните длинные описания природы у Толстого или его коллег в русской литературе? Если вас раздражали длинные страницы описания погоды или улицы, вероятно вы более склонны к низкоконтекстной коммуникации.

— **Высококонтекстная** выглядит прямо противоположно. Сами слова значат мало, важны интонации, подтекст, намёки и так далее. Мне сразу хочется отметить, что женщины в разы более высококонтекстны, чем мужчины. Распознавать скрытые смыслы — дар, навык, проклятие, это как посмотреть.

Возможно вы заметили к этому моменту краткость и «сухость» моей книги. Я называю это «без воды», кто-то назовёт это «сухо, как будто учебник читать». Это и есть разница низкоконтекстности и высококонтекстности.

— **Критика:**

— **Прямая** выглядит как «Я скажу тебе в лоб, что ты выглядишь ужасно».

— **Непрямая** будет мягкой и намекающей на проблему. «Прекрасно выглядишь, кажется спал меньше обычного?»

Важно, что человек будет лучше воспринимать свой тип критики в отношении себя, а не только использовать к другим.

— **Убеждение и Обучение, что в начале?**

— **Сначала теория.** Российские ВУЗы будут прекрасным примером описания данной модели поведения. 2-3-4 года читать учебники, изучать теорию программирования, принципы ООП^[3] и прочее. И, если повезёт, нужно будет для диплома написать простенькую программу. Некоторое стремление познать всю теорию, чтобы не ошибиться, прежде чем сесть за практику.

— **Сначала практика.** Папа бросил в воду с мостика. А когда я уже в воде, начинает говорить мне барахтаться ногами, руками махать. Об этой части карты мы поговорим чуть ниже.

На мой взгляд, автор (или переводчик) допускает некоторую концептуальную ошибку в книге. Она называет пункт Убеждение, но в примерах описывает как это выражается в Обучении. Так что я позволю себе назвать пункт здесь Убеждение и Обучение, для полноты понимания.

— **Лидерство:**

— **Эгалитарное.** Видели эти фото президентов, которые на велосипеде едут на работу? Или вам по вкусу Киану Ривз^[4], который обедает бургером в парке? Это примеры именно такого подхода. Эгалитарный лидер говорит — я простой парень, такой же как все окружающие. Неважно, президент я, депутат или менеджер в кафе.

— **Иерархическое** же прямо противоположно. Чем «выше» лидер, тем более явно он это иллюстрирует. Отдельные кабинеты, эскорт автомобилей, сильно отличающаяся одежда, номера, гаджеты. Всё должно сигнализировать о статусе.

— **Принятие решений:**

— **На основе консенсуса.** Групповые решения принимаются только тогда, когда КАЖДЫЙ член группы согласен с ним, внёс свои правки, обсудил страхи. Право Вето, когда один человек из сотни может отклонить идею с которой согласны девяносто девять его коллег — ярчайший пример ориентации на консенсус.

— **Сверху вниз.** Решения принимает кто-то более «умный, профессиональный, высокостоящий». Важно, что слова в кавычках не просто так, потому как часто это не так. Президент страны с такой культурой, будучи не специалистом в экономике может принимать экономические решения вместо министра экономики, потому что стоит выше.

Казалось бы этот пункт прямое продолжение пункта про типы лидерства и даже синоним его, но нет. В действительности они могут идти и часто идут вместе, но не всегда. Американская культура довольно эгалитарна, но ей же присущи решения сверху вниз, тогда как немецкая иерархична с ориентацией на консенсус.

— **Доверие:**

— **На основе решаемых задач** выглядит как сухая оценка опыта, компетенций человека. Не важно, знаю я его как человека, нравится он мне или нет. Иногда это выражается даже в отказе «заводить отношения» с коллегами\партнёрами. «Мы работаем вместе, зачем мне идти с ним в бар?»

— **На основе отношений** описывается лишь одним словом «кумовство». Конечно слово имеет явный негативный окрас, но это не обязательно плохо. Доверие на основе отношений характеризуется тем, что человек будет доверять знакомому, своему или своих знакомых — гораздо больше, чем незнакомому человеку. Сарафанное радио родилось именно из людей с таким принципом. [LinkedIn\[5\]](#) позволяет вам видеть и добавлять людей только из тех, с кем у вас уже есть общие знакомые, один вуз или компания. Мамин друг всегда будет лучшим парикмахером, чем сертифицированный с 20 летним опытом.

— **Несогласие:**

— **Через конфронтацию.** Что вы делаете, когда не согласны с боссом или учителем во время урока\совещания? Сразу скажете что идея — мусор? Или отложите, обсудите лично, спросите у коллег и т.п? Я предпочту сказать сразу, что план не сработает и обосновать почему я так решил.

— **Избегание конфронтации.** Приверженцы этой модели поведения не хотят или боятся подорвать авторитет человека явным несогласием. Они предпочитают отложить комментарий или озвучат его лично, без свидетелей. Известный стереотип про японцев гласит, что в культуре Японии считается грубостью поставить человека в неловкое положение репликой или вопросом.

— **Планирование времени:**

— **Линейное.** Всем известен стереотип о скандинавских странах, где поход на пиво и футбол к соседу планируется на три месяца вперёд. А уж запись в госорганы или, только представьте, в тюрьму — за полгода. Линейное время — это чёткое и задолговременное планирование даже простых бытовых вещей. И чёткое следование заданному таймингу. Опоздания — смертный грех.

— **Гибкое.** В свою очередь характеризуется лишь одной фразой «Буду в двенадцать +- час». У людей вырабатывается склонность к гибкому времени из-за непредсказуемости в жизни, стране, ситуации. Поэтому планирование неуместно, так как планы будут срываться постоянно. Опоздания не считаются чем-то зазорным. Как говорят на математике: «Буду в 7 (+-час в уме).

Чтобы проиллюстрировать планирование времени, достаточно представить две страны, которые образовались в 1700 году. Первая существует +- в тех же границах и внутреннем строе до 2022. Вторая же прошла долгий путь, сначала была частью Османской империи, потом Российской, далее вошла в СССР, а после стала частью СНГ. За 300 лет в первой стране родились и умерли поколения людей, которые видели внутри страны практически

абсолютную стабильность, чтобы не происходило в мире. Тогда как вторые только гимн меняли раз 5, флаг 10, соседей 15 раз за эти 300 лет.

Вот что говорит одна прекрасная леди о планировании времени на примере двух стран:

Как любая уважающая себя женщина, я люблю всякие бьюти-процедуры, которые поднимают мне настроение и рисуют улыбку на лице, показывая какая я красивая. Живя в России, раз в пару месяцев я ходила красить или подкрашивать волосы. Каждый раз, когда приходила к мастеру в назначенное время, он уже ждал меня, инструменты все были припасены и мы спокойно приступали к процедуре.

После переезда в Киргизию, нашла здесь крутого мастера, занимающегося процедурами для волос. Записалась, пришла к оговоренному времени и администратор говорит, что мастер чуть задерживается. Не страшно, думаю, но пишу мастеру и спрашиваю сколько ждать. В итоге прождала его 40 минут. Была жутко недовольна и надеялась, что это единичный случай. Как бы не так. Планирование времени оказалось настолько гибким, что непонятно, опоздает мастер сегодня на 1 час или на 2?

После знакомства с особенностями этой культурной карты можно подумать: «Ну так я сейчас начну говорить низкоконтекстно и непрямую критику — она же всем подойдёт. Высококонтекстные поймут низкоконтекстность, те кто прямую критику любят — тоже поймут непрямую». Да, поймут. Но только в одной ситуации — когда вы расскажете им о разнице этой культуры. А потом ещё 5 раз напомните.

Но и это не решит всех проблем. Есть известная методология высказывания критики «Бутерброд» — Сначала скажите комплимент,

потом критику и снова комплимент. Казалось бы подойдёт даже тем, кто в лоб воспринимает критику, так? Хуже точно не будет, верно?

Будет. Я давно старался использовать её, но когда меня критиковали через бутерброд я всегда с раздражением ждал, когда же наконец кончится эта фальшивая похвала и начнётся критика. Когда читал о прямой и не прямой критике сразу подумал, что наверное я такой неправильный, что именно так реагирую, настроен на негатив и тому подобное. Решил спросить пару знакомых об этом – такая же реакция. Люди с прямой критикой ждут, когда фальш закончится и начнётся критика. Их раздражает фальшивая похвала.

Ну и последним камнем в могиле идеи, что всем подойдёт некий универсальный набор коммуникативных приёмов, стала хорошая фраза, сказанная прекрасным актёром в отличном сериале (пока сериал не скатился): *«Всё, что до слова „но“ – лошадиное дерьмо»*. ©Глава Дома Старков, Хранитель Севера и Лорд Винтерфелла – Эддард Старк[6].

МОДЕЛЬ КОЛБА

ЧТО ЗА МОДЕЛЬ?

Модель или Цикл Колба – это методология обучения взрослых, которая выделяет 4 этапа:

- Конкретный опыт
- Мыслительные наблюдения
- Абстрактная концептуализация
- Активное экспериментирование

Если попытаться перевести с научного на русский, то пример урока по модели Колба выглядит так:

1. Мотивация и объявление новой темы — 10% времени от общей длительности урока;
2. Закрепление (повторение) пройденного — 20% времени от общей длительности урока;
3. Изучение нового материала — 50% времени от общей длительности урока;
4. Оценивание — 10% времени от общей длительности урока;
5. Подведение итогов урока (дебрифинг, рефлексия) — 10% времени от общей длительности урока.

Возможно в примере вы узнали свои уроки по танцам, занятия спортом или уроки по английскому. И это действительно очень распространённый шаблон обучения, но в 90% случаев занятий у взрослых.

В народе Моделью Колба упрощённо называют ситуацию, когда человек сначала ищет что-то, что хочет иметь\делать, а только потом ищет путь по которому туда можно дойти.

ПРИМЕРЫ

— Я хочу Porsche и прихожу в салон, выбирая подходящий. Мне говорят, что он стоит 50 тысяч долларов- у меня их нет. Согласно Модели Колба я должен в этом моменте начать думать, как мне получить Порш: кредит, заработать, украсть и так далее.

— Я хочу побить обидчика, который сказал, что я глупый. Я иду, дерусь с ним и проигрываю. Начинаю думать почему — понимаю, что не хватает навыков рукопашного боя; учусь им, иду снова драться — побеждаю.

— Каждый день вижу красивую девушку в кафе и месяцами планирую как к ней подойти, фразы продумываю, одежду, узнаю её интересы в соц. сетях. Или я подхожу к ней в ту же минуту, как

увидел? Она меня отшивает, иду учиться знакомиться с девушками. Подхожу к ней снова. Побеждаю. Второе именно Модель Колба.

В трёх примерах я мог бы «точить меч» до идеальной остроты: копить деньги, не зная точной цены Porsche, учиться драться в течение десяти лет, не зная насколько силен мой соперник, пытаться предугадать наш разговор и поведение девушки. Год, два, двадцать.. Не знаю.

А мог попробовать и сделать. Сколько раз машину бы купили за время, пока я зарабатывал на неё или она бы уже устарела? Сколько раз девушка вступит в отношения или выйдет замуж, пока я наберусь информации и навыков для знакомства?

Безусловно и у приверженцев стиля обучения «сначала теория» есть свои плюсы. Но мы живём в эру переизбытка информации. И часто сталкиваемся с тем, что не видим конца и края, где же ответ на наш вопрос. Сотни сайтов дают сотни вариантов ответа. И сегодня, Модель Колба или «сначала практика», применимы и уместны как никогда. Я говорю это, как человек, который большую часть прожил в паттерне «сначала теория». Я смотрел на девушку и не подходил (не на одну конкретную, а в целом).

Какая у вас предпочтительная сторона — теория или практика? Попробуйте понять. Остаться ли в ней? Решать вам.

РЕЗЮМЕ

— Мы все имеем разное место на шкале карты различий, состоящей из 8 пунктов:

- Убеждение и обучение
- Коммуникация
- Критика

- Лидерство
- Принятие решений
- Доверие
- Несогласие
- Планирование времени

И чтобы найти подход к человеку с другой стороны шкалы – надо понимать эти различия, где он находится и как с ним нужно общаться.

- Шкала «убеждение и обучение» имеет две грани через «теорию» и «практику».

- Один из наиболее явных примеров обучения через практику – Модель Колба.

- Согласно Модели Колба сначала нужно попробовать сделать\получить желаемое, а когда не получилось, разобраться почему.

ТИПЫ МОТИВАЦИИ ИЛИ НЕ ТОЛЬКО МОТИВАЦИИ?

ЧТО ТАКОЕ ТИПЫ МОТИВАЦИИ?

Типы мотивации — это методология, которая объясняет какие ключевые мотиваторы сподвигают человека делать или не делать что-либо.

Сразу дополню, что тип мотивации — не только про мотивацию, он также про то, как человек делает одно или другое. Позже мы поговорим об этом. Но для начала, спасибо Ольге Паратновой^[1]. Я узнал и получил первичные знания об этой методологии от одного человека, который учился у неё.

Итак, какие типы мотивации мы имеем:

— *Бюджетник — не путать с госслужащими, но корни типа мотивации именно в государственной службе. Бюджетникам очень важно окружение, быть похожими на всех. Не выделяться. Тип характеризуется несколькими важными категориями:*

— Есть работа, а есть жизнь. И это два абсолютно разных занятия. Даже скорее противоположных. «В воскресенье было настроение — поработал» — такую фразу вы никогда не услышите от бюджетника.

— Завышенный уровень доверия авторитетам, официальности и т. п.

— Им присуще такое слово как «**вынужденность**» — чаще всего перемены происходят тогда, когда бюджетник вынужден.

— *Статусник. Тип Мотивации (ТМ) характеризуется сумасшедшей любовью и важностью статуса: статусные машины, гаджеты, шмотки — делают именно для них. Именно их вы видите в соц. сетях, хвастающимися новым айфоном или в очереди за тот же айфон в первый день выхода. Но не делайте поспешный вывод, что статусник=плохо. Это не так. В мире достаточно статусников, которые изменили его к лучшему или заработали миллиарды. У статусников в речи обилие «воды», очень много слов, эпитетов, отходов от вопроса\темы обсуждения и т. п. Ну и они обожают истории, даже там, где они совершенно неуместны, например, в резюме.*

Тип характеризуется несколькими важными категориями:

— Статусные шмотки, гаджеты, авто и подчёркивание их **статуса**.
— Частое перекладывание вины на кого-то, чтобы не очернить свой статус.

— Самые яркие ребята в коллективе. Их сразу видно, вокруг них толпа.

— Очень много шуточных и не очень комментариев насколько я крутой или круче\умнее\сильнее, чем другие.

— *Романтик. Мои любимые. Эти ребята характеризуются термином «романтизм». Ветер в голове, сегодня одно, завтра другое — это всё про них. Очень много интересов, быстро бросают одно, начинают другое. Супер быстро обучаются. Вчера собирались замуж, завтра «неожиданно» уехали в Новую Зеландию. Их несложно узнать по обилию слова «**нравится**» в речи.*

— Супер много хобби или списков желаний

— Быстро бросают всё, что перестало нравится

— Гринпис, волонтерство, желание изменить мир, зелёная энергетика, сумасшедшая любовь к животным — всё это, в первую очередь, про них.

— Часто одеваются в очень странную одежду, но выглядят в ней великолепно.

— *Результатник. Те из нас, кто немного копаются в системах оценки людей, психологии, возможно слышали систему оценки «результатник или процессник», но это совсем не то. Результатник в ТМ мыслит и говорит в основном цифрами. Любит достижения за сам факт достижения. Очень краток в разговоре, без воды.*

— Говорят через краткие последовательные **факты и цифры**. «Игорь, 28 лет. Учился в ИвГУ».

— Любят чек листы, таск трекары, заметки.

— Драйвит сложность, что-то, что никто не делал ранее.

— *Денежник. Последний гость нашей вечеринки. Любит только деньги. Ради денег готов сделать что угодно. Практически без исключений. Котёнка зарезать за 1000 баксов? Да без проблем. «Деньги не пахнут».*

— Очень часто говорят про деньги. Спрашивают кто сколько зарабатывает и т. п.

— Чаще всего довольно много зарабатывают.

— Постоянно работают, даже если учатся или заняты чем-то другим, всё равно ищут возможность заработать, подработать.

Важно! В этой главе я очень поверхностно рассказываю про типы мотивации. На самом деле информации о них у меня гораздо больше, примеров поведения и особенностей также огромное количество. Моя задача рассказать вкратце и показать, как это применить для обучения.

По итогу этого описания вы сделали вывод, что вы романтик, результатник или денежник, верно? Большинство людей делают именно так и ошибаются. Если вы выбрали первую пару бюджетник\статусник. Шанс, что вы правы 70%. Молодцы.

Вот небольшая статистика, которую я получил за несколько лет работы в очень разных сферах и общения с людьми.

СООТНОШЕНИЕ ЛЮДЕЙ В ТИПАХ МОТИВАЦИИ

Бюджетник 35%

Статусник 35%

Романтик 20%

Денежник 6%

Результатник 4%

Большинство людей в первых двух группах — бюджетники и статусники. Абсолютное меньшинство это результатники и денежники. Романтики где-то посередине. Чаще всего они моложе 30 лет.

ПРИМЕРЫ, КАК ВЫГЛЯДЯТ ЛЮДИ РАЗНЫХ ТМ. ЛЮБЛЮ ПРИМЕРЫ, ДАВАЙТЕ ОБСУДИМ ИХ.

Только сначала запомните важное, ТМ — это не то, ЧТО делает человек, а ПОЧЕМУ он делает что-то.

Игорь: «Я взобрался на Эверест!!!»

Интервьюер: «Игорь, это круто. Расскажите, зачем вам это, почему решили?»

Игорь Бюджетник: «Среди моих друзей все взбирались, я решил тоже сделать это»

Игорь Романтик: «Мне очень нравится. Я как месяц назад попробовал альпинизм, так разгорелся этой идеей»

Игорь Статусник: «Только 10 человек в мире смогли. Теперь я среди них»

Игорь Результатник: «Никто ещё не взбирался, я поставил цель и покорил гору»

Игорь Денежник: «Вы видели вознаграждение за подъём сюда?»

Ещё примеры:

— **Моника из сериала Друзья.** Очень важно подмечать ценности человека и причины, почему он что-то делает. Моника:

— Я очень хочу замуж. Мне срочно надо. У нас будут дети, у всех уже есть!

— Почему я похудела? Мне пришлось, меня все гнобили, я была **вынуждена** это сделать.

— Серия, где она напилась и переспала с Чендлером. Бюджетникам часто необходим алкоголь, чтобы выйти за рамки «принятого» в обществе.

— **Рейчел из тех же Друзей:**

— «Я БУДУ РАБОТАТЬ У РАЛЬФА ЛОРЕНА!» Это как статусно то!

— Даже не конкретный момент, но 100500 тысяч раз, когда она не признавала вину и сваливала на кого угодно, но не себя. Как её бесит, когда кто-то намекает, что она виновата!

— В первых же сериях количество раз, когда она упоминает слово «Позор» говоря о своей свадьбе. Позор — это что? Позор — это подрыв статуса.

— Давайте в реальную жизнь за примерами. **Есть в России президент.** Когда его спрашивают: «Вы убийца?» он отвечает на совершенно другой вопрос: «Меня часто об этом спрашивают и „а что такое убийство вообще“? Что президент Америки скажет об этом?». Это вода, которая в его речи превалирует на 90%. Так выглядит речь президента-статусника.

— У него всегда виноваты другие. Запад, США, враги народа. Никогда не виноват он.

— В речи превалируют красивые и громкие слова и эпитеты. Речи очень длинные и не содержательные.

— Его замки, машины, шмотки показушно дорогие, выделяющие его среди других. Золотой ёршик, Господи, прости.

— Надоело мне в Евразии. Давайте в Америку. **Как на счёт Стивена Кинга?**

— Я посмотрел интервью с ним и из пяти советов, что он дал два были: Люби то, что делаешь и люби процесс. Правда слово love на русский ещё переводится как «нравится». Именно слово «**нравится**» в русском превалирует у романтиков.

— «Я бы делал это (писал книги), даже если бы мне не платили.» И действительно он так делал. Известно, что Кинг писал книги со школы и долго не зарабатывал на этом.

— В речи нет «воды», но цифр и конкретики тоже немного. Он не продолжает династию родителей, они у него не писали книги. При определении ТМ важно смотреть не только на то, что есть в словах и действиях человека, но и то, чего нет. У него нет цифр, статусности, вынужденности и преемственности, любви к деньгам. Зато есть интерес, любовь, ему нравится. Делаем вывод, что Кинг романтик.

А теперь давайте разберём некоторые тонкости процесса определения ТМ.

22 летняя девушка на собеседовании, отвечая на вопрос: «Расскажи о себе», говорит: «Я почти каждые выходные бываю в церкви, помогаю животным, выступаю с творческими номерами в детском приюте».

Кто она? Романтик, что скажете? Что-то не так? Вроде всё по методичке. Животные, волонтерство, разве нет?

Нет. То как быстро она рассказала именно о волонтерстве и помощи, с каким упоением она говорила. Она рассказывала о себе на собеседовании. В этой ситуации обычно говорят про опыт, возраст и т. п. А тут сходу волонтерство. В её случае ей важно получить социальное одобрение от этих действий — ну или одним словом, статус. Поэтому делаем вывод, что она статусница. Плохо ли это? Совершенно нет, она умница. Но мы то определяем тип мотивации.

Иной пример из знакомства с коллегой.

Я: «Расскажи о себе».

Он: «Для меня главное бабки на работе, чем больше платят тем лучше»

ДЕНЕЖНИК! Очевидно, так?

Я: «О, это правильно, а что хочешь делать с бабками?»

Он: «Сейчас коплю на гелик, вообще планирую переехать в Москва сити»

Да чёрт, снова мимо. Гелик в России — супер статусная тачка. Москва сити — супер статусное место. Статусник.

Я определял их тип в этих ситуациях не только по этому вопросу, конечно, там были длинные диалоги, но вам я показываю кратко.

КАК ОНИ МОГУТ БЫТЬ МНЕ ПОЛЕЗНЫ?

Это всё очень интересно, но к чему мне эта информация? И это будет правильный вопрос. Я не стал бы писать в своей книге информацию «для общего развития». У всего этого есть цель.

Каждый из типов мотивации раб чего-то.

Бюджетник раб привычек и окружения.

Статусник раб статуса, общественного мнения.

Романтик раб интересов и желаний.

Денежник раб денег.

Результатник раб достижений.

Ответьте на вопрос. Быть рабом чего-то — это слабость или сила?

Представьте, что я крокодил, который плывёт по течению — бюджетник. Куда течёт река, туда я и приплыву. А приплыть я хочу в Италию, например. Чтобы приплыть в Италию мне достаточно будет сменить реку на ту, которая кончается в Риме.

Быть результатником круто, не так ли? Вы уверены? А что если то, что вы делаете не даёт быстрых и видимых результатов? Вот вы решили похудеть. Худели со 100 кг до 90 кг, а потом раз... и плато на месяц (период, когда вес не двигается, независимо от вложенных сил). Потеряв всю мотивацию за этот период вы бросите диету с шансом в 90%. А что бы здесь сделал статусник? Статусникам стыдно сдаваться публично. Им было бы стыдно сливаться с процесса, особенно если тренируются\худеют, соревнуясь с друзьями.

Быть рабом особенностей своего ТМ — это возможность использовать эти особенности.

Вот пара советов, как себе помочь, если данный тип — это вы:

Бюджетнику:

- Расписать календарь или распорядок дня и следовать ему.
- Ставить себя в ситуации, где нельзя не выполнить задуманное.

Отдать другу 1000 баксов и пусть вернёт, только если на весах стало на 10 кг меньше.

— Использовать «социальное обещание». Писать в соцсети, что сегодня пробежите 10 км.

— Обязательно почитайте и всеми силами старайтесь превратить нужное вам действие в привычку.

Быть аккуратным с:

— Не терять важные привычки. 2—3 пропуска действия начинают ломать привычку.

— Со своим окружением. Если всё ваше окружение зарабатывает 500 баксов, то 1000\$ вы никогда не заработаете с таким

окружением.

Статуснику:

— Найдите себе «кумира» в том, что вы хотите освоить или получить. Писать книги — Кинг, быть богатым — Трамп. Программирование — кто угодно из крутых программистов. И постоянно следите за ним. Слушайте подкасты, читайте его соцсети.

— Ищите похвалы своим действиям. Учитесь танцевать? Пишите, постите в соцсети. Энергия людей, которые будут присылать огоньки на ваши сторис, поможет вам.

Быть аккуратным с:

— Критикой. Старайтесь не перекладывать вину на кого-то или что-то. Это будет очень тяжело, но очень важно. Как идея — записывайте критику и смотрите на неё спустя несколько дней, без эмоций.

— Не покупайтесь на громкие имена: «Этот курс связан с Биллом Гейтсом — покупаю!» Не надо так. Этим могут пользоваться, чтобы вас облапошить. Не любые шмотки «прямоком из Америки» хорошие.

Романтику:

— Всеми силами сохраняйте интерес к тому, что делаете. Будьте внимательны с правилом Златовласки из одноимённой главы. Для вас это невероятно важно.

— «КОРМИТЕ» романтика. Если вы мало делаете того, что вам нравится, то постоянные депрессии станут вашим постоянным спутником.

Результатнику:

— Ставь чёткие дедлайны для себя.

— Помни, что процесс — самая сложная часть для тебя. Разбивай большую задачу на маленькие и довольствуйся выполнением каждой части.

— Используй таск трекары такие как ru.yougile.com

Быть аккуратным с:

— Если пропал интерес — значит не было результатов. Придумывай простые задачи с явным результатом. Учишься программированию уже неделю и ничего? Напиши прогу на 10 строк кода, которая будет делать что-то простое и полезное.

— Прежде чем начинать что-то, продумай что будет подогревать твой интерес в процессе, а не только в самом конце.

Денежнику:

— При начале каждого хобби\действия пробуй понять какую прибыль тебе это принесёт и держи в уме эту прибыль. Или даже плати самому себе.

— Старайся мыслить на дистанцию. 100 тысяч рублей через три месяца больше, чем 10 тысяч рублей через каждый месяц.

КТО Я?

Задай себе несколько вопросов:

— Расскажи о себе незнакомому человеку.

— Какое твоё самое важное достижение в жизни?

Ответь на них, запиши голосовое в любой социальной сети. Постарайся даже углубиться, используй уточняющие вопросы. А почему именно так, а вот так?

Потом анализируй. Примеры:

Ключевые достижения **бюджетников** чаще всего:

— Водительские права

— Высшее образование

— Семья

— Дети

Результатник:

Разница в чём-то. Было вот такое «до», стало вот такое «после». Был вес 100 кг, стал 80. Жил в квартире за 20000\$, теперь

за 2000000000\$.

Статусник:

- Принадлежность к какой-то крутой, редкой, уникальной группе.
- Я вхожу в топ 100 sales менеджеров России.
- Я лучший рекрутер в Сбербанке.
- Я живу в центре Москвы!

Романтик:

Тут будут очень странные ответы. Типировать их почти невозможно.

Денежник:

Будет что-то про деньги и зп. Будут именно цифры, а не «много», «мало».

Рассказ о себе несколько сложнее интерпретировать, но попробуем:

- Результатник расскажет как будто резюмирует резюме. «Игорь, 28 лет. Первое место работы\учёбы тут. Второе тут, третье тут. Добился результатов таких-то и тут-то». Будет обилие цифр.
- Статусник будет говорить очень долго. Будет история жизни, куча историй с работы, показывающих какой он классный и уникальный. Почти никаких цифр. Куча прилагательных.
- Романтик много расскажет о себе, интересах, что нравится. Глазки будут гореть.
- Денежник расскажет сухо, сдержанно. Много цифр, но цифр в деньгах. Не проценты и даты, а тут 2 миллиона, хочу 3, начал с зп в 30000 рублей и т. п.
- Бюджетник расскажет про школу, образование, где работал. Расскажет с трудом, им тяжело даётся рассказ о себе.

РЕЗЮМЕ

Хотел рассказать немного. Вышло на десяток страниц, а ощущение, что большую часть не сказал — не покидает. Попробуем что-то резюмировать.

- Каждый человек имеет определённый тип мотивации. Это знание даст вам сумасшедшую власть и возможности.

- Существует 5 основных ТМ — бюджетник, статусник, романтик, результатник и денежник.

- Почти все люди статусники и бюджетники, некоторое количество романтиков и сумасшедше мало результатников с денежниками.

- ТМ показывает ПОЧЕМУ человек что-то делает, а не что и какого качества.

- Хвалите статусников, внимательно слушайте романтиков об их интересах и жизни, старайтесь не выделять бюджетников из толпы, платите и говорите о деньгах с денежниками, отмечайте результаты и достижения результатника.

- Определив кто вы есть, без напыщенных дорисовываний до желаемого, а честно, вы получите возможность мотивировать себя на что угодно.

СИСТЕМНОСТЬ

Я очень системный человек. Но что значит системность для меня? **Системность – это желание, навык, дар видеть системы, создавать системы, упорядочивать всю поступающую информацию.** Даже эта книга была начата, потому что я хотел СИСТЕМАТИЗИРОВАТЬ все методологии, которыми пользуюсь в жизни.

Есть проходной фильм со Скарлетт Йоханссон «Люси». Персонаж глупой девушки случайно съедает таблетки на «разблокировку» мозга и начинает мыслить как Бог. И в фильме есть сцена, где она объясняет учёному Морган Фриман, что $1+1=2$, но это бред. С её слов, эту систему подсчёта придумали мы, чтобы упростить мир. И, я считаю, она очень даже права. Мы придумали все системы, которые есть сейчас:

- Дни недели
- Месяцы
- Цифры
- Алфавит
- Размеры одежды
- Модели телефонов

Всё это примеры систем, которые сделали мы. Я не согласен только с её снисходительным тоном, мол мы глупые, раз пытаемся упростить. Вот тут она ошибается. Попытка упростить, особенно на момент обучения, имеет огромное значение. После того, как ты

что-то освоил, вполне можно отказаться от упрощения и систем. Но в начале они дают сумасшедшее ускорение.

Ниже вы видите мою систематизацию навыка игры на гитаре (рис. 7).

Вопросы	Beginner (1 балл)	Rising star (2 балла)	Main и выше (3 балла)	Ответы	Итого
Чёткость постановки аккордов	Ставит только простые аккорды, иногда они не звучат	Чётко выставляет все простые аккорды. Звучат все хорошо	Идеально проставляет аккорды, не бывает такого, чтобы аккорд криво звучал	1,5	7,3
Постановка левой руки на гитаре	Держит всей кистью гитару	Упирается только большим пальцем почти всегда. Не задевает кистью первую струну	Может держать в любой форме и это не мешает исполнению	1,4	Beginner: до 5 RS: 6-9 Main: 10 и выше
Бой	Только супер простые 4 удара вниз, три и заглушка	Более сложные варианты боя, может совмещать перестановку аккордов и продолжай играть бой	Любые варианты боя, может менять для окраски песни в процессе	1,5	
Скорость перестановки аккордов	Успекает только при простых примерах - 1 аккорд на 8 счетов	Может переставлять в середине боя или строки	Мгновенно переставляет аккорды, неосознанно готовится к перестановке, когда доигрывает предыдущий	1,4	
Вокал с игрой	Может идти только в аналогичном темпе вокала и гитары	Пробует разделять. Часто ошибается	Полностью отдельно поёт и играет. Спокойно поддерживает вокальный	1,5	

			ритм на сложных гитарных партиях		
--	--	--	---	--	--

Рис. 7

Что происходит в таблице? Я выделяю 5 поднавыков игры на гитаре. Далее яставляю уровень (Beginner, Rising star, Main) которого, на данном этапе, я могу достигнуть. Прописываю что и как нужно уметь, чтобы соответствовать этому уровню. А дальше тренирую. Каждый в отдельности. У меня есть прекрасный пример из жизни:

Занимаюсь я балетом и мы учимся делать последовательные повороты – шене. Я немного умел делать их до занятий балетом. Леди, что занимались со мной в балетной группе скорее нет. Я был четвёртым по порядку, до меня три дамы уже попробовали покрутиться и получилось очень плохо (как чаще всего и бывает в первый раз). Я подумал, что сейчас сделаю лучше, но всё равно будут ошибки, я всё же учился делать не в балетной школе и умею крутиться весьма поверхностно. Мой преподаватель, посмотрев как я выполнил повороты, залила меня вчетверо большим количеством критики, чем всех предыдущих балерин, может даже вместе взятых. Руки не так, шея не там, ноги кривые, точку не держим и прочее. Я не обиделся, у меня спокойное отношение к критике и вернулся на исходную. В следующей попытке я попробовал исправить положение рук согласно её рекомендациям. У меня явно получилось, но что было дальше? Правильно. Ровно столько же критики, вместо указания на успехи с руками. Критика была ещё и с упрёками: «Я же сказала про шею, точку и т.п». Я слегка не сдержался и развернувшись сказал: «Вы хотите, чтобы я исправил миллион ваших замечаний

за один подход? Дайте мне спокойно разобраться с одним, потом с другим, потом с третьим. По очереди».

В этом примере можно увидеть «преподавание через крик и упрёки», у неё нет научно\практического подхода, который мы разбирали в главе про 20 часов.

Вывод: исправляйте проблемы последовательно. Не получается бой на гитаре? Тренируйте только его, забудьте про пение и качество постановки аккордов. Не получается чётко выставить аккорды? Не надо использовать бой. Работайте с чёткостью аккордов.

Вернёмся на секунду к таблице. В пятом столбце стоит текущий балл в этой категории. А в шестом столбце прописано с каким баллом мой уровень растёт до следующего. Формула считает общий бал, согласно каждой категории.

На выходе, вместо субъективной оценки после каждого занятия: «Ну вроде я пою лучше», я получаю оцифрованный балл, который гораздо нагляднее показывает мне результаты. Если вдруг ты решишь обучать кого-то, тебе гораздо легче будет ему объяснить из чего состоит навык, что надо тренировать, какие знания или навыки из смежных сфер ему/ей будут полезны.

НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ И МАГИЯ УТРА

Как я учился по утрам и не заметил

Передаю благодарность Хэлу Элроду[\[1\]](#) за те знания, которыми он поделился в своей книге и изменил жизни многих людей, в том числе мою.

Я попробовал «Магию утра» в течение пары месяцев, как только прочёл. Мне понравилась концепция, но критически мою жизнь она не поменяла. Но в процессе написания этой книги я понял забавный факт. Почти все навыки, что я приобрёл сам и описываю здесь, я приобретал по утрам или в течение дня, но никак не вечером!

Если честно, это открытие даже для меня стало шоком. Я не заметил эту систему в своей жизни. Вот как было:

- Гитара — я занимался по 10 минут каждые пару часов с 9 утра.
- Растяжкой и шпагатом я занимался ежедневно с 9 до 10 утра
- Программирование тренировал до часу дня, то в 10, то в 11, то в 12.
- Illusion чаще всего танцевал в 12 дня, когда был обед на удалёнке.

Где-то полтора года назад я почерпнул, кажется в тик-токе, мысль: «Вы никогда не научитесь новому в то время, когда вы истощены — после работы. Учитесь до неё.» И я начал заниматься обучением по утрам. Но то, что я занимался по утрам и до того, как увидел тот злополучный видос, вводит меня в шок..

В зал, на занятия по танцам и прочему мы часто ходим после работы. Занятия обычно в 18,19,20 и так далее. Но важно не путать занятия где-то и self-education. Первое ты оплачиваешь, там люди, привычка — в общем есть много мотиваторов, не дающие пропустить. Но когда ты учишься сам, искушение бросить гораздо выше. Особенно, когда ты устал — вечером.

КАК Я ПРОПАГАНДИРОВАЛ НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ДО ТОГО, КАК ЭТО СТАЛО МЕЙНСТРИМОМ

Скажу спасибо Даррену Харди [\[2\]](#) за книгу «Накопительный эффект»

Кстати, тем, кто будет читать книгу — попробуйте определить тип мотивации автора.

- Дьявол кроется в деталях
- Копейка рубль бережёт

Какие ещё поговорки и афоризмы знаете вы, которые показывают, что из мелочей складывается победа?

Может уместна будет цитата из Форсажа? *«Не важно на мило или всего на капот ты впереди. Ты всё равно победил».*

Я люблю играть в Доту. В этой игре большое значение имеет сколько денег ты зарабатываешь или фармишь, как говорят на сленге геймеров.

В среднем игра длится 35 минут. Представим двух противников, один фармит 800 золота в минуту, а другой 801 золота.

$$800 \cdot 40 = 32000$$

$$801 \cdot 40 = 32040$$

40 золота. Небольшая разница, правда? Если стоят два одинаковых героя и сражаются, то победит тот, у кого хотя бы на копейку больше.

А теперь давайте добавим чуть-чуть больше

800 и 850

$$850 \cdot 40 = 34000$$

Разница уже в 2000 золота. Это целый предмет в игре. Целый предмет может дать огромное преимущество.

И я следовал этому правилу в игре долгие годы. Убивался за каждую копейку золота. Продавал даже дешёвые предметы, а не выбрасывал, как большинство игроков. Пытался добить каждого противника даже на поздних стадиях игры, когда остальные уже не обращают внимание. И всегда я был в ТОПе самых богатых игроков в конкретной игре. Даже когда у противников было явное преимущество и нас «били ногами».

Давайте другой пример, больше универсальности. Что насчёт бега?

Мне не нравится называть героев первый и второй спортсмен. Пусть у нас будет Усейн Болт [\[3\]](#) и Соник [\[4\]](#).

Соник каждую тренировку пробегает 10 километров.

Усейн болт будет пробегать 11 километров.

Эти джентльмены, очевидно, тренируются каждый день. Значит разница в дистанции в неделю будет 7 километров. 70 и 77 соответственно. В принципе не так много.

В месяц 300 и 330. Кажется тоже не слишком существенно. Давайте наложим на них срок, необходимый, чтобы стать профессионалом (очень примерно, конечно). Допустим 10 лет.

За 10 лет Соник пробежит $10 \cdot 3650 = 36500$ километров

За 10 лет Усейн Болт пробежит $11 \cdot 3650 = 40150$ километров

Разница в сложности тренировки будет составлять лишь 10%. Разница через 10 лет будет в ЧЕТЫРЕ ТЫСЯЧИ километров. Как думаете кто победит или вернее сказать, насколько Усейн обгонит Соника?

Когда-то я служил в армии и мой старшина сказал роте следующее: «Когда вы ***** едите в столовой, *****, не доедайте одну ложку еды, *****. Всего одна ложка изменит чувство голода и ваш вес, *****.»

Даже от откровенно глупого, мерзкого и проворовавшегося человека можно услышать достаточно умную мысль. Ирония была в том, что его телосложение было очень далеко от хорошего. Вопрос для вас будет лишь в том, примените вы мысль или нет.

ВНУТРЕННИЙ КРИТИК

Хотите простой ответ на сложный вопрос?

Сложный вопрос звучит так: «Почему я всё ещё не могу свободно разговаривать на английском?» Я же учу его 9 лет школы, 3 года вуза, сам ещё в течение двух лет и ничего?

Потому что вас бьют. Каждый раз, когда мы открываем рот вместо того, чтобы думать о нужных словах, предложениях, временах наш мозг отдаёт бразды правления критику.

Кто такой внутренний критик? Это тот «человек», который внутри говорит: «Идея дерьмо», когда вы думаете, а что будет, если засунуть палец в розетку?

Эта часть нашего мозга, которая спасает нашу жизнь — в этом её главная цель, роль и обязанность. Но!

Большинство людей, кто будет читать эту книгу, выходцы из СНГ, а ещё раньше из СССР. В нашем менталитете играет слишком большую роль фраза: «А что люди подумают». Можно привести ещё не одну цитату, которая здесь имеет значение: «Не знаешь — промолчи, за умного сойдёшь», «Не умеешь — не берись», «Инициатива наказуема».

Все эти «красивые» формулировки имеют последствия. Каждая из них в нашей голове даёт чуть-чуть власти критику, зачастую не там, где надо и в слишком большом количестве. Опять же, люди

из бывшего СССР знают, что бывает когда слишком много власти получает один человек.

И вот теперь мы имеем критика — хозяина нашей головы. Далее происходит следующий процесс. Мозг пытается говорить на другом языке, что даётся ему непросто, а вместо того, чтобы 100% сил отдать на поиск слов и прочего, 70% улетает критику, который орёт внутри головы: «Господи, кто здесь использует Present simple[1]? Ты выглядишь идиотом! Иди учись, а не с людьми разговаривай». Очевидно, мозгу не хватает сил работать над задачей «говорения», он слишком занят самокритикой. Отсюда возникает забывание слов, которые мы знаем, глупые ошибки, паузы в 3—5 минут молчания.

Помните сцену из Люди Икс: Первый класс[2]? Где Магнето входит в комнату и видит Мистик[3], которая с большим трудом поднимает штангу в +-30 килограмм. Она не в своей «оригинальной» форме, а выглядит как человек. Он поднимает штангу своей силой и говорит ей: «Если ты тратишь половину сил на то, чтобы притворяться нормальной, то у тебя останется лишь половина на то, что ты делаешь. От этого может зависеть твоя жизнь». После чего он бросает на неё штангу, которую она легко ловит, но только превратившись в свою оригинальную форму.

Когда мы делаем что-то новое, что даётся нам с усилием, что ещё не на автомате, то нам нужны все усилия и энергия нашего мозга. Для этого критика надо послать н****.

Важно помнить, что критик вам не враг. Он спасает вашу жизнь и играет огромную роль. Но вы же не зовёте сантехника переустановить Windows?

Практический совет. Конечно, многие спросят, а как это сделать? Мой приём выглядит так. У меня на руке висит резинка для волос.

Каждый раз, когда у меня в голове я чувствую попытку критика захватить власть, когда он мне не нужен, я одёргиваю резинку и про себя говорю: «Пошёл на ***, я тебя не звал».

HARD FOR EASY? ЧТО НАСЧЁТ СЛОЖНОСТИ?

Любопытную деталь заметил не так давно, но стоило присмотреться и оказалось, что она всегда была со мной, я просто игнорировал её.

Когда я учился в шестом классе, один мой одноклассник предложил мне приколы. Вытянуть руку вперёд и держать так минуту. Если не продержусь, то лох. К сожалению, его челлендж я проиграл, но тогда фоном я заметил, что поднимать руку вперёд после того, как я долго держал её, как будто проще, чем до этого.

Помнится лет пять назад я занимался боксом и одним из упражнений было отрабатывать удары, держа в руках пару небольших гантелей. Как только мы клали гантели после 3–4 минут работы, то удары по груше без гантелей давались в разы проще.

Я не помню, чтобы кто-то кого я читал или смотрел упоминал о подобном эффекте, поэтому красивого названия вроде «Модель Колба» или «Правило Златовласки» у меня не заготовлено. Значит придётся придумывать название, пусть оно будет Hard for Easy.

Эффект Hard for Easy появляется тогда, когда человек повышает уровень сложности занятия. За счёт этого повышения предыдущий уровень сложности становится простым.

Очень много раз в самых разных ситуациях и навыках я останавливался в росте и не понимал — как делать больше. Как

поднимать гантель больше 15 кг на бицепс, как играть больше чем на 6к ММР в Доте, как брать высокую ноту, без срывов...

С недавних пор у меня есть ответ для самого себя, который я уже проверил и могу поделиться:

— Я играю в Beat Saber [\[1\]](#). Я давно завис на сложности Эксперт и не мог начать выигрывать на Эксперт+

— Я мог дотянуться до ноты СИ, но не мог на ней задержаться, до следующей ноты даже дотянуться получалось один раз из четырёх.

— Я бегал около 700 метров без усталости, чуть больше и начинал выдыхаться.

И я повысил сложность. Я стал играть только на Эксперт+

Я начал пытаться петь на следующей ноте после СИ

Я стал бегать 1200 метров, вместо 700

Понадобилось всего лишь ПАРУ тренировок или игр, чтобы предыдущая сложность стала почти неощутимой.

Раньше я выигрывал в 50% случаев, когда играл на Эксперте, теперь я могу разговаривать и пританцовывать и даже это не мешает мне выигрывать в 9 случаях из 10. Раньше я не мог свободно петь на СИ, сейчас я даже не напрягаюсь особо.

Понимаете о чём я? Как будто нам сложно может быть одновременно только на одном уровне. И если вы поднимаете с уровня middle на hard, то сложно будет только на hard, даже если ранее вы через раз справлялись на middle.

— Когда вы в следующий раз заметите, что уже устали тусоваться на жиме в 140 кг от груди, то попробуйте в следующие 4—

5 тренировок позвать 150. А после вернитесь на 140, результат вас удивит.

— Когда в следующий раз вам надоест пробегать 1 километр за 5.05 уже пятнадцатую тренировку подряд, то попробуйте пробегать 1.5 километра за соответствующее время 7.32. А после вернитесь к дистанции в километр.

В следующий раз, когда любая точка начнёт ощущаться как граница или потолок, повысьте ставки, превратите её в свой пол. Она послушается.

ЭПИЛОГ

Вот мы и подошли к концу моей книги. Хотелось бы добавить «прекрасной», но оставляю оценку вам.

Можно написать мне:

[telegram](#)

[сайт](#)

Ключевая **цель** этой книги — систематизация известных практик, помогающих, в первую очередь, обучению и самообучению.

Мы обсудили привычки, целеполагания, типы мотивации, культурные различия, правило Златовласки, коучинг и лимитеры, наставничество и первые 20 часов обучения.

Каждая из этих методологий или областей знаний, полезна в огромном количестве мест, сфер, но в книге я рассказываю именно про обучение. Я работаю в IT и здесь ежедневное обучение — абсолютная необходимость. И ведь не только здесь. Надеюсь, вам полезно моё творчество и вы научитесь всему, что пожелаете.

Остаётся лишь вопрос к вам. Как сказал бы Люцифер Морнингстар: «Чего вы истинно желаете?»

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Спасибо, Игорь Манн, за идею добавить такой раздел.
Насколько же удобно наличие списка литературы в книге!*

- Игорь Манн «Номер 1».
- Джош Кауфман «Первые 20 часов. Как быстро научиться... чему угодно».
- Джеймс Клир «Атомные привычки».
- Пол Нивен, Бен Ламорт «Полное руководство по внедрению OKR».
- Джош Вайцкин «Искусство учиться. Как стать лучшим в любом деле».
- Чарльз Дахигг: «Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе».
- Мейер Эрин «Карта культурных различий. Как люди думают, руководят и добиваются целей в международной среде».
- Даррен Харди. «Накопительный эффект».
- Хэл Элрод. «Магия утра. Как первый час дня определяет ваш успех».

[1] Асанкожоева Кыял — коуч, г. Бишкек.

[2] Miro.com — платформа для совместной работы распределенных команд, разработанная в России и вышедшая на международный рынок.

[1] Клир Дж. Атомные привычки. Как приобрести хорошие привычки и избавиться от плохих / Питер, 2018. — 270 с.

[2] SMART — это мнемоническая аббревиатура, используемая в менеджменте и проектном управлении для определения целей и постановки задач.

[3] OKR — метод, используемый в современном менеджменте для управления проектами. Позволяет синхронизировать командные и индивидуальные цели и обеспечить эффективный контроль над реализацией поставленных задач.

[4] FatSecret — это мобильное приложение, веб-сайт и API, которые позволяют пользователям отслеживать свое питание, физические упражнения и вес.

[5] Трекер задач — инструмент для управления, учета и контроля поставленных задач.

[6] Trello.com

[7] Todoist.com

- [1] Кауфман Джош. Первые 20 часов. Как быстро научиться... чему угодно / Азбука-Аттикус, 2014. — 340 с.
- [2] Танец Иллюжн, Дабстеп включает в себя элементы из таких стилей как Электрик-буги и Паппинг (Popping). Это и волнообразные и плавные движения — Вэйвинг (Waving) и Ликвид (Liquid), квадратные и точные — Таттинг (Tutting) и Фингер-Тат (Finger-Tut), различные перемещения — Глайды (Glide) и вращения.
- [3] Go — компилируемый многопоточный язык программирования, разработанный внутри компании Google
- [4] Google Календарь — сервис для планирования встреч, событий и дел, разработанный компанией Google.
- [5] Коэффициент полезного действия — характеристика эффективности системы в отношении преобразования или передачи энергии
- [6] Silver bullet — условное обозначение универсального решение любой проблемы
- [7] Microsoft Excel — программа для работы с электронными таблицами, созданная корпорацией Microsoft
- [8] Табата (Tabata) — это интервальная тренировка с высоким уровнем интенсивности, на которой за минимальное время выполняется максимальное количество движений

- [1] Вайцкин Джош. Искусство учиться. Как стать лучшим в любом деле / МИФ, 2014. — 280 с.
- [2] Lingualeo — образовательная платформа для изучения и практики иностранного языка, построенная на игровой механике
- [3] Сорсинг — это поиск источников, и поиск людей, и поиск контактов соискателей, и даже первый и самый важный контакт с кандидатом
- [4] Boolean search (булевой поиск) — это поиск веб-страниц с использованием специальных операторов (AND, OR, NOT и т. д.)
- [5] X-Ray — это Boolean search на конкретном сайте. X-Ray запрос сканирует этот сайт на наличие ключевых слов. Запрос прописывается с помощью оператора site: Например, site:hh.ru
- [6] CEO — главный исполнительный директор
- [7] CTO (Chief technology officer) — один из руководителей компании, отвечающий за разработку новых сервисов или продуктов, а также за оптимизацию производительности производства
- [8] Front-end — лицевая сторона приложения. Кнопки, текст, анимации и т.д
- [9] <https://apps.ankiweb.net>
- [10] Pet-project — это собственный проект разработчика, над которым он трудится в свободное от работы время

- [1] В фильме Тор 3 Рагнарёк, главного героя несколько раз называют Златовлаской
- [2] Dota 2 — многопользовательская командная компьютерная игра в жанре MOBA
- [3] Youtube.com
- [4] www.codewars.com — онлайн сервис для решения задач по программированию
- [5] Тайгер Вудс — мировая легенда гольфа.

- [1] Agile — обобщающий термин для целого ряда подходов и практик, основанных на ценностях Манифеста гибкой разработки программного обеспечения и 12 принципах, лежащих в его основе
- [2] Python — язык программирования
- [3] Udemy.com
- [4] Job offer — предложение о работе
- [5] KPI — это числовые показатели деятельности, которые помогают измерить степень достижения целей или оптимальности процесса
- [6] <https://ru.yougile.com>

[1] <https://lifelifehack.ru>

[2] Бачáта — музыкальный стиль и танец Доминиканской Республики

[3] Хастл — парный танец, основанный на импровизации и концепциях «ведения/ведомости» и «взаимодействии»

[4] Поппинг или паппинг — стиль танца, основанный на сокращении мышц, создающий эффект резкого вздрагивания в теле танцора — пап или хит.

[1] Кобра Кай — американский телесериал с элементами драмы, комедии и боевых искусств, основанный на фильме 1984 года «Парень-каратист»

[2] <https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/45-tatuirovok-lichnosti/>

[3] Ownership — концепция собственности над вещами, своей страной, жизнью.

[4] One punch man — аниме про персонажа ставшего настолько сильным, что побеждает любого противника с одного удара

[5] Dungeon and Dragons — настольная игра, в которой один придумывает сюжет, а другие его отыгрывают как актёры

- [1] <https://www.litres.ru/erin-meyer-17553327/karta-kulturnyh-razlichiy-kak-ludi-dumaut-rukovodyat-i/chitat-onlayn/>
- [2] Google sheets – это программа для работы с электронными таблицами, входящая в состав бесплатного набора веб-редакторов Google Docs Editors, предлагаемого Google.
- [3] Объектно-ориентированное программирование – методология программирования, основанная на представлении программы в виде совокупности объектов, каждый из которых является экземпляром определённого класса, а классы образуют иерархию наследования
- [4] Киану Чарльз Ривз – канадский актёр, кинорежиссёр, кинопродюсер и музыкант. Известен своим аскетическим образом жизни
- [5] [Lindedln.com](https://www.linkedin.com/)
- [6] Эддард «Нед» Старк – персонаж сериала «Игра престолов»

[1] paratnova.ru

[1] Хэл Элрод — американский писатель, спикер и коуч по успеху. Он является автором серии «Чудесное утро», в том числе «Чудесное утро»

[2] Даррен Харди — американский писатель, основной докладчик, советник и бывший издатель журнала SUCCESS. Харди

[3] Усейн Болт — ямайский легкоатлет, специализировался в беге на короткие дистанции, восьмикратный олимпийский чемпион и 11-кратный чемпион мира

[4] Соник- синий антропоморфный ёж, получивший способность бегать на сверхзвуковых скоростях

[1] Present simple — время английского языка. Используя это время, люди рассказывают о своих привычках и о других регулярных действиях, также о научных фактах и вещах, которые всегда правдивы

[2] Люди Икс: Первый класс» — художественный фильм, супергеройский боевик

[3] Мистик — перевоплощающийся в других людей мутант, в естественном виде у неё жёлтые глаза и синяя кожа

[1] Beat saber — игра для виртуальной реальности, где необходимо быстро руками разбивать движущиеся на игрока квадраты в такт музыке.