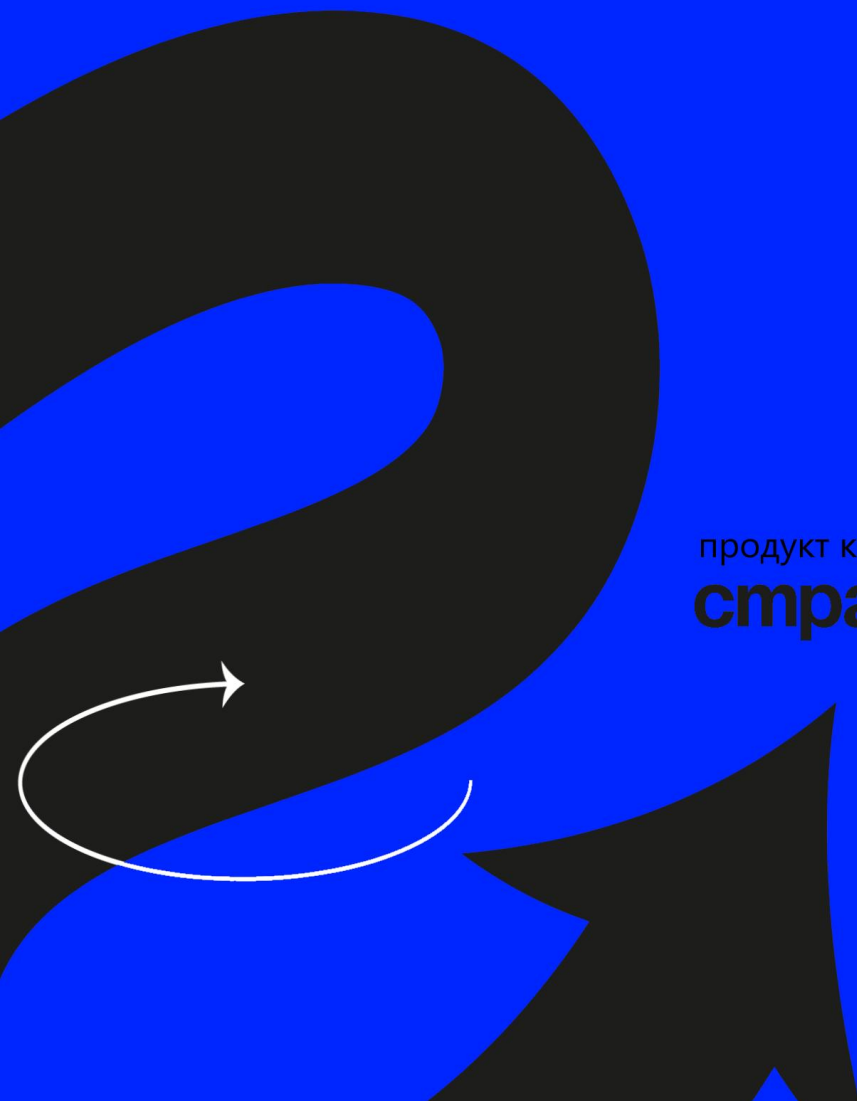
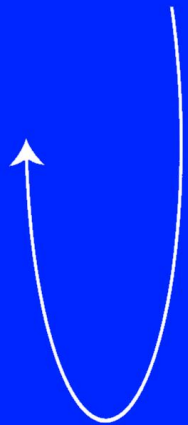


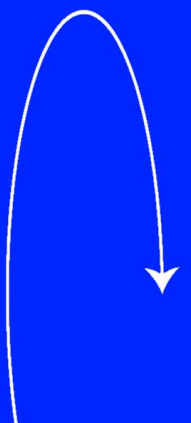
Практикум

Личная стратегия

Проработать себя и создать
персональную стратегическую
карту



продукт компании
стратегия





Привет, меня зовут Гай.

Я занимаюсь разработкой стратегий для организаций и являюсь основателем консалтинговой компании «Стратеглия».

По образованию врач, психотерапевт. А также учился в РЭА им. Плеханова на предпринимательство.

Я написал эту мини-книгу, чтобы вы могли самостоятельно создать свою, личную стратегию. Это книга-тренинг, **просто выполните все задания и вы получите результат.**

Книга для управленцев и специалистов, которым за 35 лет. Для тех кто обжегся, или устал. Для тех, кому хочется большей ясности от самого себя и от жизни.

Конечно, самостоятельная работа имеет ряд ограничений, в частности: 1) не хватает силы воли поработать над собой в регулярном формате, 2) «большое видится на расстоянии», поэтому работа со специалистом происходит глубже. Однако **иногда у нас нет ни желания, ни возможности обращаться к кому-то за помощью** в проработке. Плюс надо бы знать к кому обращаться. Поэтому и создана эта мини-книга.

Книга состоит из четырех частей:

1. Вводная часть, как эта программа сделана и почему --- стр. 2.
2. Психологическая самостоятельная работа. 6 сочинений --- стр. 17.
3. Создание стратегической карты --- стр. 24.
4. Как реализовать карту с помощью OKR --- стр 34.

В этой книге минимум теории. Я постарался убрать всю воду, её я добавлю в большую книгу, где разверну свое видение на личность и стратегию.

Ну и, при желании, вы можете обратиться ко мне за помощью в переработке мышления и создании собственной стратегии <https://strategliya.ru/personal-strategy/>

1. Вводная часть

Вводная часть состоит из восьми подблоков. И она нужна, чтобы понять, что из себя представляет практикум и как с ним дальше работать. Седьмой блок «Введения» так и называется – «Как работать».

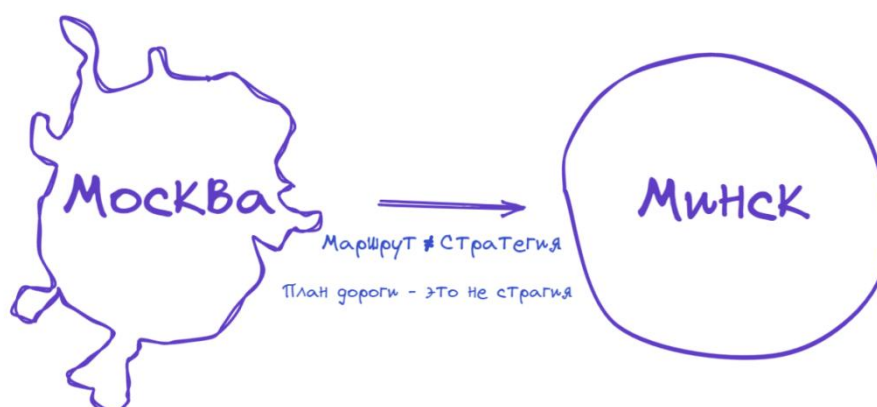
1 блок из 8 блоков введения.

Вы пришли за стратегией. А что это такое?

Начнем с того, что стратегия – это не план. Хотя когда я спрашиваю у аудитории, что такое стратегия, в восьми случае из десяти мне отвечают: «план» или «долгосрочный план». Это не так. Попробую объяснить.

Лучшие долгосрочные планы, если вы помните, были в СССР. Они назывались «пятилетками», и страна планировала на пять лет вперед все, вплоть до использованных трусов и выкуренных сигарет. Эта плановая экономика, в отличие от рыночной, ориентирующейся на спрос, не показала себя более эффективной. Последние годы пандемии и СВО (специальная военная операция) только подтверждают: мы не знаем, что произойдет. Но это не значит, что не надо ставить и реализовывать свои цели. О целях будет позже.

Еще я часто привожу пример с маршрутом Москва-Минск и говорю, что план маршрута не равен стратегии. Нет ничего стратегического в том, чтобы запланировать маршрут и двигаться по нему.



Стратегия – это вопросы: «С чего вы вообще решили, что вам надо в Минск?», «Что вы планируете там делать и что вы планируете там получить?». В реальной жизни надо учесть еще и то, что вы не

знаете, где Минск и когда вы его достигнете. **Нас не учат жить в ситуации неопределенности**, большая часть людей беззащитна перед ней и отчаянно стремится к ясности. **И нет смысла строить план маршрута в Минск, не ответив на вопрос «А точно ли нам в Минск?»**».

Одна из задач нашего практикума (а самостоятельно вы работаете или при моей поддержке - не важно, будем называть это практикумом) – научиться жить в состоянии неопределенности.

Мы не знаем критериев того, как и когда именно мы заработаем свои деньги, найдем своего человека и реализуем свои желания. Мы зачастую даже не знаем критериев того, что это произошло. Когда-то я думал, что, зарабатывая 500.000 руб. в месяц, смогу назвать себя богатым. Я не учел, что при этом сильно подскочат мои расходы, оставляя мне чистыми те же деньги, что и в ранней молодости.

Так вот, в реальной в жизни мы часто даже не знаем, где конкретно находится Минск, как именно мы в нем окажемся (для этого у нас будет запущено в стратегии сразу несколько сценариев), и вообще не осознаём, что мы уже в нем.



Гай Карапетян

«Мотивация, как заряд, работает недолго. Необходимо глубоко разобраться в паттернах и постулатах своих мыслительно-поведенческих привычек и только опознав их можно построить свою личную стратегию. Но это не быстрая, методичная, кропотливая работа над собой, без графиков, без однозначных схем, без морковки впереди и без стимула сзади. Тут нет унифицированной дорожной карты. Не каждый сможет пройти этим путем.»

Опять же, это не повод не ставить цели, даже по SMART. Ставить цели надо. И надо их реализовывать, несмотря на происходящие, в условиях неопределённости, обстоятельства.

Однако просто целеполагание не работает, правда?

Наверняка вы, как и я, сотни раз ставили себе цели и не достигали их.

Почему мы не достигаем поставленных целей?

Я назову три причины и, пожалуй, они

ОСНОВНЫЕ.

1 – Умом мы ставим цели, но бессознательно не хотим их достигать. Нас ограничивают какие-то внутренние психологические программы и убеждения, чаще всего, неосознаваемые.

Пример: Я думал, что я хочу автомобиль. Но, потом заметил, что во время грозы у меня наступает облегчение, что у меня нет автомобиля (однажды мое авто раздавило упавшим во время урагана деревом). Или, что я хочу найти свою вторую половинку, но часто ловлю себя на том, что быть одному это очень удобно и нет желания перестраивать свою жизнь.

2 – Эти и другие (не связанные с целями) программы - это наше бессознательное, они отнимают наши ресурсы. Как множество инсталлированных в Windows по разным поводам программ отнимают оперативную память компьютера. Пользователю не хватает ресурсов для запуска нужных ему программ и достижения нужных ему поставленных целей.

Попробуйте установить и запустить какую-нибудь тяжелую программу (например, Adobe Photoshop) на слабый компьютер, память которого уже забита кучей программ. А реализация наших целей требует от нас много ресурсов, и это новая тяжелая программа. Не зря большие цели проще даются «беспринципным» людям: у них нет барьеров в виде шаблонов или чувства вины.

Пример: Много лет я жил с чувством вины, что поступаю неправильно, с мыслями, что у меня не получается, что я хуже других. Какая тут реализация целей, если ты придавлен всем подобным и у тебя просто нет лишней энергии и сил, иногда даже по утрам.

3 – Цели, в моем понимании мироустройства, должны реализовываться сами. И я сейчас не про бытовую магию и аффирмации, хотя они только помогут нашему бессознательному. Но про то, что я к цели запускаю сразу несколько сценариев, наблюдаю, какому из них нужны корректировки, и какой из них осуществится.

Например, этот практикум – лишь один из трех путей, которые я планирую запустить в ближайшее время. Эти пути должны привести меня к моей одной цели, а цель – к моему видению образа будущего. Не важно какой из путей сработает. То есть важно не делать ставку на одну карту, а помогать всем картам, отбрасывая не сыгравшие.

Что значит делать ставку? Есть еще один момент, который хорошо бы глубоко осознать. Основная ставка – это наше внимание.

Внимание – это единственная валюта нашей жизни.

Не время, а внимание!

Когда женщина хочет проводить время с мужчиной, она, на самом деле, хочет не совместного проведения времени, а его внимания. И она будет недовольна, если ее мужчина будет с ней проводить время, но внимание уделять работе, чтению, гаджетам или другой женщине. Все, что мы можем подарить друг другу – это внимание. Направляя свое внимание, я пишу этот текст. Вы своим вниманием осознаете смысл этого текста. Цели, мечты, деньги – лишь результат организованного внимания. Глубокие психотехники всех религий работают с управлением вниманием.

Люди реализующие свои цели, умеют управлять своим вниманием. Фразы типа “надо работать головой” - про внимание. Что толку работать 12 часов, если мы не посвятили вопросу достаточной глубины и продолжительности своего внимания?



Внимание способно изменить даже квантовое состояние вещества (не знаю, насколько грамотно я тут объясняю), один лишь факт, что у волны света есть наблюдатель, превращает волну в частицу. Это известный физический опыт. Эффект наблюдателя состоит в том, что простое наблюдение явления неизбежно изменяет его. Можно [почитать об этом в Википедии](#).

Злой стратег

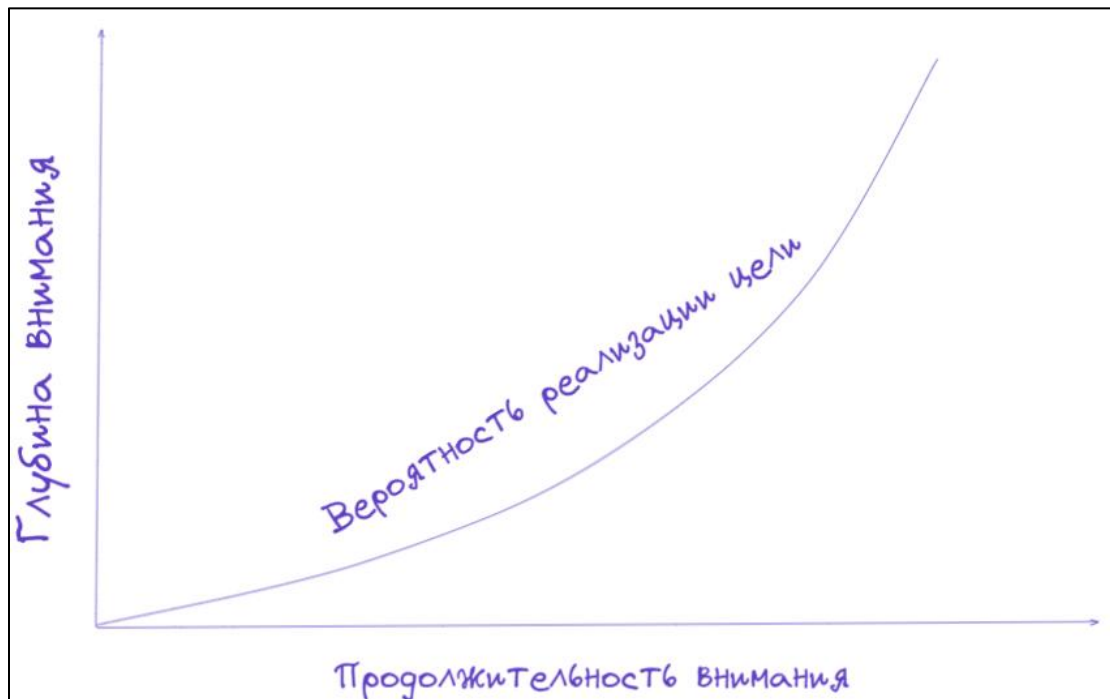
Жил-был менеджер в IT.
Он очень смеялся, когда слышал про аффирмации, визуализацию и ежедневное переписывание своих целей и установок, и прочую белиберду для глупцов.

А потом он шел работать с искусственным интеллектом и твердо знал, что нейронную сетку надо сначала обучить размеченной повторяющейся информацией и тогда она начинала видеть разницу и приобретала новые возможности.

Тот же эффект проявляется, кстати, в нашей жизни. В чем основной смысл коучинга, менторинга, трекинга, психотерапии? Да в целом

лишь в том, что появляется наблюдатель за вашей жизнью, и вы меняетесь просто от этого факта. А инструменты наблюдателя уже вторичны. Важнее, намного важнее, качество внимания – умение наблюдателя удерживать внимание на вас, на ваших целях долго и безотрывно, без отвлечений.

Говорят, реализация цели тоже зависит в первую очередь от нашего умения качественно удерживать внимание на своих же целях – долго и безотрывно, без отвлечений.



Простое овниманивание даже своих психологических паттернов на длительном периоде уже нивелирует их воздействие, а зачастую и вовсе растворяет их. Простое овниманивание своих целей позволяет вам измениться и реализовать эти цели.

Тут нет волшебства: где внимание, там результат.

Почему это важно?

Основная задача этого практикума – овниманить прошлое, а потом оторвать внимание от него (от старых болей, страхов, программ) и перенести его на будущее (создать личное видение и цели), чтобы запустить сценарии исполнения. Исполнять мы будем через систему личных OKR (о ней мы поговорим в соответствующей главе).

2 блок из 8 блоков введения.

Психология и методы письменных практик

Как вы наверняка уже поняли из предыдущего блока, в нашем практикуме очень много психологической работы, и она нужна нам прежде, чем мы перейдем к построению стратегий и сценариев. Но психолог подойдет не всем. Не каждый решится к нему пойти на определенных этапах своей жизни.

Когда-то, когда я оказался в кризисной ситуации (банкротство+инвалидность), я осознал, что мне необходимо что-то с собой делать, что так больше нельзя, иначе дальше лишь смерть, но я не был готов идти к психологу. Это было вне парадигмы моей жизни. Хотя если ходил бы, наверняка возможно, сохранил бы и здоровье, и семью, и бизнес.

Тогда я гуглил ответы на сложные вопросы и натолкнулся на блог Дарьи Кутузовой в ЖЖ. Так в моей жизни появились письменные практики, и они еще несколько лет выполняли роль психолога в моей жизни. На которого у меня и денег тогда не было, честно говоря.

Письменные практики – это не только дневники и [фрирайтинг](#). Письменные практики – это, скорее, ответы на вопросы, **структурированное письмо**, определенные сочинения на тему, которую задают заранее подготовленные вопросы.

Метод Пеннебейкера: исследование, подтвержденное статистикой.

Я познакомился Когда я столкнулся с методом Пеннебейкера, и он стал первым толчком к изменениям в моей жизни. С этим методом я познакомлю вас ниже. Подробнее о нем изложено здесь <https://writing-cures.livejournal.com/1459.html>, здесь <https://www.pismennyepraktiki.ru/issledovania-pisma-method-pennebaker/> и здесь <https://www.psychologies.ru/story/vsego-tri-dnya-na-to-chtobyi-stalo-luchshe/>. **Можете и не читать, коротко смысл я опишу ниже.** Но если вы это прочитаете, то увидите, что улучшения наступают и после потери источника дохода, и после тяжелых иммунных болезней. Причем улучшения подтверждены и медицинской статистикой.

Суть экспериментов Пеннебейкера такова: выборке испытуемых предложили приходить в лабораторию четыре дня подряд и в одиночестве писать в течение 15–20 минут о самых тяжелых, травмирующих, болезненных событиях их жизни, желательно о тех, которые они никому не рассказывали. Условие – писать 15–20 минут безотрывно, не обращая никакого внимания ни на правописание, ни на стилистику, ни на что. Если остановились, опишите, что вы остановились, повторите уже описанное, но продолжайте писать. Можно было писать в разные дни о разных событиях, а можно об одном и том же. Написанное можно было оставить или унести с собой – это неважно.

Влияние данного метода на здоровье испытуемых оценивали количеством их посещений врачей местной поликлиники на протяжении двух с половиной месяцев до и шести месяцев после эксперимента. В среднем, количество посещений уменьшилось в два раза.

В дальнейшем благодаря использованию этого метода улучшились и лабораторные показатели крови при хронических заболеваниях (и не только). Метод испытали на сотне инженеров в возрасте около 50 лет, потерявших работу, где они проработали всю жизнь, и за четыре месяца не нашедших новую. Их задача была такая же – писать о переживаниях несколько дней в течение 20 минут. В процессе такого экспрессивного письма человек начинает дистанцироваться от своих проблем и болей, отделяет себя от них. У

него меняются взгляд и мотивация, что способствует улучшению и здоровья, и уровня самореализации. Так что никакой магии – экспрессивное структурированное письмо позволяет перестроить жизнь.

Элементом, повышающим эффективность такого письма, является так называемый рефлексивный отклик: когда после того, как человек писал 20 минут, он делает небольшую паузу, потом перечитывает написанное и дает обратную письменную связь в стиле «Прочитав это, я осознал, что...».

Левая рука.

Теперь немного о «другой» руке. Другой – потому, что кто-то из нас правша, кто-то левша, и другая рука у него будет правая. О работе с «другой» рукой я впервые прочитал в книге Люсии Капаччионе «Сила другой руки». Суть очень простая: те же письменные практики, только с работой с бессознательным, роль которого выполняет писание другой рукой. Интересно, необычно, эффективно – попробуйте разделить себя на две субличности и поговорить с собой при помощи двух рук.

Да, почерк иной рукой будет корявым, писать она будет медленно и коротко. Очень похоже, что когда мы пишем другой рукой, это пишет наш внутренний ребенок, тот малыш из нашего детства. Другая рука в нашем практикуме будет выполнять роль наблюдателя, психолога, она позволит нам немного глубже погрузиться в бессознательное в определенных местах. Однако не ждите чудес и открытий, вполне возможно, ответы будут банальными. И не исключено, что эти банальные ответы – самые важные и нужные. А лишние ожидания от другой руки, да и вообще все ожидания, только вызывают ненужное напряжение, т. е. отнимают энергию. **Ожидание - это тоже программа, и она будет отъедать ваш ресурс.**

Еще одна задача, которую будет выполнять писание другой рукой, – это снижение аналитичности, критичности, часто блокирующих доступ к бессознательному. В традиционных письменных практиках одним из методов снижения аналитичности является предварительное, до основного, письмо на свободную тему на протяжении 10-15 минут. То есть задача – изначально немного

утомить мозг, вызвать усталость и ослабление контроля, напряжения, критики, сделать мозг немного туповатым, чтобы выйти на более глубокие уровни мышления.

На этом построена та же широко известная методика творческого самораскрытия «Утренние страницы». Подобную функцию в нашем практикуме будет периодически выполнять другая рука. Когда мы пишем ею, быстрее устают и мозг, и сама рука.

И хотя в методе Пеннебейкера не так важно, пишете ли вы от руки или на компьютере, или просто наговариваете на диктофон самому себе голосом, в нашем практикуме ответы на вопросы, помеченные значком **Л**, я прошу сначала выполнить письменно, ручкой по бумаге, желательно разными цветами, где у правой руки будет один цвет, а у левой руки – другой. А потом уже можно перенести это на компьютер, если вы собираетесь кому-либо (например, мне) продемонстрировать свои работы.

Значение наблюдателя.

Если вы работаете самостоятельно, без меня, я вам очень рекомендую все же показать кому-то близкому хоть часть ваших сочинений. Здесь работает принцип наблюдателя, описанный в первом блоке. Не знаю, почему, но когда есть наблюдатель, эффективность повышается.

Но также напоминаю, что даже если у вас нет человека, которому вы можете показать свое сочинение или его часть, то вы можете быть сами себе наблюдателем – через рефлексивный отклик. Это не обязательная часть нашего практикума, то есть я не прошу вас после каждого сочинения писать рефлексивный отклик, но, если вы работаете сами с собой, это будет крайне полезно.

Напоследок в этом блоке я расскажу вам историю, которая сподвигла меня открыться другим людям и пойти к психологу.

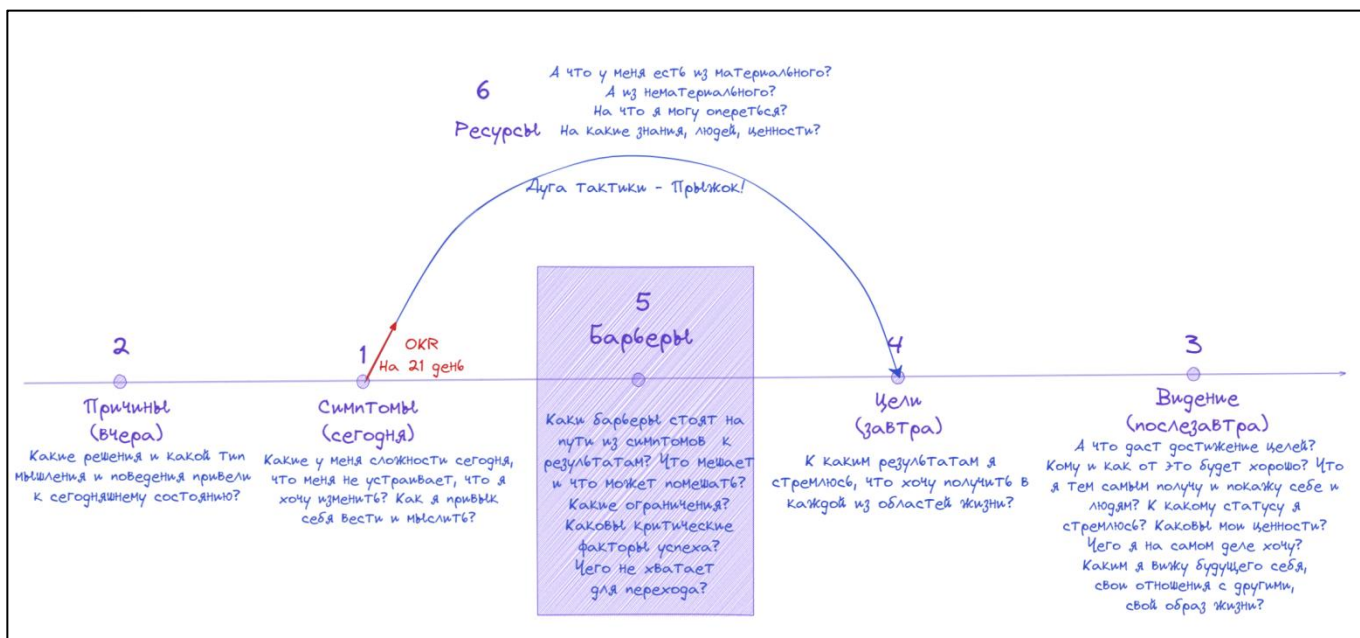
Я был на встрече с одним очень успешным знакомым. Человек заработал не одну сотню миллионов рублей и обеспечил себя на всю свою жизнь, а после этого пошел работать обычным психологом за скромные суммы. Во время общения меня повело, и я

рассказал ему про свои страхи и сложности, связанные с бизнесом, здоровьем и личной жизнью и как я постепенно карабкаюсь вверх.

- Гай, тебе нужно проработать все это с психологом.
- Игорь, но я и так это прорабатываю через нарратив, через письмо.
- Гай, представь, что тебе надо перекопать огромное поле, чтобы засеять что-то ценное, пшеницу, например. И это поле – твоя психика. Так вот, письменные практики тут подобны лопате, а хороший психолог – трактору. Ты собираешься лопатой перекопать поле? Ок. Это возможно. Но возьми хотя бы вола с плугом.

3 блок из 8 блоков введения. На чем построен практикум. Модель «ПРЫЖОК».

Поговорим о модели, которая будет проходить красной сквозной нитью через весь наш практикум: на нее мы нанижем все остальные методологии, в том числе метод структурированного письма. В итоге именно ей и предстоит помочь нам разработать стратегию. Эта модель называется «ПРЫЖОК».



Модель «ПРЫЖОК» была создана на основе модели нейролингвистического программирования SCORE. Давайте рассмотрим ее подробнее.

Рисуется временная шкала, где указывается точка **№1 – Сегодня**. Сегодня у нас всегда есть симптомы, которые нас радуют или нет. Прямо, как у врача на приеме – все ок или не ок.

Точка **№2 – Вчера**. В прошлом заключены причины наших симптомов. Если что-то сегодня не так, вчера мы не уделяли этому достаточного внимания.

Когда мы проработаем эти две точки, мы обратимся к точке **№3 – Видение**. Не к целям, а сначала к образу будущего. Я повторяю вновь и вновь, что не так нам важны цели, не так важна должность, супружество, миллион долларов, как те эффекты, которые нам дадут достижения этих целей. Чего вы на самом деле хотите достичь? Опишем этот образ будущего искренне, красиво, широко, не оглядываясь на реалии и ограничения. **Видение должно определять цели, а не цели должны определять эффект от их достижения.** Пишите в этом блоке, так, как будто все возможно, не сдерживайте себя в этом, для анализа есть другие блоки.

А потом перейдем к блоку **№4 – Цели** – и опишем, через достижение каких целей мы можем реализовать наше видение, наше послезавтра.

На этапе **№5** мы поищем **Барьеры**, которые, вероятно, стоят на пути из нашего сегодня в наше завтра. Впрочем, скорей всего, вы их уже описали в блоке Симптомы, но рекомендуется перечислить их еще раз, не исключено, что найдутся новые.

Затем мы переходим к блоку **№6 – Ресурсы**. И описываем, чем мы можем воспользоваться и на что нужно опереться (знания, люди иные ресурсы) в достижении целей. Опять-таки, возможно, вы зафиксировали свои ресурсы в симптомах, но перенесите их в Ресурсы и постарайтесь расширить и углубить собственное понимание своих ресурсов с помощью предложенных мной вопросов.

После этого мы и перейдем к вожделенному блоку **№7 – Тактика**. В нем мы опишем тактику достижения наших целей – необходимые сценарии и алгоритмы действий.

Где же стратегия?

А стратегией будет являться весь комплекс этой работы: анализ, определение видения и целей + тактика по реализации целей. В конце еще планируется создание карты личной стратегии.

Вот по этой модели «Прыжок» мы и планируем с вами работать. Большинство обывателей стремятся сразу рисовать будущее и цели, а дальше переходить к плану работ. Умные люди все же описывают симптомы, барьеры и ресурсы. И только мудрые знают, что, не разобравшись с причинами, по которым вы все еще не реализовали свое видение и цели, – работать бесполезно. Старые привычки и паттерны никуда не денутся. Как сказал один из моих клиентов, «Вагоны новые, а рельсы старые».

Нет изменений, потому что мы не делаем изменений, не делаем изменений потому, что у нас психологические блоки. Блоки – они в прошлом, они и есть причина. Не разобравшись с причинами и барьерами, нет смысла бежать ставить цели – это будете все тот же старый вы, с его привычками, паттернами и т. д.

Вполне возможно, что после практикума ваша жизнь круто изменится. Но также вероятно, что вы не почувствуете никаких изменений. Однако это не так, просто они не видны, результаты не сразу появляются. Когда ребенок растет, изо дня в день наблюдая за ним, мы не замечаем изменений, однако оглядываясь назад, мы вспоминаем его крошечным. **Честное слово, когда мои дети росли, я смотрел на них каждый день и каждый день они были точно такие же, как и вчера.** То же самое с нашими психологическими изменениями: психологическая работа зачастую не сопровождается видимыми, быстрыми изменениями. Однако они произойдут поступательно и неизбежно прямо коррелируя с тем объемом внимания, которое вы посвятили своему прошлому, будущему и настоящему.

4 блок из 8 блоков введения.

Колесо баланса: Я, Отношения, Финансы.

Колесо баланса будет сопровождать нас по всему маршруту модели «Прыжок».

Если вы уже потерялись в моделях и подходах – ничего страшного. Просто сделайте упражнения, описанные во второй части данного материала. Запоминать названия моделей не надо, если смешалось – тоже ничего страшного. Но я все же объясню методологию, она, надеюсь, расширит понимание.

Мы рассмотрим колесо и в симптомах, и в причинах, сформируем с его помощью видение и цели. Наверняка большая часть читателей уже знакома с колесом баланса. Однако мы возьмем в нашу работу урезанный вариант колеса. В нем будет только три сектора: Я, Отношения, Финансы. На мой взгляд, это наиболее важные сектора нашей жизни, еще их называют игровыми полями жизни.

Практически все наши желания, цели связаны:

- или с нами самими (нашим телом и умом);
- или с нашими отношениями с другими людьми;
- или с финансами.

Финансы, как и другие люди, являются важнейшей частью нашей жизни, и им посвящена существенная часть практикума.

Тем более, есть подозрение, что моим подходом заинтересуются люди, ставящие именно финансовые и карьерные цели, именно их, в первую очередь, привлечет слово «стратегия». И скорее всего вам больше 30 лет и вы уже считаете, что что-то упустили и не хотите упустить то, что еще возможно.

На самом деле и отношения, и финансы – это тоже наше Я. Оно включает в себя много аспектов, и нам не вырваться из нашего Я: мы живем, видим и действуем только сквозь призму Я. Но давайте, для простоты проработки и постановки целей, вычленим деньги и других людей. Без отношений жить сложно и тяжело. Без денег, честно говоря, тоже. И денежным вопросам в этом практикуме мы будем уделять много внимания.



Блок 5 из 8 блоков введения.

Дело не в качестве – дело в том, что за ним.

Не ищите логику состыковок и плавности перехода. Все неотрывно связано друг с другом. Да, во многих местах кажется, что вопросы повторяются, или что вопросы разные, а ответы те же самые. Поищите различия. Если не удастся их найти – напишите те же ответы, что и раньше, и забудьте. Перестаньте беспокоиться о качестве.

Блок 6 из 8 блоков введения.

О роли непреобладающей руки.

Еще раз о работе с левой рукой (или правой, если вы левша). Она будет выполнять роль подсознания, нашего внутреннего я, знающего истину обо всем – от устройства мира до мыслей и желаний всех наших предков и потомков. Роль психолога, оппонента, друга.

Когда нам нужно погрузиться в бессознательное, мы пишем ручкой, левой рукой. Коряво, медленно, как получается. Моменты, когда рекомендуется писать именно левой (другой) рукой, будут обозначены символом **Л**.

Блок 7 из 8 блоков введения.

Как работать (писать)?

Главное – писать быстро. Не откладывать задания. Не работать на качество. Работайте на проход. **Просто отделайтесь от этой работы.**

Писать надо так, чтобы не успеть испугаться вопросов или закопаться в ответах. Что идет первым – то и пишите. Не обращайтесь внимания на логику повествования, на пунктуацию и орфографию. Одно сочинение не обязательно писать за один раз. Оно может занять у вас полчаса-час, а может и несколько дней. Делайте как получается. Не ругайте себя, не торопитесь, но и не бросайте. Но лучше написать за полчаса-час.

Рекомендуемая норма – тратить не менее двух часов в неделю на сочинения. И неважно, проработали вы за это время один блок или только один вопрос. Идите в своем темпе. Но идите!

Ответы на разные вопросы могут пересекаться – это нормально. Перепишите еще раз, расширьте, систематизируйте ответ.

Единственное, чего рекомендуется избегать, – это мыслей типа «не буду переписывать, я наверху уже отвечал». Отвечал один раз так, но в другой раз на тот же вопрос ответишь этак, интереснее, глубже.

8 блок из 8 блоков введения.

Динамичное погружение.

Не могу здесь не прорекламирровать мое персональное сопровождение.

Что вы получите, если придете на платную версию практикума?

1. Ограничение в сроках. Это стимулирует.
2. Обсуждение голосом каждого из шести сочинений и стратегии.
3. Ответы на все ваши вопросы.
4. Дополнительно я предложу вам вести Когнитивно-Поведенческий дневник, с моей обратной связью, в течение первых недель, для определения паттернов.
5. Мои принципы управления жизнью. Я поделюсь ими с вами.

Оставить заявку можно по ссылке <https://strategliya.ru/personal-strategy/>

Шесть блоков сочинений

Пишем шесть сочинений по шести блокам модели «Прыжок». В каждом сочинении есть вопросы про ваше Я, про ваши Отношения с другими, про ваши Финансы.

Сочинение № 1. Симптомы

- Свободный текст. Для чего вы здесь? Что вас беспокоит? Чего вы хотите?
- Свободный текст. Какие слова и как именно вы используете, когда говорите о своих желаниях, успехе, счастье, нематериальной реализации? Ваши ли это слова? Чьим голосом они звучат внутри вас?
- Свободный текст. А как звучит ваша главная «песня про жизнь» одной строкой?
- Свободный текст. Кто вы в контексте того, что можно назвать финансами? Честно и глубоко про себя и свой потенциал в текущем моменте. Опишите в целом ваше финансовое положение.
- Свободный текст. Какие слова и как именно вы используете, когда говорите о деньгах, о материальных и капитальных вопросах? Ваши ли это слова? Чьим голосом они звучат внутри вас?
- Опишите ваши материальные и нематериальные долги:
 - Список долгов (материальные и нематериальные), которые должен/должна Я.
 - Список долгов (материальные и нематериальные), которые должны мне.
 - Работа со списком, где я должен. Опишите, почему должны до сих пор, почему тянете с отдачей, что вообще с вами происходит в связи с этим долгом?
 - Работа со списком, где должны мне. Опишите, почему одалживали, что вообще происходит с вами и с должником в связи с этим долгом?
 - Какие планы по поводу этих долгов?
- Проработайте свое окружение.
 - Список. Укажите десять человек, с которыми вы глубоко общаетесь (не обязательно регулярно или близко). Расположите их в порядке убывания значимости/близости.
 - О. Свободный текст. Проработайте свое окружение с точки зрения нематериального. Что вы получаете от каждого из этих десяти человек. Почему вы с ними общаетесь?
 - Ф. Свободный текст. Проработайте их с финансовой точки зрения. Опишите финансовый доход этих людей, предположите их средний доход. Вычислите среднее арифметическое от дохода этих лиц, сравните со своим. Совпадает?
- Свободный текст. Что для вас боль? Какие три главные боли есть в вашей жизни?

Сочинение №2. Причины.

Я надеюсь, блок Симптомы сопровождался инсайтами и трезвой оценкой того, что с вами происходит.

В этом блоке мы постараемся найти причины всего того, что мы описали в симптомах.

- Я. Список. Продолжите предложения:
 - Я был счастлив, когда...
 - Я буду счастлив, когда...
 - Я был бы счастлив, если бы...
- **Д**ialog с **Л**евой рукой - левой рукой пишет второе, бессознательное, я. **Л.** Список или свободный текст. Проанализируйте два-три поколения ваших предков в контексте самых болезненных для вас вопросов. Поищите, какие родовые программы действуют на вас? Как именно они проявляются в вашей жизни. Какие ресурсы были и есть в роду? Что из этих ресурсов вы используете, а что нет? Пообщайтесь с предками или бессознательным левой рукой. Пусть ведущая рука задает вопросы, а другая рука отвечает.
- Список. Напишите список обид и претензий (не менее пяти по каждому пункту) к:
 - Родителям
 - Партнерам
 - Миру
 - Опишите, как эти обиды проявляются в вашей жизни?
 - Опишите, с кем еще вы попадаете в детскую позицию?
- Список. Опишите ваши страхи, связанные с:
 - Финансовыми вопросами
 - Вашим расширением
 - Вашей реализацией
 - Проявлением себя
 - Найдите ваши внутренние программы, связанные с этими страхами. Как бы вы их описали?
 - Как проявляются эти страхи в вашей жизни?
- Список. Выпишите, на какие денежные убеждения вы до сих пор опирались?
- Список. Выпишите, на какие еще убеждения (не связанные с материальным) вы до сих пор опираетесь?
- Свободный текст. Возле каждого убеждения (из верхних пунктов) напишите, как вы своим поведением (сценарием) подтверждаете это в жизни? Неважно - ограничивающие это убеждения или расширяющие.

Сочинение №3. Видение.

Давайте научимся отделять видение от целей. Видение— это, скорее, эффекты от достижения целей. Я часто повторяю, что не так важен миллион долларов, как эффекты от того, когда этот миллион окажется у вас. Что это вам даст, что это изменит в вашей жизни? Иметь миллион — это цель, а видение — это то, где вы будете жить, когда его получите, с кем будете общаться, что классного можете сделать для себя и других на эти деньги, как другие будут реагировать на вас, а как вы сами будете относиться к себе, как изменится ваш образ жизни? Ответы на эти вопросы и создают некий образ будущего, который можно назвать видением, то есть конечной стратегической точкой вашей стратегии. Видение – это про осознание своего Я, про мечты и желания. Ипотека на дом может стать целью, но никак не видением вашей жизни.

- Свободный текст. Чего вы больше всего боитесь в жизни? А чего вы боитесь не успеть в этой жизни?
- Свободный текст. Сделайте из страха - позитив, сделайте из пунктов выше позитивную картинку. Если вы боитесь за здоровье детей и того, что не сумеете купить квартиру у моря, то напишите - я живу у моря, мои дети здоровы, мы счастливы.
- Свободный текст. Опишите ваши самые яркие детские сны, мечты и желания.
- Свободный текст. Напишите сочинение на тему «Моя миссия и моя жизнь, если возможно ВСЁ!».
- Свободный текст. Опишите образ будущего по всем трем секторам из колеса баланса (Мое тело и ум, мои отношения, мои финансы и материальные желания). Чего вы там хотите? Как это выглядит? Как выглядит ваша жизнь? В чем прелесть такого состояния? Условие – пишем только то, что хотите вы, а не ваши близкие или родственники. Например, моя супруга и родные всегда хотели дачу, я же не хотел ее. Отделите свои желания от навязанных.
- Свободный текст. Опишите, кому и как еще хорошо от того, что вы реализуете образ будущего в каждом из квадратов баланса? Например, хорошая машина – это безопасность моя и семьи, гордость для второй половинки, помощь теще в поездках на дачу, налоги и ВВП для государства...
- **Л.** Свободный текст. Разговор с другой рукой. Задайте ведущей рукой вопрос «Какой я в лучшей, более зрелой версии себя?». Ответьте другой рукой.
- Свободный текст. Вернитесь к ведущей руке и просто опишите, что бы вы сделали иначе в своей жизни, если были бы более зрелой личностью? Как бы проявлялась эта зрелость?
- Свободный текст. Опишите ваши жизненные приоритеты. Расставьте их по степени значимости сейчас. А как должен выглядеть этот порядок в будущем?

Сочинение №4. Цели.

Наверняка ваши цели уже начали вырисовываться исходя из предыдущих сочинений. Однако давайте попробуем расширить понимание своих целей.

- Список. Возьмите из предыдущего сочинения свое позитивное видение и задайте себе вопрос - Через достижение каких целей я могу это реализовать? Например, здоровье детей - это цели: наладить питание, проходить ежегодную диспансеризацию, купить полис и тому подобное. Создайте список целей по всем трем секторам колеса баланса. Пусть видение определит ваши цели, а не симптомы.
- Список. Напишите список из 50 своих жизненных желаний. Структурно, четко, по пунктам. Желательно в формате SMART.
- Список. Напишите список из 20 пунктов тех навыков и знаний, которыми вы хотели бы обладать. Возле каждого пункта опишите, где и как вы можете их получить.
- Список. Напишите список из 20 новых привычек, которые вам нужно приобрести. Кто или что может помочь вам в укреплении этих привычек?
- Список. Сформулируйте запрос, ту цель, результат, состояние, к которому вы хотите прийти при помощи данного практикума. По каким критериям, признакам вы поймете, что ваш запрос начал реализовываться?
- Свободный текст. Напишите черновой план развития своей карьеры/бизнеса/дела (более точный план мы составим позже). Определите срок, цели, основные этапы и необходимые проекты. Постарайтесь описать план, развивающийся и в высоту, и в ширину.
- Список. Что вы хотите иметь материального на выходе из практикума и через три года после него?
- Список. Что хотите видеть/чувствовать на выходе из практикума и через три года после него?

Сочинение №5. Барьеры.

Между сегодняшним днем (Симптомами) и нашими Целями есть определенные барьеры. Давайте их определим. Это будет, пожалуй, самое короткое сочинение.

- Список. Какие ваши качества мешают вам в достижении желаемого?
- Свободный текст. Какие люди будут стоять у вас на пути? Как они будут пытаться ограничивать вас?
- Свободный текст. Какие из ваших убеждений являются основными барьерами?
- Список. Посмотрите на цепочку «Я – нехватка чего-то – Новый Я». Чего там не хватает? Это цель или барьер?
- Список. Что может стать ограничивающим обстоятельством: качества, черты характера, здоровье, финансы? Как это все можно сгладить? Что или кто может помочь?

Сочинение №6. Ресурсы.

- Я. Список. Перечислите свои нематериальные ресурсы – дипломы, книги, связи и т.п. Что у вас есть?
- Я. Список. Аудит вашего телесного и умственного состояния – здоровье, спортивные показатели, знания, таланты, навыки. Что у вас есть?
- Ф. Список. Перечислите свои финансовые/материальные ресурсы – опишите все, чем вы располагаете (квартира, машина, деньги, акции, металлы, техника — все, что ваше и можно продать).
- Свободный текст. Опишите ваши самые теплые и близкие отношения.
- Свободный текст. Опишите самое большое телесное удовольствие, которое вы получили в жизни (не только сексуальное).
- Свободный текст. Опишите пятьдесят человек, которые дают или могут дать вам ценность – поддержку, связи, знания.
- Л. Свободный текст. Левой рукой поговорите с вашим потенциалом. Пусть ваш потенциал пообщается с вами другой рукой, правой. Кто был в роли потенциала? Какие у вас ощущения от вашего потенциала?
- Свободный текст. Опишите ваш первый опыт получения денег, как это произошло?
- Свободный текст. Напишите сочинение на тему «Если я потеряю все».
- Список. Опишите пятьдесят способов заработка, которые вам доступны. Как вообще, глобально, вы можете заработать, если что?
- Л. Свободный текст. Разговор с самым богатым предком в вашем роду. Поговорите с ним левой рукой. Что он вам расскажет? Опишите потом правой – какой он? Какие у вас ощущения после этого разговора?
- Список + Свободный текст. Достаньте список всех программ и убеждений, обнаруженных в предыдущих сочинениях. Какие вы хотите оставить себе, а какие проработать/изменить? Напишите обоснование на каждую оставленную себе программу. Для чего вы ее оставляете?
- Свободный текст. Как теперь будет звучать ваша главная «песня про жизнь»?
- Список. Напишите от пяти до десяти пунктов на тему «Я больше никогда не буду...» (например, экономить на..., игнорировать...).
- Свободный текст. Вы уже на шестом сочинении. Опишите, что произошло за эти дни? Изменились ли вы и пространство, люди вокруг вас? Что удалось решить за эти дни? Может, удалось вернуть какие-то долги, или вы получили что-то? Если есть долги, которые вы можете простить, – простите их.
- Список. Создайте список своих новых убеждений (финансовых и нематериальных).
- Список. От чего в своей жизни вы можете избавиться? Вещи, обязанности, дела? Что вы можете делегировать? Кого можете нанять? А кого просто попросить?

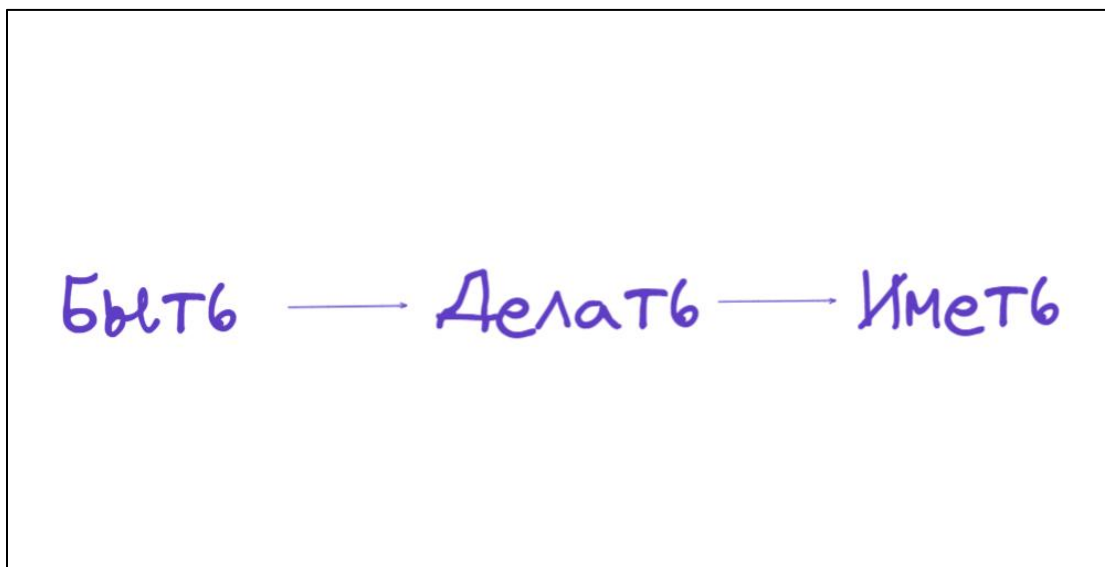
- Создайте финальную таблицу (матрицу изменений) ваших основных симптомов и конечных решений по формату:

Я был недоволен тем, что...	Я думал, что к этому причастен...	Сейчас я полностью осознаю, что это моих рук дело. Я в это попал из-за...	Я намерен изменить эту ситуацию следующим образом...
Мало зарабатываю	Родители не дали капитала и связей	Того, что не пытался выиграть конкурс на работе	Стать лучшим сотрудником года и получить должность руководителя

- Список. Что из этой матрицы вы можете начать делать уже сейчас? Какие первые шаги можно сделать уже на этой неделе? (Попросить кого-то, написать, записаться на курсы, записать видео, послать предложение и тому подобное).

3 Создание стратегической карты

Как ставятся цели? Даже не так, КАКИЕ ставятся цели? Обычно цели ставятся или в деньгах (в цифрах), или в том, что надо делать (надо). Тем временем существует так называемая «система бытия Сократа», и она выделяет вопрос совсем другой.



Чтобы что-то иметь, надо делать определённые вещи, а чтобы делать их, надо быть человеком, умеющим это делать. То есть чтобы что-то иметь, надо кем-то быть (кем-то стать). И это крайне стратегический момент, основа, веха, реперная точка в стратегическом мышлении.

Неважно, говорим мы о личной стратегии или о корпоративной. Мы нацелены или на **Иметь** (деньги, машины, яхты), или на **Делать** (давай займёмся этим проектом, а потом вот этим, чтобы, возможно, потом занять...). Но мы крайне редко задаём себе вопрос, кем хотим быть. Как компания. Как человек. А без ответа на этот вопрос

«Ты кто такой давай техзадание,
Ты кто такой давай техзадание,
Ты кто такой давай техзадание...

Он с тобой все обсудить попытается,
Отчет, аудит всучить пытается.
Знаешь где реальный дело
начинается?
Только там где ТЗ появляется.

А теперь товарищи, внимание -
Нету ТЗ - давай до свидания! ».

Гай Каранетян

любая стратегия похожа на дом без архитектурного плана. Ну или на проект без ТЗ. На эту тему я шутил еще в 2012 году.

Когда-то я понял значимость вопроса «Быть» и в процессе поиска ответа на него даже сделал себе татуировку с надписью на латыни «Quo Vadis», по названию романа Г. Сенкевича, что переводится как «Куда идёшь».



Мы, люди, индивидуумы или в коллективе, сосредоточены на том, чтобы иметь, мы переживаем из-за того, что делаем/не делаем, но редко задумываемся, проявлением какой мысли, идеи должны быть наши действия и результаты.

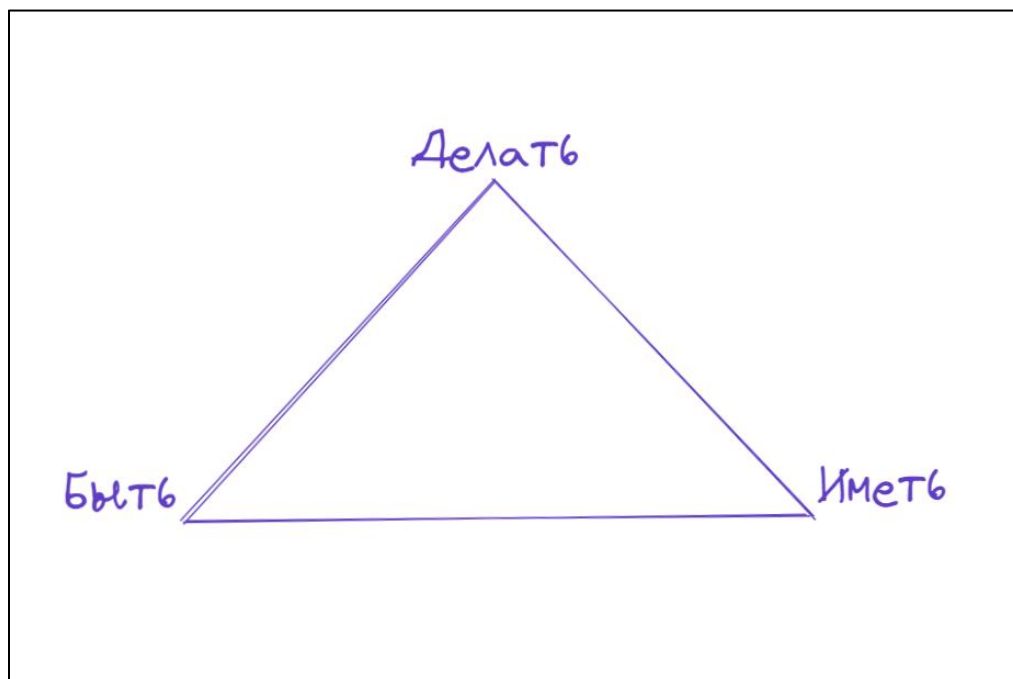
Говоря на языке маркетинга, — проявлением какого видения и позиционирования (как на рынке, так и среди родных и друзей) должны быть проекты, процессы и результат вашей жизни?

Приводить здесь примеры как личного стратегического видения, так и корпоративного не имеет смысла. Трезвым, рациональным, скептическим, невовлечённым умом не понять глубины, стоящей за этими словами для конкретных людей, как не понять значения и роли православных икон африканскому бушмену. Но при желании вы можете загуглить примеры миссий и видения компаний и известных людей.

Итак, как же нам перейти от вышеприведенного любомудрия к практическому описанию стратегии?

Стратегия компании на простом примере

Давайте представим вышеупомянутую «систему бытия Сократа» в виде треугольника.



Ум обывателя устроен так, что он хочет в первую очередь **Иметь**, чтобы быть кем-то. Отсюда айфоны в кредиты, и неадекватные хотелки, и затраты в бизнесе. Проблема в том, что когда мы исходим из точки **Иметь**, мы не получим **Быть**. Мы получим **Казаться**.

Делать, чтобы **Иметь** — это брать айфон в кредит. А **Делать**, чтобы **Быть** — это быть человеком, легко покупающим айфоны пачками за наличные деньги. Если мы хотим что-то **Иметь**, необходимо понять, кем нам надо **Быть**. Условно, если я желаю миллион долларов, то какую долю на рынке я должен заполучить, с каким продуктом, с каким позиционированием и т. д. Определение «Куда идёшь?» имеет существенное значение для получения «Чего хочешь?».

Человек, который может чётко назвать свою узкую специализацию и целевую аудиторию, обычно легко покупает новые айфоны. А вот человек, который сам не знает, в чём он специалист, в чём его отличие от других, где наилучшая точка его приложения, в чём его слабости и сила, обычно не имеет возможности легко покупать

айфоны.

То же самое по отношению к компаниям. Как говорил ещё десятилетия назад Е. Чичваркин (не отвечаю за точность цитаты), — *«Продавая доску обычную оптом и в розницу можно прокормить семью, но не разбогатеть»*.

У вас может не быть цели разбогатеть, но уловите самую концепцию: если мы хотим что-то иметь, то вопрос не в том, что делать, а кем стать.

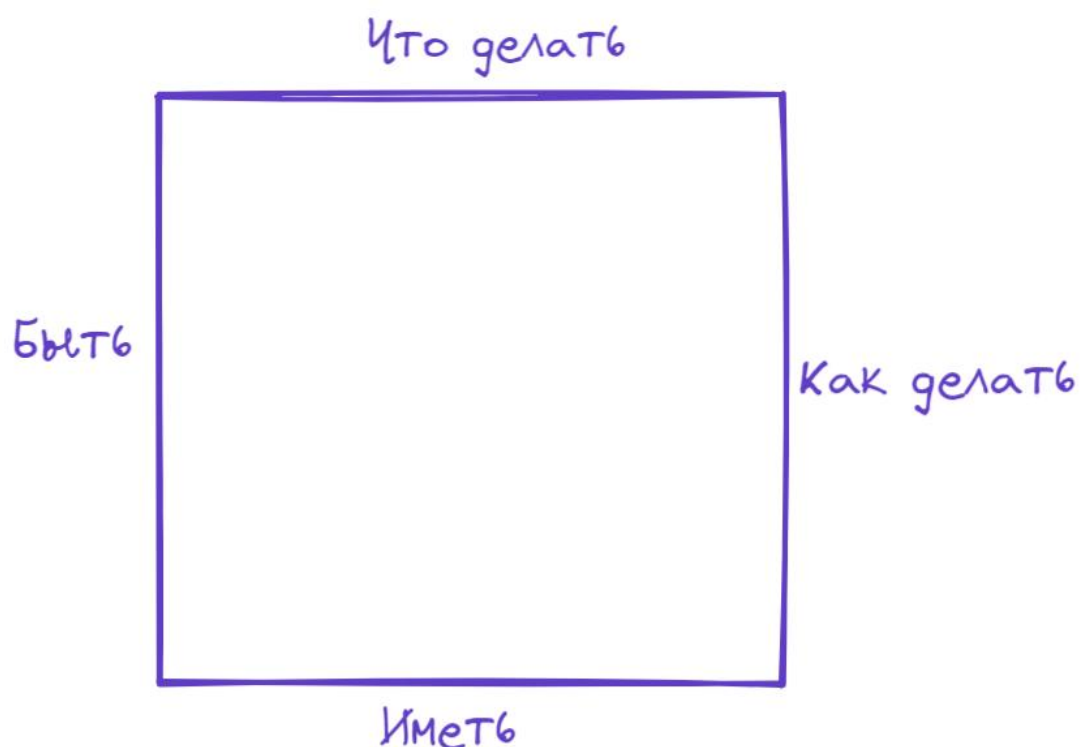
Повторюсь, что инструментарий, обсуждаемый нами, можно применять к стратегии как личной, так и компании. Уже на данном этапе вы можете набросать для себя ответы на вопросы:

1. Кем вы хотите быть (куда идёте).
2. Что для этого надо делать.
3. Что намерены получить по итогам.

Сделав по-настоящему это упражнение, вы увидите, что перечисленные ответы будут характеризовать карту местности, куда вы намерены прибыть, но никак не само продвижение. Вы получите карту «Минска», а не маршрут до него.

Ещё подробнее

Для более глубокого перехода и создания стратегической карты давайте расширим треугольник и превратим его в квадрат, разделив блок «**Делать**» на «**Что делать**» и «**Как делать**»:

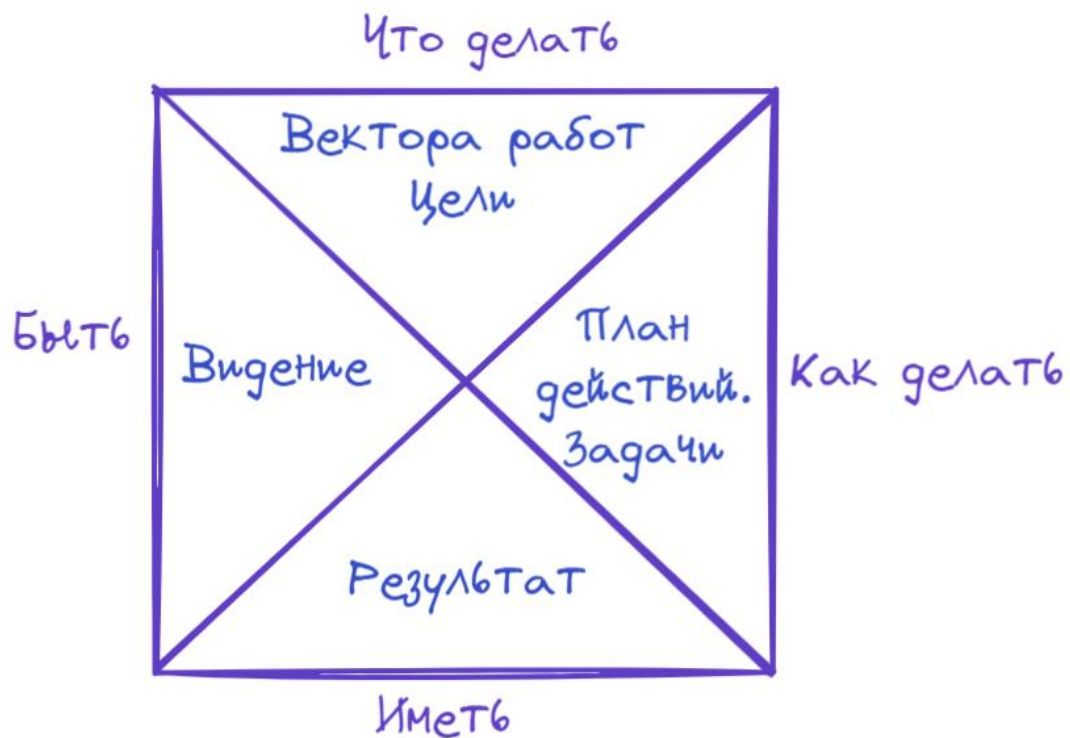


В блоке «**Быть**» я рекомендую описать конечное зажигающее видение, амбициозную цель компании. Тот самый опиум, если он у вас есть, должен разместиться здесь. Цель и видение должны быть достаточно долгосрочными, но не чрезмерными. Если вы впервые приступаете к описанию стратегии компании, советую взять период 2–3 года.

Блок «**Что делать**» — это направления работ, которые необходимо реализовать. По сути, те самые Objectives directions из OKR (Objectives and Key Results — цели и ключевые результаты).

В блоке «**Как делать**» описываем уже конкретные задачи, которые надо решить, и проекты, которые надо запустить.

А вот в блоке «**Иметь**» мы как раз записываем все цифры — деньги и KPI.



Повторюсь, что, описав все четыре блока, мы получим стратегическую карту личности или организации, в которую включены все стратегические + тактические задачи и где обозначены результаты, которые компания получит по итогу.

Эта карта не моё изобретение, а взята из японского метода развёртывания политики компании Хосин-Канри (Hoshin Kanri). Внутри этой системы карта называется «**X-матрица**».

Так выглядит книжный пример из книги "Хосин Канри. Как заставить стратегию работать" автора Томаса Джексона.

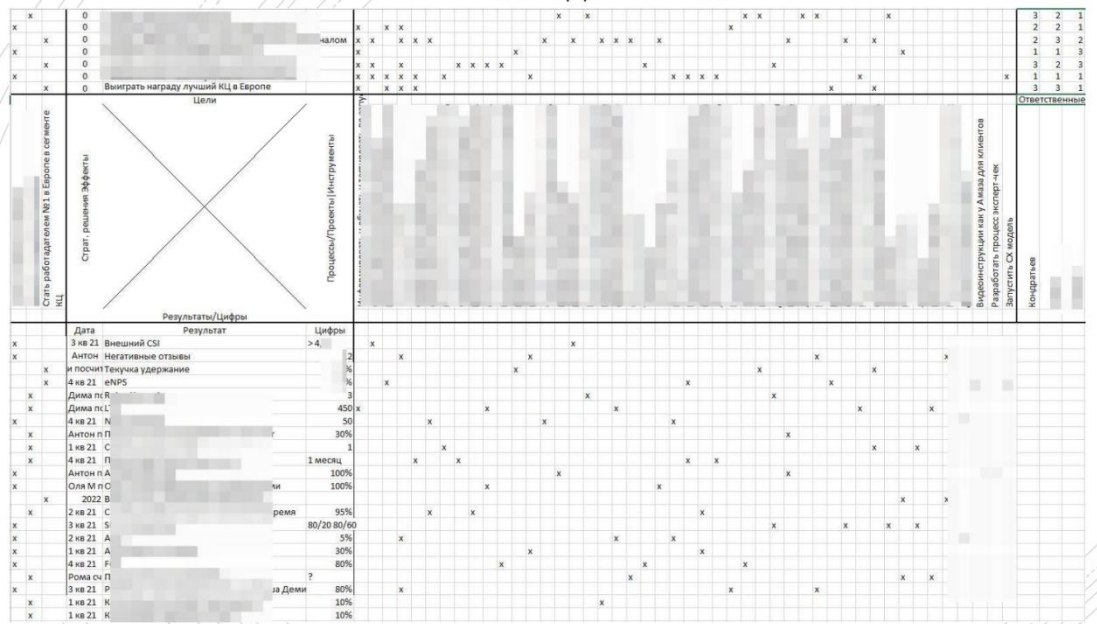
А3-Х													
Х-матрица				Тема: Развитие потенциала, управление прибылью									
Корреляция				Корреляция / вклад					Сфера ответственности / подотчетность				
●	●	○	○	●	●	●	○	○	○	○	○	○	○
Выполнить дизайн для шести сигм в маркетинге				●	●	▲	●	○	○	○	○	○	○
Выполнить дизайн шести сигм в инженерных разработках				●	●	●	○	○	○	○	○	○	○
Внедрить бережливый процесс на производстве				●	○	○	○	○	○	▲	▲	○	▲
Внедрить расширенную бережливую снабженческую сеть				○	○	○	○	○	○	▲	▲	▲	○
Внедрить бережливые процессы в сфере управления и административной поддержки				○	○	○	▲	▲	○	▲	○	▲	▲
<p style="text-align: center;">тактика</p> <div style="text-align: center; font-size: 48px; font-weight: bold;">X</div> <p style="text-align: center;">результаты</p>				процесс									
				стратегии									
				Члены команд									
				Руководитель хосин-команды									
				Руководитель финансовой тактической команды									
				Руководитель тактической команды ИР									
				Руководитель тактической команды сети поставщиков									
				Руководитель тактической команды IT									
				Руководитель тактической команды по контролю качества									
				Руководитель тактической команды маркетинга									
Руководитель тактической команды инженерных разработок													
Руководитель тактической команды производства													
Руководитель тактической команды сети поставщиков компании (Meresch)													
○	●	●	○	Доход	\$50 000 000	●	●	●	○	○	○		
○	▲	●	○	Затраты на разработку	\$1 400 000	▲	▲	○	○	○	○		
○	▲	○	○	Затраты на материалы	\$38 000 000	▲	▲	○	○	○	○		
○	○	○	○	Конверсионные затраты	\$7 600 000	▲	▲	○	○	○	○		
●	●	●	○	Прибыль потока ценности	\$3 000 000	●	●	●	○	○	○		

На данный момент из методологии Хосин-Канри я взял именно X-матрицу и модифицировал её. Саму же Хосин-Канри, которая является системой гибкого операционного управления, я предлагаю своим клиентам заменить на другой гибкий и уже полюбившийся и понятный многим IT-компаниям метод — OKR (Objectives and Key Results).

В матрице указываются ответственные исполнители, а через систему значков обозначается, кто за что отвечает.

Система опробована на клиентах в России и за рубежом. Кстати, ниже реальная картинка — так выглядит X-матрица второго уровня одной из крупнейших компаний Европы, в разработке которой я принимал участие. Детали, к сожалению, показать не могу.

Как это выглядит в жизни



Такую карту можно распечатать, повесить на стену и продемонстрировать инвесторам, партнёрам и другой заинтересованной контактной аудитории.

Ваша задача.

Создать свою X-матрицу, то есть стратегическую карту вашей жизни на определенный период, который вы задали сами.

Как вы видите, в X-матрице мы, благодаря сочинениям, уже, по сути, описали наш блок Видение (левую часть карты), а также блоки Цели и Результаты (то что с цифрой вниз, а вверх вектора работ, которые должны привести к цифрам и все, что не связано с цифрами).

Карта заполняется в четыре этапа.

Этап 1. Стратегические цели

Это сектор «Быть» из системы бытия Сократа, а так же это блок «Видение» из модели «Прыжок».

Пересмотрите еще раз свои сочинения, особенно сочинение №3 - что вы можете поставить в виде стратегических целей? Может на данный момент появляются дополнительные цели в формате БЫТЬ? Каким вы хотите быть? Какими должны быть ваши жизнь, дело, отношения?

Если лезут в голову цифры, деньги - запишите их сразу в четвертый сектор X-матрицы, в цифры.

Этап 2. Векторы работ.

Теперь по каждой стратегической цели запустите векторы работ. Желательно сразу несколько способов достижения одной и той же стратегической цели.

Просмотрите сочинение №4 Цели. Если вы все сделали правильно, то у вас тут должны быть промежуточные, тактические цели, приводящие вас к вашим стратегическим целям (Видение, Быть). Превратите эти промежуточные, тактические цели в векторы работ.

Этап 3. План действий.

Теперь наша задача по каждому вектору работ накидать простой план действий из двух-пяти шагов. Например, условно, что надо сделать, чтобы написать книгу?

- Записаться на курсы для писателей.
- Написать синопсис.
- Поговорить с двумя литературными агентами или консультантами.
- Отправить синопсис в три издательства.

Вам необходимо тщательно продумать правый блок карты - это по сути перечень всех действий, задач, которые нужно реализовать. И далее отметить крестиками пересечения во всех блоках. Часто одно действие или одна цель пересекается не с одним соседом, а, порою, с целым десятком задач.

Этап 4.

Описать цифровые результаты: доходы, бюджет, все значимые для вас показатели, например количество детей, домов, жен, изданных книг и встреч с В.В. Путиным.

Вот очень условный, придуманный, пример такой матрицы. Ваша матрица должна быть шире и глубже.

	x		№4	Написать книгу		x	x														
		x	№3	Психологическое переустройство мозга						x	x										
x	x		№2	Бизнес: Партнеры и сотрудники										x	x					x	
x			№1	Бизнес: Юридический				x	x											x	
№3	Открыть свой бизнес		<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 20%;">1. Стратегические цели</div> <div style="width: 60%; text-align: center;"> <p>2. Вектора работ</p> </div> <div style="width: 20%;">3. План действий</div> </div>																		
№2	Собственный дом у реки																				
№1	Стать человеком решений, а не идей		<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 20%;"></div> <div style="width: 60%; text-align: center;"> <p>4. Результаты (Цифры)</p> </div> <div style="width: 20%;"></div> </div>																		
			№1	Оборот 2024 года	100 млн. р.																
x	x		№2	Количество сотрудников	12			x	x					x	x						x
x		x	№3	Книг изданных	2	x	x														
		x	№4	Статей написано	15									x	x						

Ну как, получилось? Надеюсь, что да.

Если сложно, - я планирую записать видео-ролик, как работать с данной мини-книгой. Надеюсь к тому моменту, как вы прочтете ее, ролик уже будет готов и опубликован здесь <https://strategliya.ru/personal-strategy/>.

Поздравляю!

Вы проработали себя с помощью письменных практик и создали свою стратегическую карту.

Что делать с этим дальше, я отвечу в заключительной части.

4 Как реализовать карту с помощью OKRA

Ок. Теперь, когда у нас есть стратегическая карта с планом действий, то есть с перечнем всех задач, которые нужно реализовать, пора приступить к их реализации.

Одна из ошибок традиционного планирования в том, что **конечные точки планов где-то далеко и вообще трудно-реализуемы**, поэтому мы за них не беремся или бросаем их из-за рутины, то есть перестаем уделять им внимание. В связи с этим я рекомендую **ставить цели только на ближайшие 21 день**.

Обозначить конкретные цели на 21 день, которые вы будете удерживать в своем внимании.

Рекомендуется **не более трех целей на период (21 день)**.

По этим трем целям (O - Objectives) нужно определить, что может быть хорошим результатом (K - Key Results) или действием (A - actions) для того, чтобы стать ближе к глобальным целям.

Я часто говорю, что OKRA похож на то, как ухаживать за девушкой. Мы никогда не можем быть уверены, ответит ли эта девушка благосклонностью и когда именно мы ее добьемся. Но мы можем что-то предпринимать в каждый период.

Например в первом периоде A - побриться и пригласить в кино.
Не сработало?

Во втором периоде A - купить костюм и галстук и пригласить в театр.
Не сработало?

Что вы можете предпринять, какие действия, или каких результатов (KR) или действий можете достичь (A) для того, чтобы добиться цели (O).

Вот так по всем целям (векторам) и задачам. Необходимо выбрать себе три цели на ближайшие 21 день и по трем целям обозначить по три ключевых результата, которые мы можем достичь (например, выучить сто английских слов), или действия, которые мы можем совершить (например, записаться на курсы).

Ниже шуточный пример по реализации цели «Полет на луну».

Период	Цель	Ключевой результат	Тип KR	Прогноз исполнения	Неделя 1	Неделя 2	Неделя 3	Неделя 4	Итог
Декабрь 2022	Достичь луны	Создан план полета	Сделано - не сделано (D)	100%	0%	100%	100%	100%	10
		Создан прототип ракеты	Сделано - не сделано (D)	100%	10%	30%	100%	100%	10
		Еженедельная проверка здоровья космонавтов	Регулярная (R)	100%	x	0	0	x	5
		Провести 4 тестовых полета	Число (N)	80%	0	1	2	3	7
		Взлететь на высоту 100 км	Шкалирование	40%	0	25 км	56 км	99 км	9
								Итог месяца	8

Как вы видите рекомендуется еженедельно отмечать в табличке динамику по ключевым результатам.

Так же обратите внимание, что KR бывают разных форматов: сделано/не сделано, регулярные (два раза в неделю ходить в спортзал) или числовые.

Ниже еще пример. Теперь уже пример одного из клиентов.

О	KR	Неделя 1	Неделя 2	Неделя 3	Оценка выполнения
1 Научиться медитировать	Прочитать 3 статьи про медитацию				0.00%
	Просмотреть 5 уроков медитации	20.00%			20.00%
	Сделать 9 медитаций	15.00%	15.00%		30.00%
Занятия спортом	Провести 9 тренировок	10.00%	10.00%	25.00%	45.00%
	Провести 3 занятия йогой с женой				0.00%
Прочитать Лао-Цзы	Прочитать 400 страниц	15.00%	28.00%	17.00%	60.00%
Построить стратегию	Написать сочинение н.5				0.00%
	Написать сочинение н.6	30.00%	60.00%	10.00%	100.00%
О	KR				
2 Наладить общение с бывшей	Договориться по дате моего приезда	30.00%	30.00%		60.00%
	Принять решение как Саньку заниматься спортом	50.00%	50.00%		100.00%
	Договориться как будем дальше общаться	20.00%	30.00%	20.00%	70.00%
О	KR				
3 Выйти из отрицательного Cash Flow 2/2022	Выбрать и совершить один или несколько вариантов		10.00%	40.00%	50.00%
	В случае займа придумать как до конца 4/22 вернуть деньги			50.00%	50.00%

Моя рекомендация — делать и не задаваться вопросом «как правильно». Делайте как правильно для вас.

Что для вас является целью, что ключевым результатом, а что видением - вот это важнее. Опирайтесь на себя, а не на внешние референсы. На свое мнение, на свое видение.

[Стратегический консалтинг
https://strategliya.ru/](https://strategliya.ru/)

Да, опирайтесь на свое видение, из той самой модели Прыжок. Не важно как правильно, важно как вы видите. Позвольте себе это. И постепенными шагами, циклами в 21 день, реализуйте свою стратегию.



Дорогие читатели. Надеюсь материал вам понравился и оказался полезным. На самом деле это часть книги, которую я в данный момент планирую написать. Здесь я убрал всю теорию и постарался оставить здесь лишь необходимый минимум, только соль.

Вода будет в книге. Кому как, но человек на 80% состоит из воды и лично для меня вода (теоретическая основа, смыслы и модели поведения) более интересна. Но большинству читателей хочется емкости и техник. Они описаны в данном издании.

Вы можете разработать свою личную стратегию, отремонтировать свою жизнь, и начать свой второй тайм самостоятельно, по модели, которую я предложил в данной мини-книге:

1. Разобрать себя через сочинения по модели Прыжок;
2. Создать свою матрицу изменений;
3. Создать свою стратегическую карту X-матрицу;
4. Реализовать эту стратегию маленькими шагами в 21 день с помощью OKRA.

Этого вполне достаточно для самостоятельной переработки себя.

Ну и, при желании, вы можете обратиться ко мне за помощью в переработке мышления и создании собственной стратегии <https://strategliya.ru/personal-strategy/>

В платной версии вы получите **дополнительно**:

1. Когнитивно-поведенческий дневник и когнитивную корректировку;
2. Обсуждение ваших сочинений и текущих задач;
3. Ответы на все ваши вопросы;
4. Мою поддержку и обмен смыслами.

И напоследок позвольте мне пожелать Любви, Здоровья и Денег вам и всем вашим близким. Все остальное в этой жизни покупается.