SPE ШКОЛА РОЗВИТКУ · ЩОДЕННИКИ УСПІХУ

Вправи для роботи над собою

167 вправ, зібраних із щоденників Романа Кушніра. Кожна вправа — на окремій сторінці: мета, коротка інструкція і місце для записів. Друкуйте потрібні сторінки й виконуйте у своєму темпі.

Самоорганізація і тайм-менеджмент «Щоденник для удосконалення самоорганізації»	17 вправ
Майстер продажів «Щоденник майстра продаж»	18 вправ
Порозуміння з собою «Щоденник для порозуміння з собою (робота з минулим)»	11 вправ
Свідоме батьківство «Щоденник для свідомих і відповідальних батьків»	12 вправ
Взаємини з коханою людиною «Щоденник для покращення взаємин з коханою людиною»	34 вправ
Творче мислення «Щоденник для розвитку творчого мислення»	63 вправ
Спорт і здоров'я спортивний «Щоденник успіху»	12 вправ

Як працювати зі збіркою

1. Оберіть розділ, який зараз для вас найважливіший, і виконуйте по одній вправі на день.
2. Пишіть від руки: мозок інакше ставиться до написаного, ніж до просто обдуманого.
3. Повертайтеся до виконаних сторінок через місяць — порівняння показує справжній прогрес.

Зміст

Самоорганізація і тайм-менеджмент

1 Аудит 10 правил управління собою в часі
2 Цілі на місяць
3 Найважливіші події місяця
4 План вашого ідеального тижня
5 Три ключові завдання дня
6 Пропорція справ: «Хочу — Треба — Мушу»
7 Матриця Ейзенхауера
8 Карта «Потоку»: динаміка вашого дня
9 План розвитку ваших навиків
10 Розділяємо завдання на етапи
11 Мій ідеальний день
12 Пожирачі часу (хронофаги)
13 Мої звички і залежності
14 Щоденник «зривів»
15 Мої 10 000 годин
16 Час очікування
17 Питання дня для самоорганізації

Майстер продажів

18 Аудит 10 правил майстра продажів
19 Персональний план продажів на місяць
20 Колесо продавця
21 Щоденний звіт продавця
22 Аналіз клієнтів за правилом 20/80
23 ABC-аналіз клієнтів за чеками
24 П'ятдесят омріяних клієнтів
25 Життєва цінність клієнта
26 Класифікація клієнтів: проблеми × можливості
27 Процес створення клієнта
28 Справжні відмови клієнтів
29 Як про вас дізнаються клієнти
30 Що я насправді продаю?
31 Партнерство з клієнтом
32 Вузькі місця системи продажів
33 Віра в себе, компанію і товар
34 Ритм продуктивного дня
35 Питання дня для продавця

Порозуміння з собою

36 Шкала відчуттів: мапа спогадів
37 Тиждень розмови з собою
38 Щоденник спогадів і снів
39 Історії минулого: перепишіть свою історію
40 Емоційні вузлики
41 Листи Всесвіту
42 Копії минулого: цикли повторень
43 Переверніть причину і наслідок
44 Від проблеми — до цілі
45 Глобальні запитання
46 Внутрішній діалог: «Чого ти хочеш?»

Свідоме батьківство

47 Аудит 10 правил взаємодії з дітьми
48 Якою я хочу бачити свою дитину
49 Тиждень уваги до дитини
50 Структура спільного часу
51 Моя поведінка з дитиною
52 Подія — причина — наслідок
53 Пропорції рис у парі «я — дитина»
54 Що я насправді треную у своєї дитини?
55 Важливі розмови з дитиною
56 Скарбничка дитячих історій
57 Дев'ять «так» на одне «ні»
58 Чи міг я зробити так, щоб дитина так не вчинила?

Взаємини з коханою людиною

59 Аудит 10 правил взаємин з коханою людиною
60 Мої ідеальні взаємини
61 Емоційний банк
62 Робота з власним ставленням
63 Комплексний погляд: ланцюжок подій
64 Риси, які я хотів(-ла) би змінити
65 Придумайте свій ритуал
66 Найкращі і найгірші риси: баш на баш
67 Успішні дні
68 Риси батьків, які я помітив(-ла) за собою
69 Мої визначення
70 Претензії
71 Модель батьків коханої людини
72 Пропорція у взаєминах
73 Три основні риси
74 Щотижневе обговорення
75 Що мене дратує в поведінці батьків
76 Моноліт
77 Підтримка ініціативи
78 Розмова з дзеркалом
79 Звичні емоції
80 Система емоцій сім'ї
81 Моделі батьків: анкета
82 З ким я проводжу свій час
83 Відпускання: пробачення → прийняття → вдячність
84 «Погані» слова
85 Однакові люди
86 «Про це»
87 Фрази, що «бісять»
88 Аналіз сказаного
89 Лист дитині про любов
90 Дзеркало: десять рис
91 Погладжування
92 Самодостатність: мої цілі на 30 років

Зміст (продовження)

Творче мислення

93 Самооцінка: 10 інструментів творчого мислення
94 Банк ідей
95 Нові ідеї у чотирьох сферах
96 Кривульки: на що це схоже?
97 Плюси, мінуси, цікаве
98 Подорож до себе-творця
99 Мої кумири
100 Ланцюжок асоціацій
101 Проблеми → завдання
102 Вигадайте нові слова
103 Ідеальний кінцевий результат (ІКР)
104 Пишемо лівою рукою
105 Нестандартні рішення
106 Завдання в різних умовах
107 Що спільного між...
108 Історія з п'яти слів
109 А що було б, якщо...
110 Система — надсистема: п'ять рівнів рішення
111 Каліграфія: арабська в'язь
112 Каліграфія: японські ієрогліфи
113 Тиждень нового досвіду
114 Переверніть проблему з ніг на голову
115 Неможливе
116 Мої винаходи за 5 років
117 Три якості одночасно
118 Два ключові слова
119 Продовжте історію
120 Сто способів застосування
121 Ідея під мікроскопом
122 Об'єднайте об'єкти
123 Що робити зі сценарієм фільму?
124 Завдання в різних масштабах
125 Сто формулювань одного завдання
126 Задачі, які розв'язуються самі
127 ТРИЗ: п'ять етапів винахідництва
128 Режим «дія — антидія»
129 Мої ролі й функції сьогодні
130 Властивості курячого яйця
131 Найбезглуздіші рішення
132 Якби ви були пінгвіном
133 Відгадайте слова
134 Задача: пошук снігової людини
135 Задача: плоскі дахи
136 Задача: чотири їжаки і ліхтарик
137 Задача: Маріанська западина
138 Задача: мурахи і королева
139 Задача: холодний огірок
140 Задача: вузькі вулиці
141 Задача: дерева без кілець
142 Задача: Марічка і Василь
143 Задача: свиня і чобіт
144 Задача: бджоли в літаку
145 Задача: пісочний годинник у ліфті
146 Задача: жаба-хамелеон
147 Задача: оцінка Фермі
148 Задача: пароплав Філеаса Фогга
149 Задача: цар і дуби
150 Задача: співучі камені
151 Задача: острів амазонок
152 Задача: три жінки в купальниках
153 Задача: три доньки і каструлі
154 Задача: рибки й циклопи
155 Задача: Роберт Вуд і рагу

Спорт і здоров'я

156 Моє тіло в майбутньому
157 Колесо загального стану організму
158 Тижневий журнал харчування і тренувань
159 Скільки води потрібно саме вам
160 Тижневий план тренувань (спліт)
161 Суперсети на м'язи-антагоністи
162 Кругове тренування вдома
163 Інтервальне тренування
164 Тренування постави
165 Сон і відновлення
166 Мій найкращий час для тренувань
167 Розтяжка після тренування

Аудит 10 правил управління собою в часі

Мета. Чесно оцінити, які з базових правил тайм-менеджменту вже працюють у вашому житті, а які — ні.

1. Оцініть кожне твердження від 1 (зовсім не про мене) до 10 (це моя звичка) — обведіть число.
2. Біля трьох найнижчих оцінок запишіть одну конкретну дію, яка додасть хоча б +1 бал.
3. Через місяць оцініть себе ще раз іншим кольором і порівняйте.

Твердження	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Що зроблю, щоб додати +1
1. Маю власні довготермінові цілі, за які готовий(-а) взяти 100% відповідальності											
2. Вкладаю час лише у справи, які мене розвивають; відмовляюся від зайвої рутини											
3. Не говорю про те, на що не впливаю; не сперечаюся — вчуся в людей навколо											
4. Жертвую малими приємностями заради великої мрії											
5. Перетворюю проблеми на задачі, а задачі — розв’язую											
6. Не гаю час на очікування: маю заняття для дороги й черг											
7. Планую свій день; маючи ідею, дію одразу											
8. Беру відповідальність за все, що зі мною відбувається											
9. Працюю в темпі, в якому не втомлююся											
10. Свідомо обираю свій настрій на день											

Цілі на місяць

Мета. Сформулювати до п’яти цілей так, щоб з першого дня було зрозуміло, що робити.

1. Запишіть до 5 цілей на місяць. Ціль — лише те, за що ви готові взяти 100% відповідальності.
2. Для кожної визначте, навіщо вона вам, і перший крок, який можна зробити вже сьогодні.
3. Поставте дедлайн. Наприкінці місяця позначте результат: ✓ — досягнуто, ½ — частково, × — ні.

№	Ціль (конкретно і вимірювано)	Навіщо це мені	Перший крок	Дедлайн	Підсумок
1					
2					
3					
4					
5					

Що мені заважало минулого місяця і як я це врахую цього разу?

Найважливіші події місяця

Мета. Бачити свій місяць цілісно і помічати, які дні справді рухали вас уперед.

1. Щовечора записуйте одну найважливішу подію дня — одним реченням.
2. Наприкінці місяця перечитайте список і позначте ★ події, що наблизили вас до цілей.
3. Дайте відповідь: що спільного в «зіркових» днях? Як зробити таких днів більше?

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

Що спільного в найкращих днях місяця?

План вашого ідеального тижня

Мета. Скласти розклад тижня, до якого варто наближати кожен реальний тиждень.

1. Розпишіть ідеальний тиждень по годинах: робота, відпочинок, спорт, саморозвиток.
2. Обов'язково внесіть час для коханих і дітей, роботи над тілом і саморозвитку.
3. Щонеділі порівнюйте прожитий тиждень з цим ідеалом і переносьте в наступний одну покращену звичку.

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							

Пам'ятайте: структурована робота з вдалим режимом дає найкращі результати.

Три ключові завдання дня

Мета. Зранку визначити, що в дні справді важливе, складне і неприємне, — і не дати цим справам загубитися.

1. Найважливіше — те, що найбільше наближає до вашої цілі.
2. Найскладніше — те, що вимагає найбільше зусиль чи концентрації.
3. Найгірше — те, що найменше хочеться робити. Поставте його в розклад на конкретну годину.
4. Увечері позначте, що виконано, і запишіть, що завадило.

Час	Справи
7:00	
8:00	
9:00	
10:00	
11:00	
12:00	
13:00	
14:00	
15:00	
16:00	
17:00	
18:00	
19:00	
20:00	
21:00	
22:00	
23:00	

Найважливіше завдання дня

Найскладніше завдання дня

Найгірше завдання дня

Питання дня: що ви зробите сьогодні заради своєї цілі?

Пропорція справ: «Хочу — Треба — Мушу»

Мета. Побачити, яку частину дня ви живете з бажання, а яку — з обов'язку чи примусу.

1. Випишіть усі справи дня і розкладіть по трьох колонках.
2. «Хочу» — роблю з радістю; «Треба» — розумію навіщо; «Мушу» — роблю всупереч собі.
3. Порахуйте відсотки, заштрихуйте частки на колі.
4. Подумайте, як перевести хоча б одну справу з «Мушу» в «Треба» або «Хочу».

Хочу	Треба	Мушу

Кругова діаграма дня

Хочу ___ % · Треба ___ % · Мушу ___ %. Що змінити завтра?

Матриця Ейзенхауера

Мета. Розсортувати справи за важливістю і терміновістю та звільнити час для важливого.

1. Випишіть усі справи на тиждень і розподіліть їх по чотирьох квадратах.
2. Важливі й термінові — робіть зараз; важливі, але нетермінові — заплануйте час.
3. Неважливі, але термінові — делегуйте; неважливі й нетермінові — викресліть.
4. Стежте, щоб найбільше часу йшло на квадрат «важливі, але нетермінові».

Важливі, але нетермінові справи → запланувати	**Важливі і термінові справи → зробити зараз**
Неважливі і нетермінові справи → відмовитися	**Неважливі, але термінові справи → делегувати**

Важливість →

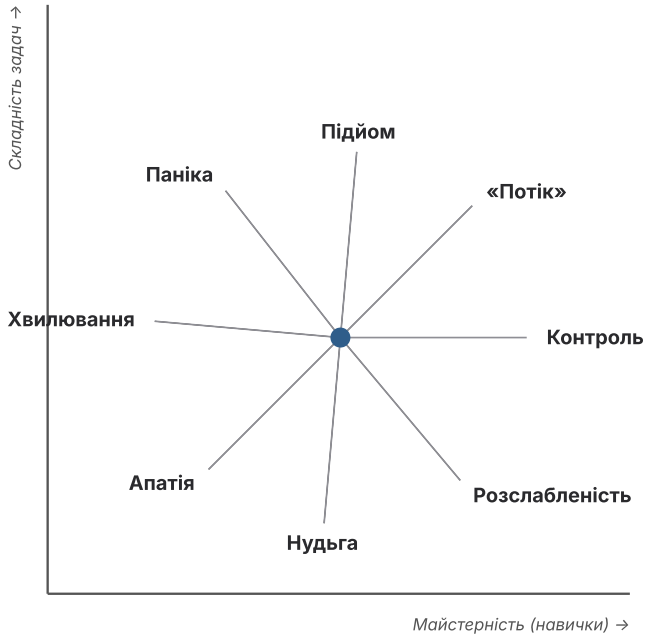
Терміновість →

Карта «Потоку»: динаміка вашого дня

Мета. Відстежити, коли ви перебуваєте в стані «потоку», а коли — в нудьзі, апатії чи паніці.

Стан залежить від балансу між складністю задачі та вашою майстерністю. Задача заскладна — хвилювання й паніка; запроста — нудьга й розслабленість; і того, й іншого мало — апатія. «Потік» виникає, коли висока складність зустрічається з високою майстерністю.

1. Кожні 1–2 години позначайте на схемі точку свого стану і підписуйте час.
2. Увечері з'єднайте точки лінією — це ваша динаміка руху впродовж дня.
3. Запишіть, що допомагало входити в «потік», а що вибивало з нього.



Час	Чим займався(-лася)	Стан	Що допомогло / завадило

План розвитку ваших навиків

> **Мета.** Розвивати себе збалансовано — у восьми різних видах навиків.

1. Для кожного виду оберіть один навик, над яким працюватимете цього тижня.
2. Запишіть, що саме робитимете, скільки хвилин на день і скільки часу потрібно до результату.

Вид навику	Мій навик	Що робитиму?	Хв/день	Термін
Особистісний відповідальність, наполегливість, пунктуальність...				
Професійний продажі, ділові листи, складні клієнти, нова мова програмування...				
Навик тіла фітнес, плавання, біг, здорова їжа...				
Творчий малювання, орігамі, ліплення, конструювання...				
Розбудови взаємин приймати, давати, цінувати, обіймати, пробачати...				
Інтелектуальний іноземна мова, швидкочитання, шахи, кубик Рубика...				
Інформаційний історія XX ст., сервірування, класична музика...				
Рутинний прибирання, прасування, готування — з радістю й інтересом				

Розділяємо завдання на етапи

Мета. Знайти ту єдину «іржаву ланку», через яку ви відкладаєте просту справу.

Ми відкладаємо справу, коли не бачимо всієї послідовності дій і один етап нас демотивує. Коли розписати все до дрібниць, неприємний крок виконується майже сам собою — «вже нікуди діватися».

ПРИКЛАД

Лист замовнику щодо оренди: 1) перечитати попереднє повідомлення; 2) внести правки в договір; 3) підготувати файл до друку; 4) сфотографувати об'єкт; **5) перекинути фото на комп'ютер** (шукати флешку й інший комп'ютер — ось проблемний етап); 6) прикріпити файли; 7) написати повідомлення; 8) натиснути «відправити».

Оберіть три простих на перший погляд завдання, які відкладаєте. Розбийте кожне на якомога дрібніші етапи й обведіть той, що насправді вас гальмує.

Завдання 1: _____	**Завдання 2: _____**	**Завдання 3: _____**
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.
5.	5.	5.
6.	6.	6.
7.	7.	7.
8.	8.	8.
9.	9.	9.
10.	10.	10.
11.	11.	11.
12.	12.	12.

Мій ідеальний день

Мета. Зрозуміти, що для вас насправді важливе, порівнявши три дні: ідеальний, останній і вчорашній.

1. Випишіть, чим би ви хотіли займатися у свій ідеальний день.
2. Подумайте про день останній — це не песимізм, а дуже сильна мотивація до життя.
3. Чесно випишіть свій справжній вчорашній день.

Ідеальний день	Останній день	Вчорашній день

Що схоже, а що відмінне в усіх трьох днях? Чому? (Те, що збіглося, — і є справді важливим.)

Як ви проживете свій сьогоднішній день?

Пожирачі часу (хронофаги)

Мета. Знайти, куди непомітно витікає ваш час, і повернути собі хоча б годину на день.

1. Протягом 2–3 днів занотовуйте все, що забирає час без користі: соцмережі, зайві розмови, пошук речей...
2. Оцініть, скільки хвилин на день іде на кожного «пожирача».
3. Для кожного придумайте конкретний спосіб скоротити чи прибрати його.
4. Через тиждень позначте, яких «крадіїв часу» ви вже позбулися.

Пожирач часу	Хв/день	Чому так стається	Що зроблю	Позбувся(-лася) ✓

Підсумок: разом _____ хв на день = _____ годин на рік.

Мої звички і залежності

Мета. Чесно визначити, що керує вами більше, ніж ви ним, і вирішити, які звички час змінювати.

1. Залежність — це те, що керує вами більше, ніж ви ним (їжа, гаджети, сигарети, серіали, люди...).
2. Звички — те, що ви робите автоматично щодня, корисне чи ні.
3. Біля кожного пункту вирішіть: залишаю / змінюю / позбуваюся — і на що саме замінюю.

Мої залежності	Що замінить?

Мої звички	+ / –	Рішення

Яку одну звичку я почну змінювати вже цього тижня?

Щоденник «зривів»

Мета. Зрозуміти, що передує моменту, коли вам дуже чогось хочеться і важко себе контролювати.

1. Оберіть одну залежність, з якою працюєте цього тижня.
2. Щоразу, коли з'являється сильне бажання, заповнюйте рядок таблиці — навіть якщо ви втрималися.
3. Наприкінці тижня знайдіть закономірність: що передує «зриванню»?

Залежність: _____

Час дня	Емоційний стан	Фізичний стан	Люди навколо	Місце	Думки перед тим	Інше / втримався?

Які висновки ви зробили? Що передує «зриванню»?

Мої 10 000 годин

Мета. Побачити, у чому ви вже стали майстром і куди варто інвестувати години далі.

Щоб стати майстром у будь-якій справі, потрібно приблизно 10 000 годин практики в одному напрямку. Найкраща робота — це високооплачуване хобі.

1. Згадайте, чим ви займалися роками, і приблизно порахуйте години (годин на тиждень × тижнів × років).
2. Позначте, в якій сфері ви ближчі до 10 000 годин, а в якій хотіли б їх набрати.
3. Розрахуйте, скільки годин на день потрібно, щоб дійти до мети за обраний термін.

Сфера / навик	Годин на тиждень	Скільки років	Разом годин (≈)	Хочу розвивати? ✓

РОЗРАХУНОК

10 000 год ÷ 5 років ÷ 365 днів ≈ 5,5 год на день. 10 000 год ÷ 10 років ≈ 2,7 год на день.

Моя сфера майстерності: _____. Щоб набрати 10 000 годин за ___ років, мені потрібно ___ год/день.

Час очікування

Мета. Перестати втрачати роки життя на очікування — і перетворити черги та дорогу на корисний час.

Очікуючи чогось лише 2 години щодня, людина втрачає цілих 5 років життя! Живіть «тут і зараз» — завжди майте заняття, яке можна зробити під час переїздів чи в черзі.

1. Тиждень фіксуйте, скільки хвилин на день ви чогось чекаєте: транспорт, черги, зустрічі, завантаження.
2. Складіть список «кишенькових справ» — коротких, корисних, які можна робити будь-де.
3. Наступного тижня використовуйте кожне очікування для однієї справи зі списку.

День	Чого чекав(-ла)	Хв
Понеділок		
Вівторок		
Середа		
Четвер		
П’ятниця		
Субота		
Неділя		

Мої «кишенькові справи»
1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Разом за тиждень: ____ хв. Що ви робите під час очікування тепер?

Питання дня для самоорганізації

Мета. Щодня ставити собі одне глибоке запитання — правильні запитання ведуть до правильних рішень.

1. Щодня обирайте одне запитання і відповідайте письмово хоча б п'ятьма реченнями (у зошиті чи на звороті).
2. Позначайте ✓ запитання, на які вже відповіли. Ті, що даються найважче, — найцінніші.

- [ ] Що ви зробите сьогодні заради своєї цілі?
- [ ] Чому одна людина досягає висот у житті, а інша — ні?
- [ ] Чого ви хочете?
- [ ] Чим би ви займалися у світі без електрики й жодних технічних пристроїв?
- [ ] Хто призначає нам наше призначення?
- [ ] У чому полягає ваше служіння іншим?
- [ ] Які ваші відчуття, коли ви уявляєте свою ціль?
- [ ] Чим ви займалися б, якби мали необмежені фінансові ресурси?
- [ ] Чи справді ви живете своїм життям?
- [ ] Чи досягали б ви своєї цілі, якби все життя довелося робити це лише «за хліб і воду»?
- [ ] Що ви робитимете, коли досягнете своєї мети?
- [ ] Чим ви готові пожертвувати сьогодні, щоб швидше досягти довготермінової цілі?
- [ ] Засобом до якої більшої цілі є ваша поточна ціль?
- [ ] Що ви готові зробити незважаючи ні на що, за будь-яких обставин?
- [ ] Про що б ви хотіли подумати і що згадати в останню мить?
- [ ] Без чого ваше життя втратить сенс?
- [ ] Про що ви готові сказати: «Я це зроблю! І крапка»?
- [ ] Від чого ви не готові відмовитися у своєму житті?
- [ ] Чи може щось змусити вас відмовитися від своєї цілі?
- [ ] Що ви створили сьогодні?
- [ ] Чим ви готові заплатити за досягнення своєї цілі?
- [ ] Від чого ви не готові відступитися?
- [ ] Чи розумієте ви, що більшість людей «не мають вільного часу», бо не знають, що робитимуть, коли його матимуть?
- [ ] Чим би ви зайнялися, якби у вашому житті був додатково один день?
- [ ] Чи вмієте ви робити Нічого?
- [ ] Як часто ви сьогодні відволікалися на справи інших людей?
- [ ] Що ви робите під час очікування?
- [ ] Які слова ви вживаєте разом зі словом «час»: витрачати, використовувати чи вбивати?
- [ ] Яких крадіїв часу ви позбулися?
- [ ] У чому у вас є напрацювання 10 000 годин?
- [ ] Що б ви зробили, якби щодня отримували бонусну 1 хвилину?

Запитання дня: № ___ . Моя відповідь:

Аудит 10 правил майстра продажів

Мета. Оцінити, наскільки ваш підхід до продажів відповідає принципам «продажів з любов'ю».

1. Оцініть кожне твердження від 1 до 10 — обведіть число.
2. Для трьох найслабших пунктів запишіть конкретну дію на цей тиждень.

Твердження	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Що зроблю, щоб додати +1
1. Докладаю зусиль до того, що продаю, — і тому продаю це добре											
2. Даю клієнтові вибір, але роблю його простим і передбачуваним											
3. Моє ставлення до клієнта — міцний «розчин» між «цеглинами» бізнесу											
4. Зваблюю клієнта, а не тисну; люблю тих, у кого беру гроші											
5. Мене мотивує можливість допомогти іншим, а не лише гроші											
6. Сприймаю продаж як співпрацю: людина купує, бо їй це потрібно											
7. Знаю свою унікальність і цінність; мій бізнес — це служіння											
8. Пропоную більшу цінність і намагаюся зіграти більшу роль у житті клієнта											
9. Попереджаю відмови клієнта замість того, щоб із ними боротися											
10. Змінююся й пробую нове, а не роблю «як завжди»											

Персональний план продажів на місяць

Мета. Почати місяць із чіткого плану — знати, чого ви хочете, і планувати результат.

Важко навіть уявити, скільки продавців починають місяць без чіткого плану продажів. Будьте серед тих, хто ставить цілі й неухильно йде до них.

1. Впишіть продукти чи послуги і план у штуках та гривнях.
2. Щотижня оновлюйте факт; наприкінці місяця порахуйте відсоток виконання.
3. Якщо ви керівник — заповніть і план для відділу.

Продукт / послуга	План, шт	План, грн	Тиж. 1	Тиж. 2	Тиж. 3	Тиж. 4	Факт, грн	%
Продукт №1								
Продукт №2								
Продукт №3								
Продукт №4								
Продукт №5								
Разом								

План для відділу	План, грн	Тиж. 1	Тиж. 2	Тиж. 3	Тиж. 4	Факт, грн	%
Працівник 1							
Працівник 2							
Працівник 3							
Працівник 4							
Працівник 5							
Разом							

Колесо продавця

Мета. Знайти найслабшу ланку — бо успіх усієї системи залежить від неї.

1. Оцініть від 1 до 10, наскільки ви задоволені кожною складовою своєї роботи з продажів.
2. Позначте точки на спицях і з'єднайте їх — побачите форму свого «колеса».
3. Оберіть найслабшу сторону й запишіть, як почнете її вдосконалювати.
4. Через місяць повторіть оцінку іншим кольором.



Моя найслабша ланка і що я зроблю, щоб її посилити:

Щоденний звіт продавця

Мета. Щодня бачити цифри, які справді рухають продажі, і зосередитися на найприбутковіших діях.

1. Зранку запишіть цілі дня і дії, які згенерують найбільше доходу.
2. Увечері заповніть показники: нові контакти, поновлені контакти, сума оплат.

Цілі дня
1.
2.
3.
4.
5.

Показник	Значення
Скільки контактів з новими клієнтами зробили?	
Скільки контактів зі старими клієнтами поновили?	
На яку суму прийняли оплат?	

Які дії згенерують для вас найбільше доходу сьогодні?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки й e-mail
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.
5.	5.	5.

Що спрацювало сьогодні найкраще? Що зроблю інакше завтра?

Аналіз клієнтів за правилом 20/80

Мета. Позбутися клієнтів, які забирають сили, і сконцентруватися на тих, хто дає результат.

1. Випишіть 20% клієнтів, які створюють 80% ваших проблем. Вирішіть відмовитися від них. Крапка.
2. Випишіть 20% клієнтів, які створюють 80% ваших результатів.
3. Подумайте, як знайти більше клієнтів, схожих на другий список.

А) Клієнти, що створюють 80% проблем	Рішення

Б) Клієнти, що створюють 80% результатів	Чим вони цінні

Що спільного в найкращих клієнтів? Де шукати таких ще?

ABC-аналіз клієнтів за чеками

Мета. Побачити, хто з клієнтів приносить найбільші суми, і розподілити увагу відповідно.

1. Проаналізуйте клієнтів за минулий місяць і розподіліть за розміром чека.
2. А — найбільші чеки, Б — середні, С — найменші.
3. Подумайте, як «підняти» частину клієнтів з категорії С у Б і з Б в А.

Категорія А	Чек	Категорія Б	Чек	Категорія С	Чек

Кого і як я можу перевести на вищу категорію?

П’ятдесят омріяних клієнтів

Мета. Чітко назвати клієнтів, з якими ви точно хочете працювати, і сконцентруватися саме на них.

1. Випишіть 50 компаній чи імен клієнтів, з якими вам точно хотілося б мати справу.
2. Це ті, хто платить вчасно, з ким престижно, приємно й цікаво працювати. Можливо, з деякими ви вже працюєте.
3. Позначте ✓ тих, з ким уже є контакт, і плануйте щотижня кілька кроків до решти.

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50

Життєва цінність клієнта

Мета. Побачити, скільки насправді приносить клієнт за весь час співпраці.

Надто часто ми не враховуємо, що дрібними вкладами здобуваються великі статки!

1. Оберіть 8 клієнтів і випишіть усі їхні покупки за весь час співпраці.
2. Порахуйте суму — це і є життєва цінність клієнта.
3. Знайдіть середнє значення і подумайте, скільки варто вкладати в утримання одного клієнта.

Клієнт	Покупки за весь час (сума + сума + ...)	= Разом
Клієнт 1		
Клієнт 2		
Клієнт 3		
Клієнт 4		
Клієнт 5		
Клієнт 6		
Клієнт 7		
Клієнт 8		

Середня життєва цінність клієнта: _____ грн. Що я робитиму, щоб клієнти залишалися довше?

Класифікація клієнтів: проблеми × можливості

Мета. Розподілити клієнтів за рівнем проблем і можливостей та визначити стратегію для кожної групи.

1. Впишіть клієнтів у відповідні квадрати.
2. Для кожної групи вирішіть: розвивати, обслуговувати, перевиховувати чи відпускати.

Рівень проблем →

2. Проблемні з високими можливостями	**4. Непроблемні з високими можливостями**
1. Проблемні з низькими можливостями	**3. Непроблемні з низькими можливостями**

Рівень можливостей →

Моя стратегія для кожної групи:

Процес створення клієнта

Мета. Розписати весь ланцюжок, яким людина стає вашим клієнтом, і знайти «прогнилу дошку» на цьому містку.

Уявіть місток між двома скелями: одна — Ринок, інша — Компанія. Якщо в містку одна погана дошка, багато клієнтів до вас не дійдуть. Де тонко — там і рветься!

ПРИКЛАД

1) інформація на флаєр → 2) макет → 3) друк → 4) роздача → 5) клієнт отримав флаєр → 6) приніс додому → 7) зайшов на сайт → 8) знайшов потрібне → 9) знайшов форму купона → 10) заповнив → 11) чекає дзвінка → 12) дзвінок працівника → 13) уточнення → 14) запрошення в магазин → 15) знайшов магазин → 16) увійшов → 17) вибір товару → 18) примірка → 19) розмова з продавцем → 20) гарантія → 21) оплата → 22) картка лояльності → 23) дзвінок після покупки → 24) каталог через місяць → 25) привітання з днем народження → 26) SMS-запрошення на сайт → 27) і все повторюється з пункту 7.

№	Крок на шляху клієнта	Наскільки міцна «дошка» (1–5)	Як посилити
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Справжні відмови клієнтів

Мета. Розгадати, що насправді стоїть за словами «дорого», «я подумаю», «не зараз», — і попереджати відмови.

Попередьте відмову клієнта замість того, щоб із нею боротися.

1. Випишіть відмови, які ви чуєте найчастіше, дослівно.
2. Подумайте, яка справжня причина за кожною: страх, недовіра, брак грошей, не та людина приймає рішення...
3. Запишіть, що можна сказати чи зробити ще до того, як клієнт її озвучить.

Що каже клієнт	Що насправді за цим стоїть	Як попередити цю відмову

Як про вас дізнаються клієнти

Мета. Систематизувати способи, якими ви поширюєте інформацію про себе, і посилити найдієвіші.

1. Випишіть усі канали, через які про вас дізнаються: рекомендації, соцмережі, сайт, дзвінки, події...
2. Оцініть охоплення, витрати й результат кожного.
3. Тест на 30 хвилин: скільки людей ви здатні повідомити про свою новинку за пів години? Спробуйте!

Канал	Охоплення (людей)	Витрати (час/гроші)	Клієнтів за місяць	Посилити / прибрати

Тест на 30 хвилин: я повідомив(-ла) ____ людей. Як зробити це швидше й ширше?

Що я насправді продаю?

Мета. Зрозуміти, яку глибинну потребу клієнта задовольняє ваш продукт, — тоді клієнт повертатиметься знову і знову.

Що насправді потрібно вашим клієнтам? Яка внутрішня пустка підштовхує їх до вас? Лише коли ви пропонуєте загальнолюдські цінності, клієнт повертається.

1. Для кожного продукту пройдіть «драбиною» від товару до цінності.
2. Запитуйте себе щоразу: «А навіщо це клієнтові?» — доки не дійдете до глибинної цінності.

Продукт	Функція (що робить)	Вигода (що дає)	Емоція (що відчуває клієнт)	Цінність (що для нього важливе)

Чому клієнти приходять саме до вас?

На якому рівні ви задовольняєте їхні потреби?

Партнерство з клієнтом

Мета. Перетворити клієнта на партнера: дати йому більше, ніж берете, і стати важливою частиною його життя.

1. Оберіть ключових клієнтів і подумайте, чого вони прагнуть у своєму житті чи бізнесі.
2. Запишіть, як ви можете допомогти і як клієнт може заробити на співпраці з вами.
3. Чесно дайте відповідь: чи готові ви дати більше, ніж взяти?

Клієнт	Його цілі й потреби	Яку участь у його житті я готовий(-а) взяти	Як він може заробити на співпраці зі мною

Яку цінність сьогодні я внесу в життя свого клієнта?

Вузькі місця системи продажів

Мета. Побудувати систему, в якій немає «лійок», а процеси звільняють ваш час.

Продає не окремий продавець, а налагоджена система. Можливо, замість того щоб збільшувати план, варто вдосконалити бізнес-процес.

1. Випишіть усі процеси вашої щоденної роботи з клієнтами.
2. Оцініть, скільки часу забирає кожен і де «губляться» клієнти чи гроші.
3. Для кожного вузького місця визначте: спростити, автоматизувати, делегувати чи прибрати зайве.
4. Перевірте: чи працюватиме ваша система, якщо клієнтів стане в сто разів більше?

Процес	Час на тиждень	Вузьке місце («лійка»)	Рішення	Звільнений час

Віра в себе, компанію і товар

Мета. Зміцнити три опори успішного продавця: без них «світять» лише вигорання і втома.

1. У кожній колонці запишіть сумніви, які підточують вашу віру.
2. Поруч запишіть факти й докази на користь: результати, відгуки, досягнення.
3. Оберіть по одній дії на сьогодні, яка зміцнить кожну з трьох опор.

Віра в себе: сумніви	Віра в компанію: сумніви	Віра в товар: сумніви

Факти на мою користь	Факти на її користь	Факти на його користь

Опора	Що я сьогодні зроблю, щоб повірити
У себе	
У компанію	
У товар	

Ритм продуктивного дня

Мета. Знайти свій режим сну й активності, за якого ви цілий день працюєте на високому рівні.

1. Тиждень записуйте, коли лягаєте і прокидаєтеся, та оцінюйте енергію вранці, вдень і ввечері (1–10).
2. Позначайте кількість продуктивних годин і результат дня.
3. Наприкінці тижня знайдіть закономірність: який режим дав найкращий день?

День	Ліг	Встав	Енергія вранці	Енергія вдень	Енергія ввечері	Продуктивних годин	Результат дня
Пн							
Вт							
Ср							
Чт							
Пт							
Сб							
Нд							

Мій оптимальний режим: лягати о ____, вставати о ____. Найпродуктивніші години: ____

Питання дня для продавця

Мета. Щодня зазирати глибше за техніки продажів — до власних цінностей, ставлень і мотивів.

1. Щодня обирайте одне запитання і відповідайте письмово.
2. Позначайте ✓ ті, на які вже відповіли.

- [ ] Чому деякі продавці так часто втомлюються і вигорають?
- [ ] Про що ви думаєте, коли продаєте?
- [ ] Які звички і навики ви щоденно розвиваєте у собі?
- [ ] Яка середня кількість контактів потрібна вам, щоб продати товар чи послугу?
- [ ] Чи достатньо ви вірите в себе? Якщо ні — що ви сьогодні зробили, щоб повірити?
- [ ] Наскільки добрі ваші взаємини з рідними? Чи не втікаєте ви в роботу від особистих проблем?
- [ ] Яке ваше справжнє глибинне ставлення до продажів?
- [ ] Чи знаєте ви свої цінності? Чи достатньо ви містка особистість?
- [ ] Які варіанти партнерства ви пропонуєте клієнтові? Як він може заробити на вашому бізнесі?
- [ ] Як ви тренуєте власну самооцінку?
- [ ] Чи намагаєтеся зрозуміти емоції й мотиви людини, яка платить вам гроші?
- [ ] Якби ви втратили все, що маєте, — чи були б готові почати спочатку?
- [ ] Що ви зробили, щоб повірити у свою компанію?
- [ ] Справжній продавець продає постійно. Що ви продасте цього вечора?
- [ ] Чи міркуєте над кожним процесом своєї роботи — як його оптимізувати й звільнити час?
- [ ] Може, замість збільшення плану варто вдосконалити бізнес-процес?
- [ ] Що ви сьогодні зробили для спільної цілі команди? Чи дбаєте про колег?
- [ ] Кого ви передусім бачите в клієнтові — особистість чи гаманець?
- [ ] Чи думаєте ви про систему, в якій було б комфортно працювати зі в сто разів більшою кількістю клієнтів?
- [ ] Якими способами ви поширюєте інформацію про себе?
- [ ] Чи готові ви дати клієнтові більше, ніж взяти?
- [ ] Скільки людей ви здатні повідомити про свою новинку протягом пів години?
- [ ] Кому ви присвячуєте свої здобутки?
- [ ] Що ви насправді продаєте клієнтові? На якому рівні задовольняєте його потреби?
- [ ] Як ставилися до роботи ваші батьки? Чи не повторюєте ви їхню модель?
- [ ] Яку участь у житті свого клієнта ви готові взяти?
- [ ] На які цінності ви спираєтеся в житті? Що для вас насправді важливе?
- [ ] Коли вам треба прокидатися і засинати, щоб цілий день бути продуктивним?
- [ ] Чому клієнти приходять саме до вас?
- [ ] Яку цінність сьогодні ви внесете в життя свого клієнта?
- [ ] За яку суму ви були б готові ошукати клієнта — і чи є взагалі така сума?

Запитання дня: № ___ . Моя відповідь:

Шкала відчуттів: мапа спогадів

Мета. Побачити, в якому віці лежать ваші основні емоційні «блоки».

1. Щодня позначайте на графіку ситуації, які вам згадалися: позитивні — вище осі, негативні — нижче.
2. Чим сильніша емоція, тим далі від осі ставте точку. Підпишіть точку двома-трьома словами.
3. Через кілька тижнів подивіться, де скупчилися негативні точки, — там і варто працювати.



При правильній роботі над собою впродовж кількох місяців згадуватимуться дедалі давніші ситуації.

Дата	Яка ситуація згадалася	Період життя	+ / –	Сила (1–10)

Тиждень розмови з собою

Мета. Щодня приділяти час собі — і чесно відстежувати, наскільки ви з собою в контакті.

1. Щовечора відповідайте на запитання в колонці відповідного дня — коротко, одним-двома словами.
2. Наприкінці тижня перечитайте таблицю: що змінилося? Де найбільше порожніх клітинок?

Запитання	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
Скільки часу були сьогодні наодинці з собою?							
Скільки разів говорили з собою в дзеркалі?							
Скільки часу (у %) дивилися собі в очі під час розмови?							
Які основні емоції проявили за день?							
Який секрет розповіли?							
Що недоказане договорили?							
Що недороблене доробили?							
Що собі пробачили?							
Кому і за що подякували?							

Щоденник спогадів і снів

> **Мета.** Помічати, які історії й сни приходять до вас, — вони вказують на неопрацьовані періоди минулого.

1. Записуйте історію, що згадалася за день, або сон, який наснився.
2. Визначте його емоційний фон, період життя, якого він стосується, і людей у ньому.
3. Подумайте, що ця історія чи сон підказує вам сьогодні.

Дата	Історія / сон	Емоційний фон	Період життя	Люди	Що це мені підказує?

Історії минулого: перепишіть свою історію

Мета. Переписати ставлення (не факти!) до свого минулого — і відкрити шанс на краще майбутнє.

1. Випишіть 10 історій з дитинства, які згадуються першими.
2. Поруч запишіть, які позитивні висновки ви з них зробили і що вони дали вам.
3. Міркуйте над кожною ситуацією, доки не побачите важливого позитивного результату, який зробив вас такими, як ви є.
4. Позначте, чи відчуваєте ви вдячність цій ситуації.

№	Історія з дитинства	Позитивний висновок: що вона мені дала	Вдячність ✓
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Емоційні вузлики

Мета. Розплутати «вузлики» токсичних емоцій і повернути їм первісну форму — любов.

У Всесвіті все збудовано з любові. Якщо щось так не виглядає, ми бачимо «вузлик», що викривлює сприйняття. Злість — невиправдана любов; страх — любов, якій не дали сили; заздрість — любов, яку постійно порівнюють; брехня — любов, яку переконали, що треба якось виглядати, замість того щоб просто бути. Як цукор і макарони — той самий вуглевод, лише «скручений» по-різному.

1. Випишіть свої «негативні» емоції.
2. Знайдіть, яка любов «скрутилася» в кожен вузлик — сформулюйте власні визначення.
3. Згадайте час, коли ця емоція (чи її основа) була для вас позитивною.

Негативне ставлення / емоція	Яка любов за ним стоїть	Коли воно було позитивним	Час

Листи Всесвіту

Мета. Навчитися вчасно читати «підказки» життя — до того, як вони стануть категоричними.

Коли людина йде не тим шляхом, вона отримує «листи»: спершу дрібні труднощі, далі дедалі більші — прикрі люди, конфлікти, хвороби. Листи пришвидшуються й стають категоричнішими, якщо на них не реагувати.

ПРИКЛАД

День 1 — відчуваємо щось «не те». День 2 — у голові крутиться думка, які всі жінки погані. День 5 — вкотре зламався кран, а «немає часу». День 8 — пост про квіти для жінок — проігноровано. День 12 — друг розповідає про конфлікт із дружиною. День 15 — банер тренінгу про взаємини — закрили. День 17 — скандал на рівному місці. День 19 — захворів. День 21 — дружина каже, що почуття згасли.

Випишіть або змоделюйте, які «листи» ви отримували останні 30 днів. Обведіть ті, які проігнорували.

День	Подія / «лист»
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	

День	Подія / «лист»
16	
17	
18	
19	
20	
21	
22	
23	
24	
25	
26	
27	
28	
29	
30	

Про що мені пише Всесвіт? Що я зроблю?

Копії минулого: цикли повторень

Мета. Побачити, як події вашого життя повторюються, — щоб вийти із замкненого кола.

Усі події мають основу в минулому і створюють повторення в майбутньому. Подію можна лише посилити або послабити. Не вирішили — наступна «гра» буде на підвищення; вирішили — на пониження. Все, що буде, — вже було!

ПРИКЛАД

3 роки — накричала мама, бо не послухав (образився → гра на підвищення). 6 років — конфлікт із бабусею. 9 років — сварка з однокласниками (прийняв ситуацію → на пониження). 25 років — сварка з коханою людиною (вважає іншого неправим → на підвищення). 31 рік — суперечка з керівником, звільнення. 35 років — «зірвалася» на сина (перепросила → на пониження).

Вік	Ситуація	Вирішив(-ла)? Як?	Наступна «гра»: ↑ / ↓

Яка «біла нитка» об’єднує ці ситуації? Як я підготуюся до наступного повтору?

Переверніть причину і наслідок

Мета. Перестати чекати, доки світ зробить перший крок, — і почати впливати на ситуацію.

Перевагу отримує той, хто готовий поміняти місцями причину і наслідок.

ПРИКЛАД

«Коли мені віддадуть гроші, я виплачу свій борг» → «Коли я виплачу свій борг, мені повернуть мої гроші».
«Щойно знайду кращу роботу, звільнюся зі старої» → «Щойно звільнюся зі старої, знайду кращу».
«Я б зробив їй комплімент, якби знав, що це допоможе» → «Якщо зроблю їй комплімент, це допоможе».

Як я зазвичай кажу: «Коли..., тоді...»	Перевернуте: «Коли я..., тоді...»	Мій крок

Від проблеми — до цілі

Мета. Замінити проблему кориснішою і приємнішою «проблемою» — ціллю.

Проблема — це те, що найважливіше для нас у конкретний момент. Проблеми бувають лише в того, хто має на них час. Найкращий спосіб боротьби з ними — поставити собі ЦІЛЬ.

1. Випишіть проблеми, які займають ваші думки.
2. Визначте, що для вас насправді важливе за кожною з них.
3. Сформулюйте ціль, яка заповнить цей простір і зробить проблему неактуальною.

Проблема	Що для мене найважливіше за нею	Ціль, яка її «витіснить»	Перший крок

Глобальні запитання

Мета. Навчитися ставити собі глибокі запитання — вони швидше ведуть до істини.

Поверхневе запитання — як копати землю чайною ложкою: дістанетеся, але дуже довго. Правильне запитання — лопата чи навіть ківш. Хто концентрується на проблемах — отримує проблеми; хто шукає рішення — отримує можливості.

ПРИКЛАД

«Чому мені так не щастить?» → «Чого мене вчить ця ситуація?» → «Для чого я живу і як ця ситуація наближає мене до мого призначення?»

Запишіть запитання, які ви ставите собі найчастіше, і поглибте кожне на два рівні. Частіше питайте «Для чого?» і «Як?» — це основні питання життя.

Чайна ложка (як я питаю зараз)	Лопата (глибше)	Ківш (глобальне запитання)

Внутрішній діалог: «Чого ти хочеш?»

Мета. Стати «спікером у парламенті власних емоцій» і домовлятися з собою, а не воювати.

Усі наші досягнення — результат перемовин із собою: запитань, самомотивації, натхнення і віри. Щоб повернути собі себе, у розпал внутрішніх «дебатів» поставте просте запитання: ЧОГО ТИ ХОЧЕШ?

1. Щоразу, коли відчуваєте внутрішній конфлікт чи вагання, записуйте ситуацію.
2. Вислухайте обидві «фракції»: що кажуть голоси «за» і «проти»?
3. Поставте собі запитання «Чого я насправді хочу?» і запишіть рішення.

Ситуація	Голоси «за»	Голоси «проти»	Чого я насправді хочу?	Домовленість із собою

Аудит 10 правил взаємодії з дітьми

Мета. Оцінити, наскільки ваша щоденна поведінка з дитиною відповідає базовим правилам свідомого батьківства.

1. Оцініть кожне правило від 1 до 10 — обведіть число.
2. Для трьох найнижчих оцінок запишіть конкретну дію на цей тиждень.

Твердження	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Що зроблю, щоб додати +1
1. Діти не можуть мені заважати: дитина — мій помічник, який вчить мене											
2. Люблю дитину безумовно, а не за відповідність моїм очікуванням											
3. Пам'ятаю: взаємини зі мною — мініатюра взаємин дитини зі Всесвітом											
4. Не роблю з дитиною того, чого не наважився б зробити з дорослим											
5. Не виховую дитину — виховую себе біля неї											
6. Домовляюся з дитиною як рівний з рівним											
7. На кожне «ні» в мене є дев'ять «так»											
8. Не застрягаю в минулому: відпускаю ситуації й живу «тут і зараз»											
9. Багато розмовляю з дитиною, читаю вголос, пояснюю											
10. Проводжу достатньо часу з дітьми і коханою людиною											

Якою я хочу бачити свою дитину

Мета. Усвідомити, що діти виростають схожими на нас, — і почати тренувати потрібні риси в собі.

1. У лівій колонці продовжте фразу «Я хочу, щоб моя дитина виросла...» — випишіть риси та якості.
2. У правій — запишіть, як ви тренуєте кожну з цих рис у собі. Чесно.
3. Якщо праворуч порожньо — саме з цієї риси варто почати роботу над собою.

Я хочу, щоб моя дитина виросла...	У собі я ці риси треную так...
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.
8.	8.
9.	9.
10.	10.
11.	11.
12.	12.

Дитина все одно виросте схожою на вас, тож виховуйте не дітей, а себе біля них.

Тиждень уваги до дитини

Мета. Чесно бачити, скільки часу й уваги ваша дитина отримує від вас насправді.

1. Щовечора заповнюйте колонку дня.
2. Наприкінці тижня підсумуйте: що вийшло добре, що варто змінити?

Запитання	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
Скільки часу сьогодні був(-ла) разом із дитиною?							
У скількох % випадків дивився(-лася) в очі, коли говорив(-ла)?							
Що я сьогодні навчився(-лася) у своєї дитини?							
Найцікавіша історія з дитиною сьогодні							
Що сьогодні зробили не так і завтра будете виправляти?							

Структура спільного часу

Мета. Збалансувати, як саме ви проводите час із дитиною.

1. Щодня записуйте, скільки хвилин провели з дитиною в кожному з чотирьох форматів.
2. Наприкінці тижня заштрихуйте сектори кола пропорційно часу.
3. Якого формату бракує? Заплануйте його на наступний тиждень.



День	Розваги	Навчання	Прогулянки	Усією сім'єю
Пн				
Вт				
Ср				
Чт				
Пт				
Сб				
Нд				
Разом				

Висновки тижня і план на наступний:

Моя поведінка з дитиною

Мета. Помітити, які стани й емоції ви найчастіше проявляєте у ставленні до дитини.

1. Щовечора поставте позначку біля кожного стану, який ви проявили до дитини сьогодні.
2. Через тиждень порахуйте: яких станів більше — тих, що будують довіру, чи тих, що її руйнують?

Стан	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд	Σ
Нетерплячість								
Обурення								
Чесність								
Злість								
Поспіх								
Радість								
Тривожність								
Захопленість								
Гнів								
Страх								
Розуміння								
Повага								
Огида								
Невдоволення								
Образа								
Довіра								
Паніка								
Жаль								
Сум								
Терплячість								
Пробачення								
Прийняття								
Прискіпливість								
Недовіра								

Подія — причина — наслідок

Мета. Бачити в кожному вчинку дитини причину і наслідок — тоді легше «розплутувати» ситуації без покарань.

1. Посередині опишіть подію (наприклад: дитина розбила тарілку).
2. Ліворуч — що до цього призвело (зокрема, що зробили ви). Праворуч — до чого це призвело чи призведе.
3. Запитайте себе: чи міг(-ла) би я зробити ситуацію такою, щоб дитина так не вчинила?

ПРИЧИНА	ПОДІЯ	НАСЛІДОК

ПРИЧИНА	ПОДІЯ	НАСЛІДОК

ПРИЧИНА	ПОДІЯ	НАСЛІДОК

Пропорції рис у парі «я — дитина»

Мета. Побачити, як ваші риси «врівноважуються» дитиною: якщо ви берете забагато, дитині дістається решта.

На кожну рису в сім'ї наче видається спільний «казанок». Якщо хтось бере забагато, інший недобирає. Хочете змінити рису в дитині — почніть віддавати зайве з себе або першими брати потрібне.

1. Для кожної пари оцініть, яку частку (у %) берете ви, а яку — дитина.
2. Позначте розподіл на смужці. Подумайте, що змінити у своїй поведінці.

Пара рис	Скільки беру я	Скільки бере інша людина	Позначте розподіл: 0% ←→ 100%
Чесність / вдячність	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Ініціатива / відповідальність	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Пунктуальність / агресивність	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Любов до порядку / впертість	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Терплячість / поспіх	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Турбота / самостійність	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	

Що я віддам або візьму на себе, щоб вирівняти систему?

Що я насправді треную у своєї дитини?

Мета. Усвідомити, яких навичок ви навчаєте дитину своєю поведінкою, — часто це не те, що ви кажете словами.

1. Запишіть ситуації за день, коли ви реагували на дитину.
2. Чесно визначте, що ви цим натренували: наприклад, крик — «звичку не реагувати на спокійне прохання».
3. Запишіть, як відреагувати наступного разу, щоб натренувати потрібне.

Подія	Моя реакція	Що я цим натренував(-ла)	Що хочу натренувати і як

Безглуздо карати дитину за прорахунки — це ж ви її так навчили!

Важливі розмови з дитиною

Мета. Підготуватися до розмов, від яких залежить світогляд дитини, — щоб не імпровізувати в останню мить.

1. Для кожної теми запишіть головні думки, які хочете передати, — простими словами, на рівні віку дитини.
2. Подумайте, яким власним прикладом підкріпите слова: слова без віри в них не діють.

Що я скажу дитині про найважливіше в житті?

Що я скажу дитині про гроші?

Що я скажу дитині про любов?

Що я скажу дитині про секс?

Скарбничка дитячих історій

Мета. Чути дитину і вчитися в неї: дитячі фрази часто показують, як вона насправді бачить світ і вас.

— Мамо, чому ти спочатку вчила мене ходити й говорити, а тепер хочеш, щоб я сиділа і мовчала?!

1. Записуйте цікаві слова, запитання і вчинки дитини.
2. Поруч занотовуйте, що ця історія говорить про її світ, — і що вона говорить про вас.

Дата	Що сталося / що сказала дитина	Що я з цього зрозумів(-ла)

Дев'ять «так» на одне «ні»

Мета. Зробити так, щоб ваше «ні» справді спрацьовувало: для цього до нього має бути дев'ять «так».

Надмір заборон призводить до вседозволеності й непослуху. Цінуйте найменшу ініціативу дитини — частіше кажіть їй «так». Дитина має знати: Всесвіт відкритий до її ідей.

1. Тиждень рахуйте рисочками, скільки разів сказали дитині «так» і скільки — «ні».
2. Порахуйте співвідношення. Мета — щонайменше 9 : 1.
3. Перегляньте свої «ні»: які з них можна замінити на «так, але...» чи «давай домовимося»?

День	«Так» (рисочки)	«Ні» (рисочки)	Співвідношення	Яке «ні» можна було замінити?
Пн				
Вт				
Ср				
Чт				
Пт				
Сб				
Нд				

Чи міг я зробити так, щоб дитина так не вчинила?

Мета. Перейти від покарань до профілактики: створювати умови, в яких дитина може вчинити правильно.

Не карайте, якщо ви заздалегідь не дали дитині можливості вчинити правильно і отримати за це винагороду. Намір у дитини завжди позитивний — вона хоче допомогти вам і зробити добре.

1. Опишіть ситуацію, коли дитина вчинила «неправильно».
2. Знайдіть її позитивний намір.
3. Запишіть, що ви могли зробити заздалегідь, щоб так не сталося.

Ситуація	Як вчинила дитина	Її позитивний намір	Що я міг(-ла) зробити заздалегідь

Аудит 10 правил взаємин з коханою людиною

Мета. Оцінити, наскільки ваші стосунки спираються на базові правила здорових взаємин.

1. Оцініть кожне твердження від 1 до 10 — обведіть число.
2. Для трьох найнижчих оцінок запишіть одну дію на цей тиждень.

Твердження	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Що зроблю, щоб додати +1
1. Сприймаю кохану людину як дзеркало себе											
2. Працюю над собою, а не над зміною «дзеркала»; ніхто мені нічого не винен											
3. Хочу змінити звичку партнера — спершу змінюю якусь свою											
4. Не чекаю, що мої думки прочитають, — говорю											
5. Враховую, що чоловіки й жінки різні, і зважаю на потреби одне одного											
6. Ми регулярно проводимо час разом											
7. Плекаю в собі любов, а не лише покладаюся на закоханість											
8. Враховую батьківські моделі коханої людини											
9. Поважаю потреби, цінності й цілі партнера так само, як свої											
10. Сприймаю кохану людину цілісно, а не частинами											

Мої ідеальні взаємини

Мета. Чітко уявити ідеальні стосунки — частіші роздуми про ідеал наближають до нього.

«Той, хто шукає мільйони, рідко їх знаходить, але хто не шукає — не знаходить ніколи» (О. де Бальзак). Так само і з ідеальними взаєминами.

Якими я бачу свої ідеальні взаємини?

Які власні навики я розвиватиму, щоб їх досягти?

Чим я готовий(-а) «заплатити» чи що віддати, щоб їх мати?

Що я сьогодні зроблю, щоб відчувати свої взаємини ідеальними?

Емоційний банк

Мета. Порахувати свою «емоційну банківську історію» і вийти з емоційного боргу.

Кожен раз, коли ви похвалили, посміхнулися, поцілували, надихнули, погладили словом чи дотиком, — +1 бал. При інших людях — +3. Хотіли зірватися, але стрималися — +5. Дорікнули, покритикували, нахмурилися, різко відповіли, згадали минулу кривду — −1. При інших — −3. Влаштували істерику — −5.

1. Тиждень чесно записуйте всі «внески» і «зняття».
2. Щовечора підбивайте баланс дня і загальний баланс.
3. Ті, хто ретельно рахував, за п’ять днів виявляли борг понад 100 балів, — і потім вирівнювали стосунки.

День	Компліменти, тепло, підтримка (+)	Докори, критика, роздратування (–)	Баланс дня	Загальний
Пн				
Вт				
Ср				
Чт				
Пт				
Сб				
Нд				

Робота з власним ставленням

Мета. Щодня тренувати добре ставлення до людей — бо вміння любити не дається від народження, його виробляють.

Вдячність — профілактика образ; прохання — профілактика гордощів; прийняття — профілактика зверхності; радість за іншого — профілактика заздрощів; обійми — людина, яку довго не обіймають, спотикається на кожному кроці.

1. Щодня записуйте, кого ви сьогодні прийняли, кому були вдячні, кого попросили, за кого раділи, кого обійняли...
2. Пам'ятайте: якщо хочете любити одну людину, маєте любити і весь світ навколо.

Кого / кому сьогодні	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
Прийняли							
Відчули вдячність							
Попросили							
Пораділи							
Обійняли							
Побачили позитивний намір							
Поцілували							

Комплексний погляд: ланцюжок подій

Мета. Навчитися бачити в кожній дії одночасно і причину, і наслідок, — тоді легше «розплутувати» конфлікти.

Ми часто розглядаємо проблему так, наче вона виникла сама по собі. Таке обмежене бачення не дає знайти вихід.

ПРИКЛАД

... ← Жінка вчора не похвалила його за відремонтований кран ← Дружина не випрасувала йому сорочку ← **Чоловік, не попередивши, пізно прийшов з роботи** → Чоловік забув купити яблука, які просила дружина → Чоловік не попередив, що на вихідних їде на рибалку → ...

Посередині запишіть подію. Ліворуч і праворуч по черзі дописуйте причини й наслідки — якомога далі.

← Причини	ПОДІЯ	Наслідки →

Риси, які я хотів(-ла) би змінити

Мета. Зрозуміти, що «погані» риси коханої людини мають спільний корінь із тими, які ви в ній цінуєте.

1. Ліворуч випишіть риси, які хотіли б змінити: від дрібних побутових (чавкання, розкиданий одяг) до глобальних.
2. Праворуч — позитивні риси, які мають із ними спільний корінь (вміння робити багато справ одночасно, імпровізація...).
3. З'єднайте лініями пов'язані риси. Чесно дайте відповідь: чи готові ви стерти риси з обох колонок одночасно?

Що хочу змінити	Позитивна риса з тим самим коренем

Чи готовий(-а) я до такого «обміну»? Що я вирішую?

Придумайте свій ритуал

Мета. Створити непорушний ритуал, який у складні часи «витягне» вас з ями непорозуміння.

Він цілує її вранці — незалежно від того, як закінчився вечір. Вона гладить його по голові перед сніданком. Ритуалом може бути слово, дотик, подарунок, спільна молитва — будь-що, що не викликає спротиву і виконується за будь-яких обставин.

1. Запишіть кілька варіантів ритуалів і оберіть один.
2. Визначте, коли і як часто він виконуватиметься.
3. Відзначайте щодня, чи вдалося дотриматися ритуалу.

Можливі ритуали:

Мій ритуал: що, коли, як часто

Тиждень	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
1							
2							
3							
4							

Найкращі і найгірші риси: баш на баш

Мета. Прийняти людину цілою, а не частинами: у Всесвіті все чесно — місяць має й другу сторону.

1. Випишіть 5 найкращих рис коханої людини, якими ви захоплюєтеся.
2. Поруч — 5 найгірших, які вас по-справжньому дратують.
3. Чесно запитайте себе: чи готові ви «обміняти» пункт 1 з першого списку на пункт 1 з другого? А всі п'ять?
4. Якщо не готові — приймайте людину такою, як вона є, і побачите, як вона змінюватиметься сама.

5 найкращих рис	5 найгірших рис
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Моє рішення:

Успішні дні

Мета. Поступово збільшувати кількість добрих днів у ваших стосунках.

1. Порахуйте, скільки «безхмарних» днів поспіль ви зазвичай витримуєте разом. Додайте до цього числа один.
2. У ці дні ваша роль — «ангел на землі»: пробачати, приймати, цінувати, дякувати, не вестися на провокації.
3. Якщо дуже захочеться, «з'ясовуйте стосунки» в наступний день, а потім знову — серія «ангельських» днів.
4. З часом переходьте до 4, 5, 6, 7 днів.

Зараз я витримую ____ добрих днів поспіль. Моя мета на місяць — ____ днів.

Тиждень	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
1							
2							
3							
4							
5							

Позначайте: ☺ — добрий день, ○ — нейтральний, × — конфлікт. Не розчухуйте те, що болить, — дайте взаєминам час.

Риси батьків, які я помітив(-ла) за собою

Мета. Побачити, як батьківські моделі проявляються у вашій поведінці у стосунках.

1. Запишіть, що вас не влаштовує в коханій людині.
2. Знайдіть схожу рису у собі — часто це риса, успадкована від батьків.
3. Запишіть, що ви зробите, щоб змінитися.

Що не влаштовує в коханій людині	Схоже в мені (від кого з батьків?)	Що зроблю, щоб змінитися

Мої визначення

Мета. Сформулювати власне розуміння ключових понять стосунків — від цього залежить, що ви будуєте.

1. Не шукайте «правильних» визначень — запишіть своє розуміння.
2. За можливості попросіть коханих людей зробити те саме і порівняйте відповіді.

Любов — це...

Емоційна підтримка — це...

Порозуміння — це...

Щастя — це...

Претензії

Мета. Порівняти претензії до коханої людини з претензіями до себе — і перетворити їх на план дій.

1. Випишіть усі претензії до коханої людини — від найдрібніших до суттєвих.
2. Випишіть претензії до себе: чого ви не додаєте коханій людині, що робите неякісно чи рідко.
3. Біля кожного пункту запишіть, що плануєте робити. Наприклад: «не роблю компліментів» → «щодня 10 компліментів».
4. За можливості обміняйтеся списками й обговоріть їх.

Претензії до коханої людини	Що я робитиму

Претензії до себе	Що я робитиму

Модель батьків коханої людини

Мета. Зрозуміти, які «незакриті» моделі батьків партнера можуть проявитися у ваших стосунках.

Доки діти не закрили моделей батьків, не отримають своїх.

ЗАКОНОМІРНОСТІ

- Мали розійтися, але не розійшлися — це зроблять їхні діти.
- Мали триматися разом, але розійшлися — діти триматимуться за своїх коханих.
- Мали коханців замість берегти сім'ю — діти берегтимуть.
- Мали допомагати одне одному зростати, але не робили цього — діти допомагатимуть своїм коханим.
- Мали більше турбуватися — діти турбуватимуться, навіть якщо друга людина на це не заслуговує.

Проаналізуйте, що мали б зробити батьки вашої коханої людини (і ваші власні батьки), але не зробили.

Батьки коханої людини: що лишилося «незакритим»?

Мої батьки: що лишилося «незакритим»?

Як це вже проявляється в наших стосунках?

Пропорція у взаєминах

Мета. Вирівняти систему: у взаєминах на кожну рису є спільний «казанок», і хтось бере більше, а хтось — менше.

1. Для кожної риси чи обов'язку оцініть, яку частку (у %) берете ви, а яку — кохана людина.
2. Хочете змінити рису в іншій людині — почніть віддавати зайве з себе або першими брати потрібне.

Риса / обов'язок	Скільки беру я	Скільки бере інша людина	Позначте розподіл: 0% ←→ 100%
Ініціатива	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Відповідальність	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Любов до порядку	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Миття посуду	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Догляд за дітьми	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Радість до життя	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Відпочинок	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
Чесність	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	
	Я: ___ %	Інша людина: ___ %	

Що я віддам або візьму на себе, щоб вирівняти систему?

Три основні риси

Мета. Усвідомити базові цінності, на яких ви будуєте взаємини: що вам потрібно і що ви готові дати.

Більшість людей ніколи не замислювалися, що їм потрібно від стосунків протягом усього життя, — і чим вони готові за це платити.

1. Напишіть три основні речі (властивості, стани, відчуття), які вам потрібні від чоловіка / дружини.
2. Напишіть три, які ви можете дати коханій людині і над якими готові працювати.
3. Добре обміркуйте відповіді — або запишіть перше, що спаде на думку: це теж буде чесно.

Мені потрібно від коханої людини	Я можу дати коханій людині
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Якщо робите разом: що збіглося, а що — ні?

Щотижневе обговорення

Мета. Запровадити регулярну «нараду» пари, на якій можна спокійно сказати, що «так», а що «не так».

Обговорення має бути: 1) регулярним; 2) у встановлену годину; 3) офіційним — за наперед узгодженим регламентом. Трохи критики у форматі, на відміну від замовчаної правди, будує міцні взаємини.

1. Домовтеся про день, годину і регламент (наприклад, по 15 хв кожному без перебивань).
2. Готуйтеся заздалегідь: занотовуйте протягом тижня, що хочете сказати.

Наш день і час: _____ Регламент: _____

Що мені сподобалося цього тижня	Що мене зачепило і як я це трактую	Мої прохання та поради

Про що ми домовилися:

Що мене дратує в поведінці батьків

Мета. Прийняти моделі батьків, які вас бентежать, як свої власні — тоді ви зможете їх змінювати.

Те, що вас найбільше дратує у вчинках батьків, — і є ваше справжнє коріння, з яким ви боретеся. Несправедливість тата до бабусі, ставлення мами до роботи батька, батьківське ставлення до грошей — це ваша модель, навіть якщо на перший погляд так не виглядає.

1. Випишіть, що вас дратує в поведінці батьків.
2. Знайдіть, де ця сама модель проявляється у вашому житті — хоча б у дрібницях.

Що мене дратує в поведінці батьків	Де це проявляється в мені	Що я хочу змінити

Моноліт

Мета. Перестати «виколупувати цеглинки» з людини: на «хороших» рисах тримаються «погані», і навпаки.

Подобається, як людина вишукано їсть, — любіть і її повільність в інших справах. Дратує, що вона виходить на роботу у вихідні, — пам'ятайте про ресурси, які вона здобуває для вас. Непунктуальність може бути другою стороною доброти й душевності.

1. Випишіть негативні риси коханої людини.
2. Для кожної знайдіть позитивну рису, яка на ній тримається (або яку вона «тримає»).

Негативна риса	Позитивна риса, яка на ній тримається

Підтримка ініціативи

Мета. Перестати «вбивати» ініціативу коханої людини в дрібницях — і дати їй прорости.

Щоб людина почала робити щось швидко і як належить, спершу потрібно дозволити їй робити це як завгодно, але самій!

1. Сьогодні стежте за собою: які ідеї та починання коханої людини ви підтримали, а які — розкритикували?
2. Ведіть записи тиждень і рахуйте співвідношення.

День	Ідеї / ініціатива, які я підтримав(-ла)	Які «витоптав(-ла)»	Як можна було підтримати
Пн			
Вт			
Ср			
Чт			
Пт			
Сб			
Нд			

Розмова з дзеркалом

Мета. Підняти рівень емоційної компетентності: спершу сказати все дзеркалу, а вже потім — людині.

1. Перш ніж висловити близькій людині все, що ви про неї думаєте, скажіть це... своєму відображенню в дзеркалі.
2. Покривляйтеся, покажіть невдоволення. Розумно вийшло?
3. Те саме — для водіїв, які «підрізали», клієнтів, що підвели, безвідповідальних колег.
4. Запишіть, що відчули і чи захотілося після цього щось казати людині.

Ситуація / кому хотів(-ла) висловити	Що сказав(-ла) дзеркалу	Що відчув(-ла)	Що зрештою зробив(-ла)

Звичні емоції

Мета. Побачити, крізь яку «призму» минулих відчуттів ви дивитеся на світ.

Здатність відчувати певні емоції — це звичка. Як горнятко, у якому довго тримали чай, стає коричневим, так і людина з часом сприймає все крізь домінуючі емоції.

1. Кілька днів спостерігайте за собою.
2. Запишіть, які емоції ви виражаєте найчастіше і в якій пропорції (разом — 100%).

Емоція	% часу	Коли найчастіше
Радість		
Сум		
Гнів		
Страх		
Інтерес		
Образа		
Роздратування		
Спокій		

Моя «галерея» емоцій: намалюйте кругову діаграму

Яка емоція «забарвила» мою «посудину»? Яку я хочу додати?

Система емоцій сім'ї

Мета. Побачити, що настрій кожного — це система, яка залежить від емоцій людей поруч.

1. У колонках впишіть найважливіших людей (особливо тих, з ким маєте спільний побут) і себе.
2. Для кожного оцініть, яку частку часу (у %) він відчуває кожну емоцію. Разом у колонці — 100%.
3. Порахуйте середнє по кожній емоції. Змініть свої емоції — і зміняться емоції всіх навколо!

Емоція	Я					Середнє
Радість						
Сум						
Гнів						
Роздратування						
Страх						
Інтерес						
Спокій						
Разом						

Висновки:

Моделі батьків: анкета

Мета. Добре знати модель стосунків батьків вашого обраника чи обраниці — вона неодмінно дасть про себе знати.

Де і коли зазвичай виникають непорозуміння між ними? На ґрунті чого?

Як довго тривають конфлікти? Де місце єднання після них (кухня, спільна праця, ліжко...)?

Чого бракувало мамі (зокрема, як подарунків)? Чого бракувало батькові у стосунках?

Що недоказане витає між ними? Що досі неприємне в їхній поведінці одне до одного?

Що їх об'єднує?

З ким я проводжу свій час

Мета. Перевірити, чи є кохана людина номером один за часом, який ви їй віддаєте.

Ми є тими, з ким проводимо свій час. Якщо кохана людина тривалий час не на першому місці — це майже вірна ознака майбутніх проблем.

1. Зафіксуйте витрати часу вчора і сьогодні: на людей, домашніх улюбленців, соцмережі, інтернет, телевізор.
2. Відсортуйте за спаданням. Хто на першому місці?

Вчора: з ким / на що	Хв

Сьогодні: з ким / на що	Хв

Що я зміню, щоб кохана людина була номером один?

Відпускання: пробачення → прийняття → вдячність

Мета. Відпустити ситуацію з минулого, яка досі «муляє».

Ситуація відпускає нас лише тоді, коли ми ставимося до неї з вдячністю: «Я радію, що це було, — без цього я не був би таким, яким я є». Але спершу потрібно пройти дві стадії.

1. Оберіть ситуацію з минулого (батьки, колишні стосунки, родичі, друзі).
2. Пройдіть три стадії по черзі — можливо, за кілька підходів, доки не відчуєте полегшення.

Ситуація:

1. Пробачення: «Я вже не маю крайньої негативної емоції щодо того, що ти зробив(-ла)...»

2. Прийняття: «Ти мав(-ла) право повестися так, як повівся(-лася); приймаю тебе таким(-ою), як ти є...»

3. Вдячність: «Я радію, що це зі мною було, бо завдяки цьому я...»

«Погані» слова

Мета. Говорити добрі слова вчасно — поки вони не «зіпсувалися» і не стали поганими.

Поганих слів не існує. Є добрі слова, які не сказали вчасно, — як торт, що згірк, бо його не з'їли свіжим.

ПРИКЛАД

Чоловік мав прийти о 18:00 і не попередив, що затримується. 18:01 — «Коханий, як я тебе чекаю». 18:10 — «Чому не дзвониш, я хвилююся». 18:35 — «Тобі зовсім до нас діла немає!» 19:00 — «Ти просто егоїст». 19:30 він приходить і чує: «Не хочу тебе бачити, ти безвідповідальний!»

Змоделюйте три свої ситуації і запишіть, як «псуються» думки з часом.

Ситуація	Одразу	5 хв	10 хв	20 хв	30 хв	1 год	2 год

Що варто було сказати одразу?

Однакові люди

Мета. Побачити, що «недолік» коханої людини — це риса, яку вона проявляє не скрізь, а за певних умов.

Немає людей відповідальних чи безвідповідальних, пунктуальних чи непунктуальних. Людина виконує все на роботі і не чує прохань удома; сміливо йде на перекур і боїться публічного виступу; запізнюється до друзів і вчасно приходить на перемовини.

1. Випишіть риси коханої людини, які вас не влаштовують.
2. Знайдіть, де, з ким, за яких умов і в який спосіб вона все-таки проявляє протилежну рису.

Риса, яка мене не влаштовує	Де / з ким / за яких умов людина проявляє протилежне	Що це мені підказує

«Про це»

Мета. Навчитися відкрито говорити про інтимне життя — тема, яку замовчують, нікому не стає кращою.

1. Чесно для себе дайте відповіді на запитання нижче.
2. Оберіть спокійний момент і обговоріть записане з партнером — без звинувачень, з довірою.

Що б ви хотіли реалізувати разом із коханою людиною?

Що вас не влаштовує?

Що хотіли б робити по-іншому?

Про що ми домовилися після розмови?

Фрази, що «бісять»

Мета. Підготувати заздалегідь творчі відповіді на фрази, які вмикають у вас «програму самозахисту».

1. Випишіть одну або кілька фраз коханої людини, які виводять вас із себе (за змістом чи тоном).
2. Для кожної згенеруйте якомога більше цікавих і неповторних відповідей — хоча б десять. Будьте різними!

Фраза 1: _____
1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Фраза 2: _____
1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Аналіз сказаного

Мета. Навчитися переписувати критичні фрази — тоді конфлікти легше попереджати.

Наговорити дурниць легко, важко потім «відчищати» від них взаємини.

ПРИКЛАД

Сказав(-ла): «Та від тебе нічого не допросишся». Мав(-ла) б сказати: «Коханий(-а), як мені попросити тебе так, щоб ти таки вкрутив лампочку?»

Що я сказав(-ла) або подумав(-ла)	Як це мало б прозвучати

Лист дитині про любов

Мета. Сформулювати найважливіше, що ви знаєте про любов і стосунки, — так, щоб це зрозуміла дитина.

Ми звикли, що твори пишуть діти. Поміняймося ролями: напишіть твір для них на важливу і складну тему «Любов і стосунки».

1. Напишіть 8–10 речень — найважливіше, що ви хотіли б донести дітям.
2. Перечитайте: чи живете ви самі відповідно до написаного?

Любий(-а) _____ !

Дзеркало: десять рис

Мета. Розгледіти в інших те, чого не хочеться визнавати за собою.

1. Випишіть десять (саме десять!) рис інших людей, які вас відверто дратують.
2. Для кожної чесно запитайте себе: чи не притаманна вона мені? Можливо, в іншій формі.
3. Перевірте підміну понять: ви справді «любите порядок» — чи «любите бачити безлад в інших»?

№	Риса, що дратує	У кого	Як вона проявляється в мені
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Погладжування

Мета. Порахувати, скільки тепла ви даєте і отримуєте щодня.

Щоб вижити, людині потрібно 4 «погладжування» на день, щоб нормально почуватися — 8, щоб розвиватися — 12. Погладжування — це ніжні дотики, обійми, поцілунки, безумовні вияви захоплення. Людина стає сердитою не тому, що вона така, а тому, що її недолюбили.

1. Тиждень рахуйте рисочками, скільки погладжувань ви дали коханій людині і скільки отримали.
2. Якщо вам бракує підтримки — пам'ятайте, що ви завжди можете надихнути й підбадьорити себе самі.

День	Я дав(-ла)	Я отримав(-ла)	Підбадьорив(-ла) себе сам(-а)	Як почувався(-лася)
Пн				
Вт				
Ср				
Чт				
Пт				
Сб				
Нд				

Мета: 8 — норма, 12 — розвиток.

Самодостатність: мої цілі на 30 років

Мета. Відчути велич власної місії — це робить нас самодостатніми і допомагає будувати якісні стосунки.

1. Випишіть свої цілі на найближчі 30 років: що хочете реалізувати, досягти, мати, створити.
2. Важливо, щоб це були саме ваші, а не спільні цілі, — те, що ви бачите як місію свого життя.

Період	Що я хочу реалізувати, досягти, мати, створити
Найближчий рік	
3 роки	
5 років	
10 років	
20 років	
30 років	

Моя місія одним реченням:

Самооцінка: 10 інструментів творчого мислення

Мета. Зрозуміти, які інструменти творчості вже працюють у вашому житті, а які варто розвивати.

1. Оцініть кожен інструмент від 1 до 10 — обведіть число.
2. Для двох найслабших запишіть, що робитимете цього місяця.

Інструмент	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Що зроблю, щоб додати +1
1. Присутність — творю тут і зараз, так ніби на мене дивляться 100 мільярдів очей											
2. Конструктивізм — будую ідеї, як архітектор: від «буди» до пентхауса											
3. Регулярність — щодня рухаюся до майстерності (10 000 годин)											
4. «Я — Творець» — бачу творчість у бізнесі, кулінарії, виступах, побуті											
5. Володію увагою — дивлюся то зблизька, то на горизонт, то на ціле											
6. Сміливість — колекціоную досягнення, а не бажання; критика — лише зворотний зв'язок											
7. Циклічність — приймаю спади натхнення і вмію свідомо «завмерти»											
8. Самограйко — вигадую ігри й правила, пробую нові ролі											
9. Закоханість у справу — плекаю, надихаю, вкладаю час у свою ціль											
10. Почуття гумору — вмію жартувати з себе й не боюся «безглуздого»											

Банк ідей

Мета. Зібрати ідеї, які хочеться втілити, і тверезо оцінити, з якої почати.

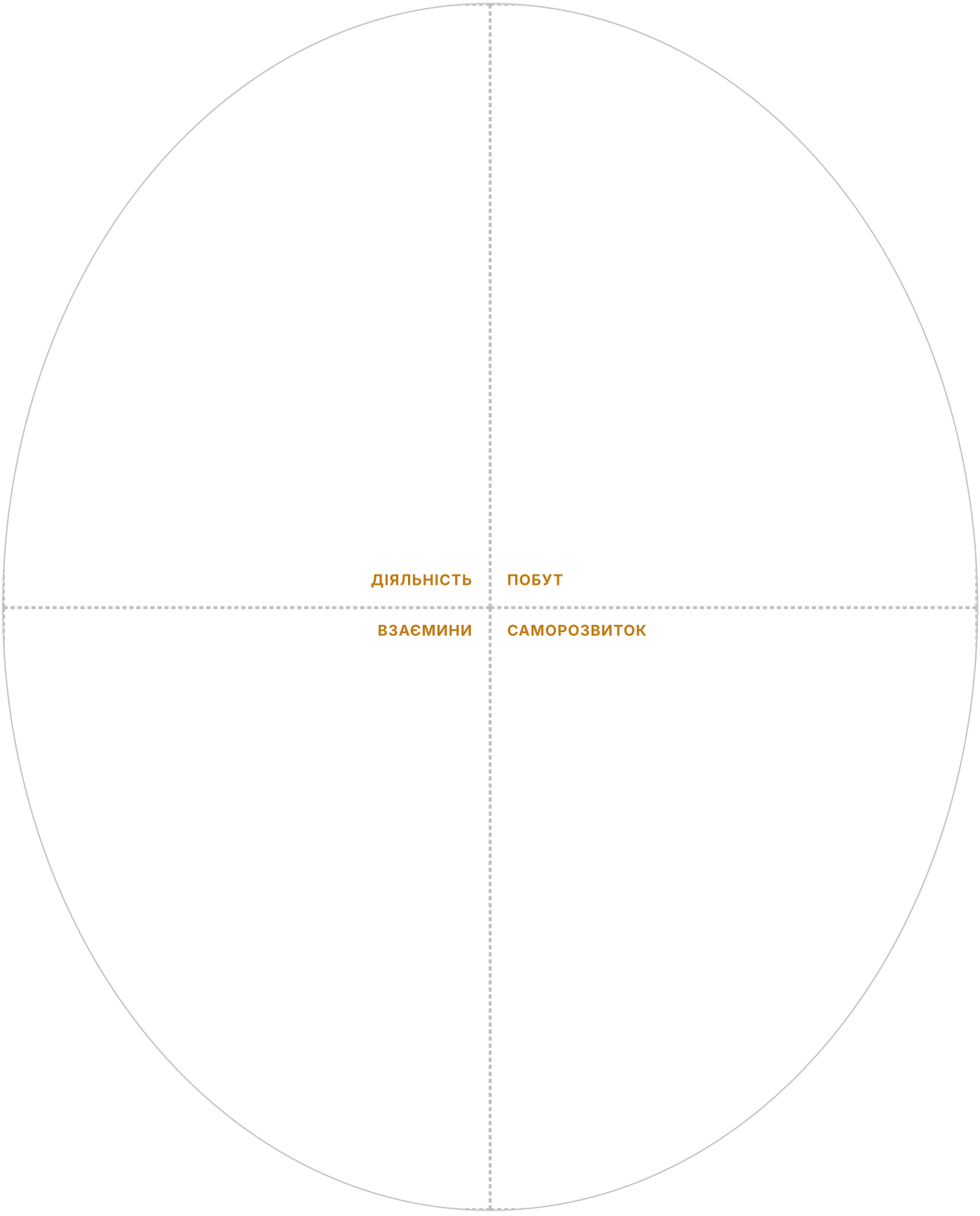
1. Запишіть у довільному порядку всі ідеї, які хотіли б втілити. Мрійте! Фантазуйте! Творіть!
2. Оцініть для кожної: час і гроші, ризики, наслідки успіху (+) і провалу (–) за 10-бальною шкалою.
3. Визначте пріоритет і поставте собі дедлайн.

Назва ідеї	Час / гроші на втілення	Ризики	Успіх + / провал – (1–10)	Пріоритет	Дедлайн

Нові ідеї у чотирьох сферах

Мета. Генерувати ідеї не лише для роботи, а для всього життя.

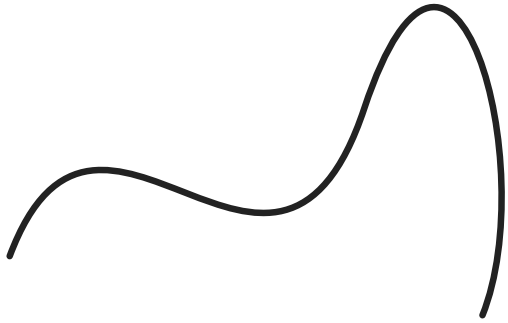
1. Протягом тижня записуйте в кожен сектор нові ідеї для відповідної сфери.
2. Мета — щонайменше п’ять ідей у кожній. Наприкінці тижня оберіть по одній і втільте.



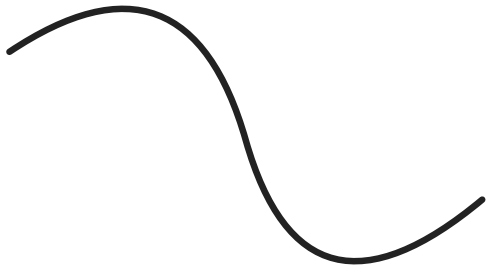
Кривульки: на що це схоже?

Мета. Розвинути образне мислення: побачити в довільній лінії щось осмислене.

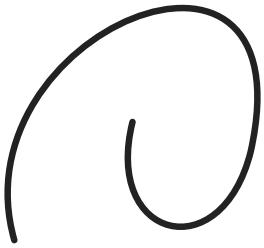
1. Домалюйте кожну кривульку так, щоб вийшов предмет, істота чи сцена.
2. Підпишіть, на що це схоже. Спробуйте знайти по два-три різні варіанти.
3. Попросіть когось намалювати вам нову кривульку — і повторіть.



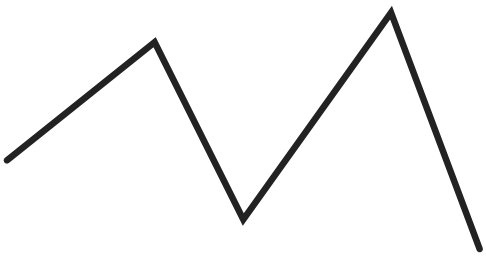
На що це схоже? _____



На що це схоже? _____



На що це схоже? _____



На що це схоже? _____

Плюси, мінуси, цікаве

Мета. Оцінювати будь-яку ситуацію, думку чи ідею з трьох боків, а не лише «подобається / не подобається».

1. Щодня записуйте одну ситуацію, думку чи ідею.
2. Знайдіть її плюси, мінуси і те, чим вона цікава, — по три пункти щонайменше.

Ситуація / думка / ідея дня	Її плюси	Її мінуси	Чим це цікаво

Подорож до себе-творця

Мета. Відкрити в собі приховані творчі бажання і сміливість.

Чого б ви ніколи не зробили? Чим це могло б бути цікавим?

Що ви мріяли зробити в дитинстві?

Що ви зробили таке, чого від себе не очікували?

Що нового ви зробите для себе зараз?

Для чого вам уміти бути творчими?

Мої кумири

Мета. Зрозуміти, які якості вас надихають і за яких умов вони розвиваються.

1. Пригадайте своїх кумирів: героїв, супергероїв, наставників, учителів.
2. Запишіть, якими якостями вони володіли і за яких умов (якої діяльності) такі якості розвиваються.
3. Візьміть слова з останньої колонки і об’єднайте їх за якоюсь ознакою.

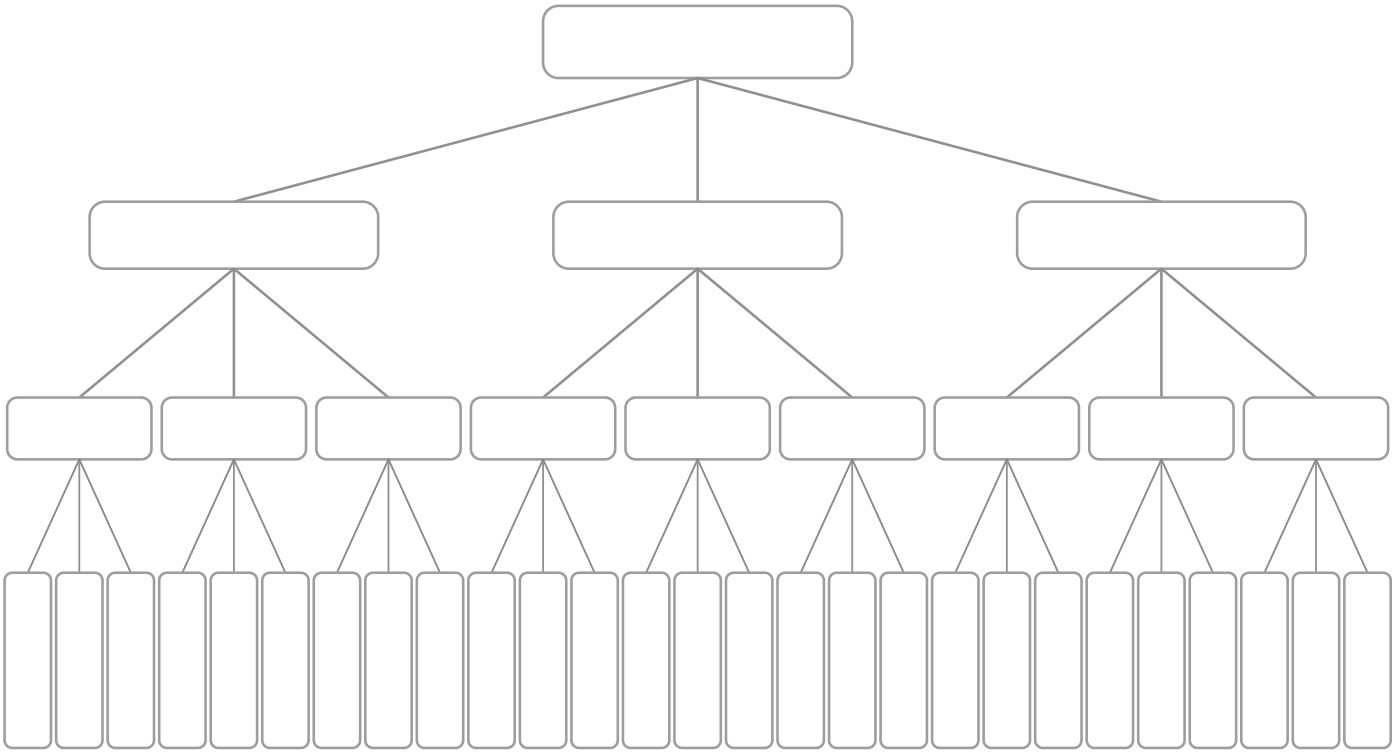
Кумир	Якими якостями володів(-ла)	За яких умов (якої діяльності) розвиваються такі якості

Спільна ознака умов з останньої колонки — і як я створю такі умови для себе:

Ланцюжок асоціацій

Мета. Розігріти мислення і вийти далеко за межі першого очевидного образу.

1. У верхній блок запишіть будь-яке слово.
2. Запишіть до нього 3 асоціації, далі по 3 асоціації до кожної з них, і ще по 3 — до попередніх.
3. Знайдіть найнесподіваніший зв'язок між першим і останнім рівнем.



Найнесподіваніший зв'язок і що він мені підказує:

Проблеми → завдання

Мета. Перетворити те, що турбує, на те, що можна робити.

Немає проблем, яких не можна перетворити на задачі. Немає задач, які не можна вирішити.

1. Запишіть 5 проблем, які вас зараз турбують.
2. Навпроти перефразуйте кожну як завдання — з дієсловом дії і конкретним результатом.

ПРИКЛАД

«У мене немає часу на спорт» → «Знайти три слоти по 30 хвилин на тиждень для тренувань».

№	Проблема	Завдання
1		
2		
3		
4		
5		

Вигадайте нові слова

Мета. Розвинути мовну гнучкість і вміння стисло називати складні явища.

1. Вигадайте по три нових слова для опису кожної ситуації.
2. Додайте свої ситуації, для яких бракує влучного слова.

Ситуація	Нове слово 1	Нове слово 2	Нове слово 3
Слон на вухо наступив			
Комп’ютер з’їв увесь час			
Ноги від вух ростуть			

Ідеальний кінцевий результат (ІКР)

Мета. Освоїти поняття ІКР — еталон, з яким порівнюють усі реальні рішення.

ІКР — ситуація, коли потрібна дія виконується сама собою: без витрат, ускладнень і небажаних ефектів. Правило формулювання: **система сама (за рахунок своїх ресурсів) виконує потрібну дію і не допускає небажаних ефектів.** ІКР майже ніколи не досяжний, але показує напрямок.

ПРИКЛАД

Проблема: шину автомобіля може пробити на дорозі. ІКР: те, що пробиває шину, саме стає корком.

№	Проблема	Ідеальний кінцевий результат
1		
2		
3		
4		
5		

Пишемо лівою рукою

Мета. Активувати іншу півкулю мозку і подивитися на звичні справи по-новому.

1. Напишіть лівою рукою (правші; шульги — правою) про відчуття, які ви плануєте мати цього тижня у справах.
2. Не поспішайте, не виправляйте. Зверніть увагу, які думки з'являються, коли рука «не слухається».

Що я помітив(-ла) (вже звичною рукою):

Нестандартні рішення

Мета. Тренувати пошук кількох рішень для однієї задачі.

1. Запропонуйте якомога більше рішень для кожного завдання — щонайменше п’ять.
2. Позначте найнесподіваніше рішення зірочкою.

Як нагодувати дитину кашею?

Мухомори почали маскуватися під грузді й маслюки. Що робити?

Потрібно склеїти розірваний договір. Як?

Завдання в різних умовах

Мета. Знайти нові рішення, змінивши умови, в яких розв'язується задача.

1. Запишіть три свої реальні завдання.
2. Уявіть, як би ви їх розв'язували в кожних умовах. Що з цього можна застосувати насправді?

Завдання	В Африці	На Північному полюсі	На безлюдному острові	На космічному кораблі	Без інтернету

Які ідеї можна застосувати в моїх реальних умовах?

Що спільного між…

Мета. Тренувати вміння знаходити зв'язки між далекими поняттями — основу творчих ідей.

1. Знайдіть якомога більше спільного в кожній парі — хоча б п'ять пунктів.
2. Придумайте три власні «неможливі» пари й розв'яжіть їх.

Читанням книги і присіданням?

Самодостатністю і зніманням шкірки з мандаринки?

Вагітністю та ремонтом велосипеда?

Моя пара: _____ і _____?

Історія з п’яти слів

Мета. Тренувати швидке творче мислення і вміння зв’язувати непоєднуване.

1. Складіть логічно пов’язану, закінчену розповідь, у якій є слова:
   ВІКНО, ЗНАННЯ, КОЗЕЛ, ПОКІЙНИК, ГРОШІ.
2. На виконання — 10 хвилин. Засічіть час!

А що було б, якщо…

Мета. Розвинути вміння прогнозувати наслідки й мислити сценаріями.

1. Опишіть якомога більше наслідків кожної ситуації — і найближчих, і далеких.
2. Знайдіть серед наслідків і позитивні, і негативні.

…найкращих учнів виключали б зі школи?

…всі автомобілі були б жовтого кольору?

…люди знали б дату своєї смерті?

Система — надсистема: п’ять рівнів рішення

Мета. Освоїти метод, що дозволяє розв’язати проблему на різних рівнях системи.

1 рівень — відпадає потреба в об’єкті функції. 2 — відпадає потреба в самій функції. 3 — функцію виконує сам об’єкт. 4 — функцію виконують елементи системи, що залишилися. 5 — функцію виконує система або надсистема.

ПРИКЛАД

Проблема: працівник запізнюється. **1:** відмовляємося від фіксованого часу приходу. **2:** відмовляємося від завдань, які він виконує. **3:** штраф за запізнення — працівник сам контролює свій час. **4:** працівника звільняємо, роботу розподіляємо між колективом. **5:** спільний бонус, коли всі приходять вчасно, — колектив сам контролює прихід.

Проблема 1: _____	**Проблема 2: _____**
1 рівень:	1 рівень:
2 рівень:	2 рівень:
3 рівень:	3 рівень:
4 рівень:	4 рівень:
5 рівень:	5 рівень:

Каліграфія: арабська в’язь

Мета. Задіяти нові нейронні зв’язки, відтворюючи незнайомі знаки.

1. Уважно роздивіться кожен знак.
2. Пропишіть його в клітинках рядка — повільно, намагаючись передати форму якомога точніше.

ر	ра
ص	сад
ط	та
ع	айн
م	мім
ه	ха
ي	йа
ش	шин

Каліграфія: японські ієрогліфи

Мета. Тренувати зорову пам'ять і увагу до деталей через прописування ієрогліфів.

1. Роздивіться ієрогліф і запам'ятайте його значення.
2. Пропишіть його в клітинках рядка. Наприкінці спробуйте записати всі сім з пам'яті.

火 вогонь

木 дерево

夕 вечір

父 батько

左 лівий

人 людина

川 річка

Тиждень нового досвіду

Мета. Щодня робити щось, чого ви ніколи раніше не робили, — це найкраще паливо для творчості.

1. Щовечора запланувати: «Що я завтра зроблю такого, чого раніше ніколи не робив(-ла)?»
2. Наступного вечора записати, що відчули і що відкрили.

День	Що нового зроблю	Що відчув(-ла) і відкрив(-ла)
Пн		
Вт		
Ср		
Чт		
Пт		
Сб		
Нд		

Переверніть проблему з ніг на голову

Мета. Знайти нові рішення, подивившись на проблему з протилежного боку.

1. Сформулюйте проблему навиворіт різними способами: що, якщо це перевага? Що, якщо зробити ще гірше? Що, якщо проблема розв'яже сама себе?
2. З кожного перевернутого формулювання виведіть ідею.

Проблема: повітря на вулицях великих міст отруйне для дихання їхніх мешканців.

Перевернуте формулювання	Яка ідея з цього випливає

Моя проблема: _____

Перевернуте формулювання	Яка ідея з цього випливає

Неможливе

Мета. Зняти внутрішні обмеження і дозволити собі фантазувати без меж.

1. Вигадайте і опишіть якомога нереалістичніший, фантастичніший, неможливий варіант кожного.
2. Можна малювати.

Пам'ятник...

Олівець...

Вчинок...

Мої винаходи за 5 років

Мета. Побачити себе творцем: зафіксувати все, що ви вигадали й реалізували.

1. Згадайте все, що ви вигадали і втілили за останні 5 років: у роботі, вдома, у стосунках, хобі.
2. Навіть дрібниці рахуються — колекціонуйте досягнення, а не бажання.

Рік	Що вигадав(-ла) і реалізував(-ла)	Що це мені дало

Три якості одночасно

Мета. Тренувати гнучкість мислення: шукати об’єкти, що відповідають кільком умовам.

1. Напишіть якомога більше різних предметів, які мають одразу три якості. Мета — по 10 у кожному списку.

1) Чорний, легкий, блискучий

2) Низький, важкий, кольоровий

3) Тонкий, вологий, високий

Два ключові слова

Мета. Навчитися виокремлювати суть ситуації.

1. Для кожної ситуації знайдіть два ключових (найважливіших) слова, які передають її суть.
2. Поясніть свій вибір.

Ситуація	Два ключові слова	Чому саме вони
Цирульник приховує свій вік		
Ящірка відрощує хвіст		
Хвилювання під час публічного виступу		

Продовжте історію

Мета. Розвивати уяву і вміння будувати сюжет.

1. Вигадайте продовження історії — щонайменше на пів сторінки.
2. Спробуйте зробити фінал несподіваним.

«Сутеніло. Йшов дрібний дощ. На трамвайній зупинці під однією парасолькою стояли дві дівчини. Вони про щось тихо розмовляли. Раптом...»

Сто способів застосування

Мета. Тренувати швидкість генерації ідей: що більше варіантів, то більше шансів на геніальний.

1. Придумайте якомога більше способів застосування кожного предмета. Мета — по 15.

Круглий шматок паперу | **Розбите горнятко** | **Залізний куб**

Ідея під мікроскопом

Мета. Всебічно оцінити одну свою ідею перед тим, як її втілювати.

Моя ідея:

Яких цілей я хочу досягти цією ідеєю?

Які позитивні перспективи в ідеї?

Що я відчуваю стосовно цієї ідеї?

Які можливі ризики?

Які креативні сторони має ця ідея?

Які ресурси потрібні для її реалізації?

Об'єднайте об'єкти

Мета. Тренувати синтез: поєднання різного дає нове.

Чимало приладів поєднують у собі інші: лінзи + тримачі = окуляри; дерево + завіси = двері.

1. Пригадайте ще кілька таких приладів.
2. Вигадайте, як можна об'єднати пари об'єктів нижче. Що вийде? Як воно працюватиме?

Прилади, що поєднують інші прилади: ___ + ___ = ___

Хобот слона + молоток = ?

Зарядний пристрій + філософія = ?

Материк + дзвіночок = ?

Що робити зі сценарієм фільму?

Мета. Розвивати підприємницьке мислення: бачити кілька шляхів реалізації однієї ідеї.

1. Уявіть, що у вас є сценарій цікавого фільму.
2. Запишіть п’ять різних способів, що з ним зробити, — від найпростішого до найсміливішого.

№	Що я зробив(-ла) б	Перший крок
1		
2		
3		
4		
5		

Завдання в різних масштабах

Мета. Знайти рівень, на якому задачу розв'язати найлегше.

Проблему можна вирішити лише на іншому рівні, ніж той, на якому вона виникла (А. Ейнштейн).

ПРИКЛАД

НАДСИСТЕМА — вовча зграя. СИСТЕМА — вовк. ПІДСИСТЕМА — хвіст вовка.

Рівень	Моє завдання на цьому рівні	Можливе рішення
Надсистема		
Система		
Підсистема		

На якому рівні його можливо вирішити? Чому?

Сто формулювань одного завдання

Мета. Тренувати вміння по-різному формулювати задачу — нове формулювання часто підказує нове рішення.

1. Вигадайте якомога більше схожих формулювань до завдання: **«Потрібно запарити чаю»**.
2. Наприклад: «потрібно отримати гарячий ароматний напій», «потрібно, щоб листя віддало смак воді»...
3. Повторіть для свого реального завдання.

«Потрібно запарити чаю»	Моє завдання: _____

Задачі, які розв’язуються самі

Мета. Знайти постійні задачі, для яких варто вибудувати систему, що працює без вас.

1. Випишіть перманентні (постійні) задачі, які ви хотіли б, щоб вирішувалися самі собою.
2. Для кожної подумайте про ІКР: як система може виконувати цю дію сама?

Сфера	Перманентна задача	Як зробити, щоб вона вирішувалася сама
Професійна		
Професійна		
Особисті стосунки		
Особисті стосунки		
Побут		
Побут		

ТРИЗ: п’ять етапів винахідництва

Мета. Освоїти алгоритм розв’язання суперечливих задач з теорії розв’язання винахідницьких задач.

1) Поставити задачу. 2) Визначити ІКР. 3) Знайти протиріччя. 4) Знайти причину протиріччя. 5) Знайти умови, за яких протиріччя відсутнє.

ПРИКЛАД

1) Хочу поїхати на море, але поки не маю грошей. 2) Можливість поїхати сама знаходить мене. 3) Їхати хочеться «вже», а грошей «вже» немає. 4) Не хочеться чекати. 5) Море є в місті, де я працюю; їхати без грошей (автостоп, попутники); знайти людину, яка вже їде, і повернути гроші потім.

Моя ситуація 1	Моя ситуація 2
1. Задача	1. Задача
2. ІКР	2. ІКР
3. Протиріччя	3. Протиріччя
4. Причина	4. Причина
5. Умови без протиріччя	5. Умови без протиріччя

Режим «дія — антидія»

Мета. Перевірити, як чергування протилежних дій впливає на енергію і творчість.

1. Проживіть день у режимі: 45 хв — дія, 15 хв — антидія.
2. Наприклад: 45 хв сиділи — 15 хв присідаєте; 45 хв слухали — 15 хв говорите (залежно від вашої діяльності).
3. Запишіть результати.

Час	Дія (45 хв)	Антидія (15 хв)	Стан / енергія (1–10)

Результати і висновки:

Мої ролі й функції сьогодні

Мета. Усвідомити, скільки різних функцій ви виконуєте за день, — і де можна діяти творчо.

1. Запишіть, які функції ви сьогодні виконуватимете (виконували): мама, керівник, водій, кухар, учень...
2. Для кожної придумайте, як виконати її сьогодні трохи творчіше, ніж зазвичай.

Функція / роль	Скільки часу	Як виконати її творчо

Властивості курячого яйця

Мета. Тренувати спостережливість і всебічний аналіз звичайного об’єкта.

1. З’ясуйте, якими властивостями, якостями і характеристиками володіє куряче яйце. Мета — 30 пунктів.
2. Підказка: форма, маса, міцність, будова, хімія, кулінарія, символіка, мистецтво, мова...

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30

Найбезглуздіші рішення

Мета. Зняти внутрішнього критика: абсурдні ідеї часто ведуть до справжніх.

1. Запишіть 5 найнелогічніших, найбезглуздіших рішень для задачі: **продавець у магазині дуже неввічливий**.
2. Потім з кожного абсурдного рішення спробуйте вивести реальне.

№	Безглузде рішення	Реальна ідея, що з нього випливає
1		
2		
3		
4		
5		

Якби ви були пінгвіном

Мета. Розвинути емпатію та уяву через перевтілення.

1. Уявіть себе пінгвіном якомога детальніше.
2. Дайте відповіді від його імені.

Що б ви хотіли зробити?

Що почути?

Що побачити?

Що відчути?

Що змінити?

Що отримати?

Відгадайте слова

Мета. Тренувати швидкість мислення і словниковий запас.

1. Впишіть пропущені літери.
2. Вигадайте подібні загадки для друзів чи дітей.

Загадка	Відповідь
С _ У _ А	
А _ Т _ К А	
Ч _ Д _	
К _ П _ С _ А	
_ А _ Ч А _ Н _	
_ В _ Р _ І _ Т Ь	

Мої загадки:

Відповідь: струна, антека, чудо, кануста, навчання, творчість.

Задача: пошук снігової людини

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

У 1958 році відбулася перша експедиція в незаселені райони Паміру з метою пошуку снігової людини. Вирішили взяти собаку, яка вміє знаходити людей. Собака шукає за запахом, але де взяти запах снігової людини, якої ще не знайшли? Як бути?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: снігова людина — міф. В експедицію взяли термометр коробочку з вологою мавпи і дали собаці нюхати його перед пошуком. (Але собака так нічого й не знайшла.)

Задача: плоскі дахи

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

У сучасних містах багато будинків із плоскими дахами. Земля в межах міста дорога. Як можна було б використовувати дахи? Запропонуйте щонайменше десять ідей.

Відкрита задача — правильної відповіді немає. Що більше ідей, то краще.

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Задача: чотири їжаки і ліхтарик

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Чотири їжаки стоять на одному кінці поля і мають якомога швидше перейти на інший бік. Перший добігає за 1 хвилину, другий — за 2, третій — за 5, а дідусь-їжачок — за 7. Темної ночі через поле за один раз можуть пройти максимум 2 їжаки, і в них є лише 1 ліхтарик. Без ліхтаря йти страшно. За який мінімальний час усі четверо перейдуть поле?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: 14 хвилин. Поле перехрестять 1-хвилинний і 2-хвилинний (2 хв), 1-хвилинний повертається з ліхтариком (1 хв), перехрестять 5- і 7-хвилинний (7 хв), 2-хвилинний повертається (2 хв), разом із 1-хвилинним перехрестять (2 хв).

Задача: Маріанська западина

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Ви пливете на яхті Тихим океаном. Штурман повідомляє, що ви над найглибшим місцем на Землі — Маріанською западиною. Саме цієї миті незграбний гість упускає за борт гарматне ядро масою 5,5 кг. Через який час ядро досягне дна?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: глибина западини ≈ 11 000 м, швидкість занурення ядра ≈ 3 м/с: 11 000 / 3 ≈ 3 667 с, тобто приблизно годину.

Задача: мурахи і королева

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

У північних лісах навесні ще лежить сніг. Температура в сонячний день трохи вище нуля. За таких умов у мурашника прогрівається лише купол. А мурашиній королеві потрібне тепло, проте вона не вилазить із мурашника. Як мурахи розв'язують це завдання?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: мурахи самі «переносять» сонце: виповзають на пористий купол, гріються і спускаються на нижні поверхи, віддаючи тепло.

Задача: холодний огірок

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Ріс собі зелений огірок. Температура огірка, що росте, зазвичай на 1–2 градуси нижча від температури навколишнього середовища. Як це пояснити?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: завдяки транспірації — випаровуванню води з поверхні листа. Удень вона інтенсивніша, тож рослина холодніша за повітря; вночі й у прохолоду — навпаки. Це властиво всім рослинам, не лише огіркам.

Задача: вузькі вулиці

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

У середньовічних містах вулиці були кривими і такими вузькими, що насилу могли роз'їхатися вершники. Вози й арби роз'їхатися не могли. Що можна зробити, щоб зіткнень посеред вулиці не відбувалося?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: перед в'їздом кричати; збігати в кінець вулиці й покласти там шапку як знак «зайнято»; зробити найпростіший семафор.

Задача: дерева без кілець

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Усім відомі «річні» кільця на спилах дерев. У джунглях теж пиляють дерева, проте на зрізах стовбурів тропічного лісу таких кілець немає. Чому?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: у джунглях вічне літо, пори року не змінюються, тож деревина нарощує рівномірно цілий рік — і річних кілець не утворюється.

Задача: Марічка і Василь

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Марічка та Василь домовилися про побачення. У Василя годинник поспішає на 5 хвилин, але він думає, що відстає на 5 хвилин. У Марічки годинник відстає на 5 хвилин, а вона думає, що він поспішає на 5. Хто прийде на побачення раніше і на скільки?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: Василь. Він прийде на 10 хв раніше призначеного, а Марічка — на 10 хв пізніше; тож Василь чекатиме 20 хвилин.

Задача: свиня і чобіт

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

За сюжетом фільму свиня мала з'їсти чобіт, але робити цього не хотіла. Що б ви зробили на місці режисера?

Відкрита задача — запропонуйте якомога більше рішень.

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Задача: бджоли в літаку

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Реактивним лайнером перевозять агресивних бразильських бджіл. Коли літак набирав висоту, від вібрації відкрилися вулики. Розсерджений шумом двигунів рій кинувся в салон, де було 214 пасажирів. Що робити?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: вимкнути освітлення — бджоли повернуться у вулики; поступово знизити температуру в салоні.

Задача: пісочний годинник у ліфті

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Чи правильно йтиме пісочний годинник у ліфті, який опускається з постійною швидкістю?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: так: за рівномірного руху сили, що діють на пісок, такі самі, як у нерухомому ліфті.

Задача: жаба-хамелеон

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Квакші — маленькі жаби-хамелеони, що швидко змінюють колір під кору чи листя: від коричневого до зеленого. Під час досліду коричневу квакшу посадили в темряві на звичайне скло, і через деякий час вона стала зеленою. Як це пояснити?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: жаба відчуває шкірою структуру поверхні. Гладка поверхня — сигнал, що треба змінити колір під зелене листя.

Задача: оцінка Фермі

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Як вирахувати кількість людей, що займаються налаштуванням піаніно в місті X, якщо в ньому 200 000 жителів? Розбийте задачу на запитання, на які можна дати приблизну відповідь.

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: у середньому в сім'ї 4 особи → 50 000 сімей; піаніно має кожна п'ята → 10 000 інструментів; налаштовують раз на 5 років → 2 000 налаштувань на рік; одне тривале ~2 год, тобто 4 на день, ~1 000 на рік на майстра → потрібно близько 2 налаштувальників.

Задача: пароплав Філеаса Фогга

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Філеас Фогг і його слуга Паспарту мають вчасно потрапити до Англії, інакше програють парі й багато грошей. Фогг винайняв гарний пароплав із дерев'яними надбудовами. До Англії рукою подати, але на пароплаві скінчилося вугілля і машини зупинилися. Де взяти паливо в морі?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: спалити дерев'яні надбудови пароплава.

Задача: цар і дуби

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Їхав цар подивитися на своє царство і побачив на галявині двадцять дубів, один кращий за інший. «Хочу, щоб ці дуби росли біля мого палацу!» Та хіба столітні дуби пересадиш? Але наказ є наказ. Як виконати веління царя?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: подумати поза галявині.

Задача: співучі камені

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Індіанці, що жили на берегах річки Оріноко, були переконані, що вночі в прибережних скелях стогнуть душі померлих. Як би ви пояснили причину звучання каменів?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: у скелях були вузькі глибокі тріщини, вкриті тонкими листочками слюди. Вночі ставало прохолодно, а скелі віддавали накопичене за день тепло: тепле повітря виходило з тріщин, обдувало листочки слюди, і вони звучали (поскенння А. Гумбольдта).

Задача: острів амазонок

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Чоловік потрапив у полон на острові, де жили дуже самовпевнені амазонки. Вони повідомили, що стратять його, але спершу виконають будь-яке його бажання. Яке бажання він повинен висловити, щоб залишитися живим?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: «Нехай мене вб'є найнекрасивіша з вас!»

Задача: три жінки в купальниках

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Три жінки в купальниках стояли поруч. Дві з них були сумні, а одна — щаслива. Але сумні жінки посміхалися, а щаслива плакала. Як це можливо?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: це був конкурс краси. Дівчина, яка посіла перше місце, плакала від щастя.

Задача: три доньки і каструлі

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Батько вирішив видати заміж одну з трьох доньок. Перша хоче заміж, друга не хоче, а третій байдуже. Він дав кожній однакову каструлю з кришкою, налив однаково води і поставив на вогонь. Першою заміж вийде та, у якої вода закипить швидше. Хто з доньок вийде заміж першою?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: третя: їй байдуже, тож вона не загрядатиме під кришку — і вода закипить швидше.

Задача: рибки й циклопи

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

У вас акваріум з рибками, які їдять циклопів. Вам треба поїхати на кілька днів, і попросити нікого не можна. Запустити багато циклопів одразу не можна — рибки їх з'їдять і потім голодуватимуть. Як вчинити?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: перегородити акваріум скляним із невеликими отворами: циклопи проходять крізь них поступово, а рибки на «бік циклопів» не потрапляють.

Задача: Роберт Вуд і рагу

Мета. Потренувати нестандартне мислення: шукати рішення там, де «очевидного» немає.

Молодий фізик Роберт Вуд жив в університетському пансіоні. Студенти запідозрили, що господиня додає до ранкового рагу залишки їжі з тарілок за вчорашній день, підмішуючи їх до свіжого м’яса. Але як це довести? Що зробив Роберт Вуд?

Мої ідеї та міркування (запишіть щонайменше три варіанти, перш ніж дивитися відповідь)

Моя остаточна відповідь:

Відповідь: він поєднав залишки м’яса на своїй тарілці хлопчиком лійкою. Настудженого рагу спалив трохи рагу в тарілку і в електросхоплення характеру червону лінію лійко — підозри підтвердилися.

Моє тіло в майбутньому

Мета. Побачити свою довгострокову мету щодо тіла і здоров'я — і пов'язати з нею цілі на місяць.

1. Опишіть якомога детальніше, яким ви бачите своє тіло і стан здоров'я через різні проміжки часу.
2. Виведіть із цього 3–5 конкретних цілей на місяць (вага, тренування, харчування, сон).

Через 1 рік

Через 5 років

Через 10 років

У старості

Цілі на місяць	Як виміряю результат
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Колесо загального стану організму

Мета. Оцінити свій фізичний стан у дев’яти вимірах і побачити найслабше місце.

1. Оцініть від 1 до 10, наскільки ви задоволені кожною складовою.
2. Позначте точки на спицях і з’єднайте їх.
3. Наприкінці місяця виконайте завдання ще раз іншим кольором і порівняйте результати.



Моє найслабше місце і що я зроблю цього місяця:

Тижневий журнал харчування і тренувань

Мета. Щодня бачити баланс між спожитою і витраченою енергією.

1. Щовечора заповнюйте колонку дня.
2. Наприкінці тижня порівняйте показники з цілями і запишіть висновок.

Показник	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
Розминка (хв)							
Харчування, ккал							
Білки, г							
Жири, г							
Вуглеводи, г							
Вода, л							
Тренування, хв							
Тип: силове / кардіо / комбіноване							
Витрачено ккал							
Сон, год							
Самопочуття (1–10)							

Висновок тижня:

Скільки води потрібно саме вам

Мета. Розрахувати власну добову норму води і відстежувати, чи випиваєте ви її.

Вода допомагає виводити продукти розщеплення білків, жирів і вуглеводів. Точної універсальної норми немає, тому порахуйте за двома формулами. Під час тренування пийте по 1–2 ковтки перед підходом або після нього.

ФОРМУЛА 1

40 мл × вага (кг)
60 кг → 2,4 л; 85 кг → 3,4 л.

Моя вага ___ кг × 40 мл = _____ л

ФОРМУЛА 2

≈ 1 л на кожні 1000 ккал раціону
2 200 ккал → ≈ 2,2 л.

Мій раціон _____ ккал → _____ л

Моя добова норма: _____ л ≈ _____ склянок по 250 мл. Зафарбовуйте склянку за кожні 250 мл.

День	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Разом, л
Пн	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	
Вт	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	
Ср	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	
Чт	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	
Пт	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	
Сб	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	
Нд	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	◯	

Що допомагає мені пити достатньо?

Тижневий план тренувань (спліт)

Мета. Скласти тижневу програму, у якій м’язи встигають відновлюватися, а тренування дають максимальний результат.

Правила: починайте тренування з базових (багатосуглобових) вправ, завершуйте ізолюючими. Спершу великі групи м’язів (груди, спина, ноги), потім малі (дельти, біцепс, трицепс). Не тренуйте м’язи, які вже втомилися вчора: після спини біцепси теж утомлені.

ПРИКЛАД П’ЯТИДЕННОГО СПЛІТУ

Пн — ноги; Вт — груди; Ср — спина; Чт — дельти (плечі); Пт — руки (біцепси й трицепси).

День	Група м’язів	Базові вправи	Ізолюючі вправи	Підходи × повтори
Пн				
Вт				
Ср				
Чт				
Пт				
Сб				
Нд				

Базові вправи: жим лежачи, присідання, тяга в нахилі, станова тяга, жим стоячи й сидячи, підтягування, віджимання на брусах.

Суперсети на м’язи-антагоністи

Мета. Зробити тренування різноманітнішим і заощадити час завдяки суперсетам.

Суперсет — дві вправи поспіль без відпочинку (або з паузою до 20 с), потім короткий відпочинок. Найвдаліші суперсети — на м’язи-антагоністи, що виконують протилежні функції: біцепс згинає руку, трицепс — розгинає.

1. Для кожної пари м’язів підберіть по одній вправі.
2. Запишіть вагу і кількість повторень на кожному тренуванні — відстежуйте прогрес.

Пара антагоністів	Вправа А	Вправа Б	Трен. 1	Трен. 2	Трен. 3	Трен. 4
Спина + груди						
Квадрицепс + задня поверхня стегна						
Прес + поперек						
Біцепс + трицепс						

Кругове тренування вдома

Мета. Спалювати жир і розвивати витривалість без тренажерного залу.

Вправи виконуються одна за одною практично без відпочинку: одна на верх тіла, одна на низ, одна кардіо. Ключ успіху — темп: виконуйте технічно правильно, але не відпочивайте.

ПРИКЛАД КОЛА З ГАНТЕЛЯМИ

Віджимання → присідання з гантелями → стрибки зі скакалкою → жим гантелей стоячи → випади → тяга гантелей до пояса в нахилі → планка → відпочинок 1–2 хв. Повторити 3–5 разів.

Моє коло: вправа	Повтори / час	Тренування 1	Тренування 2	Тренування 3	Тренування 4
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
Кіл виконано					
Загальний час					

Інтервальне тренування

Мета. Ефективно спалювати жир завдяки чергуванню високої та низької інтенсивності.

Короткі сплески високої інтенсивності чергуються з помірною активністю для відновлення: спринт, біг на пагорб чи сходами, велотренажер, еліпс, гребний тренажер. Переконайтеся, що організм готовий до такого навантаження.

ПЛАН ДЛЯ ПОЧАТКІВЦІВ

Розминка → спринт 20–30 с → активне відновлення 2 хв → повторити 5 разів → заминка → розтяжка. Загалом 15–20 хвилин.

Дата	Вид	Інтервал (с)	Відновлення (хв)	Повторів	Пульс макс.	Самопочуття

Тренування постави

Мета. Зробити правильну поставу природною: вона тренується не в спортзалі, а в повсякденні.

Встаньте рівно, глибоко вдихніть, виставте груди вперед, розправте плечі й відведіть їх трохи назад і вгору, голову тримайте прямо, напружте прес. Спочатку це здаватиметься незвичним — звикайте.

1. Поставте собі нагадування (телефон, стікер) і щоразу перевіряйте поставу за чеклістом.
2. Рахуйте, скільки разів за день ви себе «спіймали» і виправили.

- [ ] Спина рівна, плечі розправлені й трохи відведені назад
- [ ] Голова пряма, погляд уперед, а не під ноги
- [ ] Живіт підтягнутий
- [ ] Сидячи: обидві ноги на підлозі
- [ ] Сидячи: не спираюся всією спиною на спинку стільця

Тиждень	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Нд
1							
2							
3							
4							

У клітинках записуйте, скільки разів за день ви виправили поставу.

Сон і відновлення

Мета. Побачити зв'язок між сном і спортивним прогресом.

М'язи ростуть не під час навантажень, а під час відпочинку. У сні підвищується рівень гормону росту і знижується рівень кортизолу. Відсутність повноцінного сну — відсутність спортивного прогресу.

День	Ліг	Встав	Годин сну	Якість сну (1–10)	Біль у м'язах (0–10)	Тренування	Енергія (1–10)
Пн							
Вт							
Ср							
Чт							
Пт							
Сб							
Нд							

Висновок: скільки сну мені потрібно, щоб добре тренуватися і відновлюватися?

Сильний біль у м'язах — сигнал дати їм відпочити: не навантажуйте м'язи на стадії «реконструкції».

Мій найкращий час для тренувань

Мета. Обрати час тренувань, який підходить вашому розкладу і харчуванню.

Ранок: не тренуйтеся на голодний шлунок — краще встати раніше й поснідати за кілька годин (підйом 6:00, тренування 8:30). Обід: зручно з погляду їжі, достатньо 45 хвилин. Вечір (18:00–21:00) — найкращий час, якщо протягом дня ви правильно харчувалися; поїжте за три години до сну.

Час	Плюси для мене	Мінуси для мене	Що потрібно змінити в режимі
Ранок			
Обід			
Вечір			

Мій вибір і розклад прийомів їжі навколо тренування:

Розтяжка після тренування

Мета. Зменшити посттренувальний біль і прискорити відновлення м’язів.

Після силових вправ м’язи розігріті й еластичні — найкращий час для розтяжки. Рекомендація: розтягувати основні м’язи 4 рази по 15–60 секунд. Якщо часу мало — ляжте на спину, оберніть рушник навколо піднятої ноги і, тягнучи за кінці, притягуйте ногу до грудей; потримайте кілька секунд і змініть ногу.

М’яз / вправа	Утримання (с)	Трен. 1	Трен. 2	Трен. 3	Трен. 4	Трен. 5	Відчуття
Задня поверхня стегна (рушник)							
Квадрицепс							
Литки							
Сідниці							
Груди							
Спина							
Плечі							