

Ссылка для цитирования этой статьи:

Никольский А.В. Закон успеха и его математический анализ. Производная – смысл жизни // Human Progress. 2021. Том 7, Вып. 1. С. 10. URL: http://progress-human.com/images/2021/Tom7_1/Nikolsky.pdf, свободный. DOI 10.34709/IM.171.10

УДК 331.108.43

ЗАКОН УСПЕХА И ЕГО МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ. ПРОИЗВОДНАЯ – СМЫСЛ ЖИЗНИ



Никольский Артём Викторович

соискатель

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»

tem_20@mail.ru

62/45, ул. 8-е Марта / Народной воли,
г. Екатеринбург, РФ, 620144
+7 (343) 283-11-57

Аннотация. В статье проанализирован путь к достижению цели с помощью математического анализа. Цель статьи – расширить диапазон взгляда читателя на своё будущее, доказать, что от каждого индивида зависит общий успех. Важным вкладом автор считает предлагаемую формулу успеха, состоящую из рационального сочетания «могу», «хочу» и «надо». Далее более подробно представлено искусство планирования («хочу»), предложена технология выбора целей из дерева целей, дана формула планирования собственной жизни и успеха. Также проведен анализ переменной «надо» на основе производной, в качестве которой выступает смысл жизни. Описаны действия, которые приведут к успеху. Статья снабжена заданиями для самостоятельной работы желающих добиться успеха в жизни, ссылкой на электронные онлайн Google таблицы, визуальный материал для более глубокого осознания и реализации идеи. Научной новизной является описание алгоритма достижения целей с помощью законов математики. Проведен анализ закона достижения цели, выявлен КПД успеха и разработан алгоритм выхода из порочного круга. Статья адресована широкому кругу читателей, которые хотят перестать жить жизнью сурка и достигнуть желаемого.

Ключевые слова: математический анализ; дифференцирование; интегрирование; производительность труда; матрица; алгоритмизация.

JEL коды: J22; J24; M11.

«Если ты хочешь, но не можешь, значит - не очень хочешь».

Марк Твен.

Введение

*«Математика...выявляет порядок,
симметрию и определённую,
а это —важнейшие виды прекрасного».*
Аристотель

В 1906 году Александр Блок напишет достаточно пронзительно стихотворение «Холодный день» [1]:

«Мы встретились с тобою в храме
И жили в радостном саду,
Но вот зловонными дворами
Пошли к проклятью и труду.
Мы миновали все ворота
И в каждом видели окне,
Как **тяжело лежит работа**
На каждой **согнутой спине.**
И вот пошли туда, где будем
Мы жить под низким потолком,
Где **прокляли друг друга люди,**
Убитые своим трудом.
Стараясь не запачкать платья,
Ты шла меж спящих на полу;
Но самый сон их был проклятье,
Вон там — **в заплеванном углу...**

Ты обернулась, заглянула
Доверчиво в мои глаза...
И на щеке моей блеснула,
Скатила пьющая слеза.
Нет! Счастье — праздная забота,
Ведь молодость давно прошла.
Нам скоротает век работа,
Мне — молоток, тебе — игла.
Сиди, да шей, смотри в окошко,
Людей повсюду гонит труд,
А те, кому трудней немножко,
Те песни длинные поют.
Я близ тебя работать стану,
Авось, ты не припомнишь мне,
Что я увидел дно стакана,
Топа отчаянье в вине».

Обратим Ваше внимание на выделенные по тексту слова и ответим на вопрос: «Насколько созвучен с моим внутренним «Я» посыл данных строк Блока?!»

Вы обращали внимание на то, как и сколько люди расходуют свой бюджет? Именно этот принцип и разделяет богатых от бедных. Почему богатые с некой видимой «лёгкостью» могут оплатить дорогую поездку, одежду и так далее, а человеку с ограниченным бюджетом достаточно болезненно даются любые повышения цен и платежей. На основе представленных различий в подходе к бюджету составим таблицу 1.

Табл. 1: Новатор и сотрудник¹

№	Новатор	Сотрудник
1	Работает всегда и везде	Работает строго от 9:00 до 18:00
2	Анализирует свои возможности	Выкраивает заработную плату
3	Ведёт счёт своим идеям	Считает дни до аванса
4	Ищет пути реализации своих идей	Ищет возможность не работать
5	Открыт новому	Держится за «стабильность»

Новатор смотрит на проблему и видит решение, сотрудник смотрит на трудности и видит беды, проблемы, негатив.

Вам необходимо научить себя видеть решения задач, искать и подбирать ключи к закрытым дверям, данная тема достаточно широко раскрыта в книге Джека Кэнфилда «50 правил успеха» [2]. Первое, что необходимо сделать – это признать факт того, что всё зависит только от Вас, вся ответственность только на Вас, именно Вы хозяин своей жизни!

Именно сотрудник находится в орбите влияния порочного круга, вне зависимости, трудоустроен ли он или нет. Порочный круг приставлен на рисунке 1.

Рис. 1: Круг сурка²



¹ Составлено автором

² Составлено автором

Обратим внимание на тот факт, что не берут именно на *желанную работу* – где Вы действительно хотите развиваться. Автор считает, что на самом деле нет тунеядцев, а есть люди, которые прекратили искать своё дело, призвание! И, как следствие, человек перестаёт стремиться изменить себя и обстоятельства. Именно о них и писал Джером Сэлинджер в своём общеизвестном и глубоком романе «Над пропастью во ржи» [3]: «— *Пропасть, в которую ты летишь, — ужасная пропасть, опасная. Тот, кто в неё падает, никогда не почувствует дна. Он падает, падает без конца. Это бывает с людьми, которые в какой-то момент своей жизни стали искать то, чего им не может дать их привычное окружение. Вернее, они думали, что в привычном окружении они ничего **для себя найти не могут**. И они **перестали искать**. **Перестали искать**, даже не делая попытки что-нибудь найти.*»

Зачастую, позиция данной категории людей следующая: «нет работы», «не хочу», «нет настроения». Есть даже люди, не осознающие, что они живут днём сурка годами, вплоть до самой пенсии. Они сетуют на государство и маленькие выплаты – такие личности находятся в позиции ребёнка, ожидающего перемен, разумеется не своими руками и за чужой счёт, чаще под немым лозунгом «мир мне должен...общество мне обязано...работодатель должен быть близко к моему дому, повысить мне заработную плату...государство должно мне увеличить размер пенсии...дети обязаны содержать меня...» и это всё зародыши скуки, уныния, депрессии, инфантилизма. Так, усугубляет всю ситуацию и тот факт, что в данном кругу находятся и знакомые, родственники, даже дети, порой подражая старшему поколению, остаются без шанса вырваться из этого порочного круга.

Строки Свердловской группы «Nautilus Pompilius» жестоко пронизывают до всей глубины правды вышесказанное³:

«Круговая порука мажет, как копать. <...>

Нищие молятся, молятся на

То, что их нищета гарантирована. <...>

Можно **верить и в отсутствие веры,**

Можно **делать и отсутствие дела.** <...>

Здесь **мерилом работы считают усталость,**

Здесь нет негодяев в кабинетах из кожи,

Здесь **первые на последних похожи**

И не меньше последних устали, быть может,

Быть скованными одной цепью,

³ Текст песни(слова) Наутилус Помпилиус - Скованные одной цепью <https://www.gl5.ru/nautilus-pompilius-skovannie-odnoj-serpu.html> (дата доступа 08.02.2021г.)

Связанными одной целью».

Бывает, люди ищут работу среди знакомых, так как *им должны* предоставить вакантное место, самостоятельный поиск может происходить только для вида, поскольку он не для них-ведь, необходимо будет реально думать, преодолевать препятствия и всё это преподносится окружающим и себе на бессознательном уровне как превосходство над другими, которые их не обеспечили работой или иным ресурсом под лозунгом «я особенный, со связями», а по факту человек сменил одно колесо сурка на другое, переложив ответственность на другого, находясь в позиции ожидающего, см. таблицу 2.

Табл. 2: Реформатор и ожидающий⁴

№	Позиция реформатора	Позиция ожидающего
1.	Мне необходимо поднять, расширить уровень своей квалификации	Нет работы
2.	Я рассматриваю вариант переезда в другую часть города, страны, мира	Работа далеко от моего дома
3.	Я рассматриваю различные уровни и сегменты рынка труда	Маленькая заработная плата
4.	Я расширяю кругозор, развиваю свои новые возможности, ищу возможность их реализации на рынке труда.	Скучная работа
5.	Я рассматриваю как горизонтальный рост, так и вертикальный	Неадекватный руководитель

Реформатор действует, каждый день и каждую минуту использует для роста, даже «отдыхая» он насыщается, заряжается, питается (а не просто прожигает время на диване!). Решая жизненные задачи, Вы ищите ответы, равно как и они равноускорено стремятся к Вам: «Задача ↔ ответ».

Цель статьи –расширить диапазон взгляда читателя на своё будущее, убедить, что– от каждого индивида зависит общий успех.

1. Главная формула в жизни.

Поиск работы [4], да и любое дело в целом в Вашей жизни предлагается автором формализовать в математическую модель. Примером послужит самая важная формула в жизни любого человека, это формула №1 в любом деле:

$$\text{Успех дела} = (\text{хочу} + \text{могу}) \times (\text{надо})^2 \quad (1)$$

где: **Хочу** – мотивация, тут в основном что-то сладкое-желанное для Вас, (ед. измер. – физич. величины),

Могу – Ваши способности, компетенции, потенциал, резервы, (ед. измер. – качество),

Надо – Человек, чаще группа людей, которым **необходимы** Ваши способности навыки, идеи (Ваше могу) и которые готовы за это платить (ед. измер. –человеческие ресурсы + деньги).

⁴ Составлено автором

Все формулы применяются только с учётом здравого смысла и в рамках закона! Формула (1) достаточно проста на первый взгляд, однако высоко результативна на практике: одних вознаграждает новыми достижениями за её соблюдение, других наказывает деньгами и потерей временем, здоровьем за пренебрежения к её одночленам.

Обратим *особое внимание* на наличие единиц измерения! Единицы измерения овеществляют Ваши цели и делают их подвластными расчёту – контролю!

К цели можно прийти благодаря алгоритму, соответствующему формуле (1), представленному на рисунке 2.

Рис. 2: Алгоритм успеха⁵



На рисунке 2 раскрыто содержание формулы (1) и дана последовательность действий, за каждым одночленом формулы успеха стоит человек, согласно таблице 3.

Табл. 3: Люди успеха⁶

Хочу	Могу	Надо
Я	Учитель, наставник	Потребитель-пользователь, работодатель

Теперь более детально рассмотрим каждый одночлен главной формулы (1).

⁵ Составлено автором

⁶ Составлено автором

2. Искусство планирования – анализ «хочу»

Постановка своих целей – достаточно интересный процесс, так как необходимо определить, проанализировать, что именно Вы желаете, взяв ответственность за достижение целей.

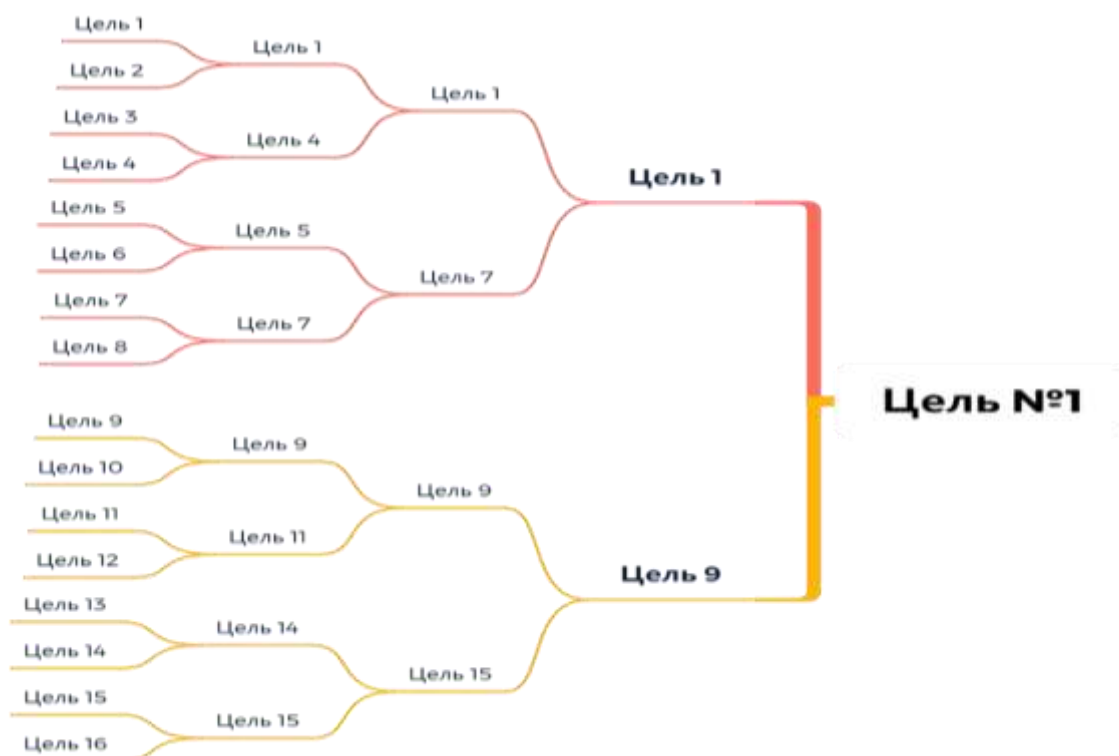
В период определения своих желаний важно разделить: самоанализ и самокопание. Анализ направлен на внешнего пользователя, то есть Вы ищите у себя что-то необходимое для других (стремитесь к «надо» по формуле (1)), а у самокопания непродуктивный поиск направлен на себя, то есть вы выискиваете у себя что-то для себя [5].

В жизни каждого человека есть 5 условных институтов и в каждом из них у Вас есть задачи, предлагаю придерживаться следующего алгоритма при постановке целей:

- 1) выписать абсолютно все свои овеществлённые желания,
- 2) сортировать задачи по степени важности, затем – разбить на пары рядом стоящие задачи,
- 3) выбирать в каждой паре лучшую для Вас (например, между 1 и 2 задачей выбрали 2; между 17 и 18 выбрали 17 и так далее) [6].

В результате у Вас турнирная таблица целей, где Вы вышли на желанную цель №1, см. рисунок 3.

Рис. 3: Турнирная таблица целей в жизни⁷



⁷ Составлено автором

По результатам расстановки приоритетов в задачах рекомендуется сформировать и иерархию институтов Вашей жизни, см. рисунок 4.

Рис. 4: Институты жизни⁸

Институты №	Здравоохранения	Карьера	Личная жизнь	Обучения	Увлечения
	1,1	2,1	3,1	4,1	5,1
1	Лечение зубов	Доклад	Покупка	Владеть English на уровне Intermediate	Путешествия в Грецию
2	цель	цель 17	цель	цель 37	цель
n	цель n	цель	цель	цель	цель

Обратим внимание на то, что институт здравоохранения всегда №1, следовательно, и задачи данного института всегда самые ценные, ведь здоровье – самое дорогое, что у нас есть!

Отметим свойства матрицы институтов жизни:

1) все цели имеют иерархию (см. рис. 3) в Вашей жизни: что-то № 1, а что-то № 11 – отразим это в первом столбце рис. 4,

2) чтобы каждая цель имела уникальный вес, каждый институт имеет номер с десятками, см. зелёные цифры на рис. 4,

3) в результате перед нами матрица, рассчитаем вес каждой задачи перемножением строк на столбец задачи.

В виду достаточного множества целей человеку порой сложно выбрать: что же делать именно сегодня, какой результат нужен за неделю, с чего начать?! Рекомендуется вычислить вес каждой задачи, перемножая строчку на столбец, где расположена цель и чем меньше вес цели, тем она дороже для Вас.

Пример: Вы не знаете какую цель достигнуть за выходные: 17 и 37?

Дано: Цель №17, цель №37

Найти: $\text{Вес}_{ц17} \vee \text{Вес}_{ц37}$.

Решение: определим вес каждой цели:

$$\text{Вес}_{ц17} = 2 \times 2,1 = 4,1$$

$$\text{Вес}_{ц37} = 2 \times 4,1 = 8,1, \text{ так как } 4,1 < 8,1, \text{ цель №17 дороже на данном этапе.}$$

Ответ: $\text{Вес}_{ц17} < \text{Вес}_{ц37}$.

В виду бесчисленного множества задач и непрерывного разно векторного течения жизни с изменением скоростей, Вы должны обладать искусством планирования, которое заключается в чуткости и прогнозировании (а не идти напролом) и плыть по течению:

⁸ Составлено автором

$$\text{Планирование} = \left(\frac{\sqrt{\text{опыт}} + \lim_{x \rightarrow \text{цели}} f(x_n)}{P(A)} + \text{дальновидность} \right)^{\text{чуткость}} \cdot \frac{\text{мастерство}}{\text{лави́ровать}} + \frac{\text{чувство}}{\text{времени}} + \sum \sqrt{\text{молчание}} \quad (2),$$

где

- Планирование – тактика действий,
- $\sqrt{\text{опыт}}$ – извлечённые и проанализированные **ошибки** из прошлого периода,
- $\lim_{x \rightarrow \text{цели}} f(x_n)$ – необходимые пределы для выполнения прогнозируемой функции «**надо**»,
- $P(A)$ – вероятность **успеха**,
- дальновидность – глубокий взгляд в именно Ваше **будущее**,
- чуткость: умение своевременно и верно **чувствовать ситуацию**, уметь определять и ловить попутный ветер,
- чувство времени: умение определять трудоёмкость интуитивно, считать секунды, которые ускользают прямо сейчас,
- мастерство лавировать: быть **гибким**, обходительным, сговорчивым,
- $\sum \sqrt{\text{молчание}}$ – сумма полученной и **удержанной** Вами информации, пауза на обдумывание, взвешивание.

Цель планирования: ловко и лаконично непрерывно действовать с минимальными рисками, учитывая предстоящие изменения, интересы окружающих, опыт, сохраняя в себе человека. Далее будет доказано, что человек никогда не стоит на месте.

Именно согласно плану, Ваша яхта жизни поплывёт к необходимому Вам берегу!

3. Анализ «надо», производная – смысл жизни

Необходимо вспомнить:

- Понятие временного ряда и цели, виды его анализа [7].

Пристального внимания требует множитель «надо» в формуле (1), самый простой способ его измерения – систематическое сопоставление. Предлагается в таблице 5 рассмотреть элементарный метод соотношений количество человек на 1 вакансию.

Табл. 5: Расчёт «надо» формулы (1), тыс. руб.⁹

№	Должность	Вакансий			Резюме			Человек на место		
		Россия	Москва	Санкт-Петербург	Россия	Москва	Санкт-Петербург	Россия	Москва	Санкт-Петербург
1	Врач	23 602	1 795	1 004	59 266	24 456	9 017	3	14	9
2	Робототехника	130	24	15	375	147	63	3	6	4
3	Программист/ разработчик	21 344	7 209	3 009	91 765	29 488	16 562	4	4	6
4	Уборщица	6 352	1 072	554	28 857	9 559	3 974	5	9	7
5	Медсестра	6 662	1 041	419	36 919	12 309	4 060	6	12	10
6	Разнорабочий	6 237	423	360	37 520	4 420	3 699	6	10	10
7	Агент	2 695	383	154	17 497	4 485	2 350	6	12	15
8	Слесарь	9 880	653	605	72 528	10 111	8 520	7	15	14
9	Повар	11 085	2 336	1 276	83 761	26 965	12 316	8	12	10
10	Маркетолог	3 839	1 128	458	46 840	18 583	7 347	12	16	16
11	Архитектор	1 830	896	239	26 251	10 934	4 980	14	12	21
12	Инженер	39 894	8 626	4 450	623 370	134 439	83 235	16	16	19
13	Менеджер	86 894	21 842	8 259	1 506 782	446 901	183 198	17	20	22
14	Официант	3 669	877	479	74 349	23 366	13 672	20	27	29
15	Логист	3 065	612	351	67 366	17 933	10 614	22	29	30
16	Тренер	2 514	677	158	55 963	23 407	8 680	22	35	55
17	Водитель	26 571	3 365	2 662	629 788	160 381	72 090	24	48	27
18	Руководитель	46 894	10 288	3 498	1 144 077	355 109	141 764	24	35	41
19	Охранник	2 917	559	405	83 021	23 354	10 060	28	42	25
20	Преподаватель	4 970	1 007	461	142 752	56 714	20 083	29	56	44
21	Дизайнер	4 371	1 572	593	126 048	45 659	23 683	29	29	40
22	Администратор	20 219	4 042	1 691	602 146	146 278	77 772	30	36	46
23	Эколог	586	81	49	19 400	4 163	2 723	33	51	56
24	Бухгалтер	13 165	2 860	1 111	453 540	99 464	40 010	34	35	36
25	Бармен	1 617	394	206	57 540	19 346	11 799	36	49	57
26	Юрист	5 439	1 580	440	209 137	62 035	22 190	38	39	50
27	Экономист	3 023	566	277	171 445	39 902	15 835	57	70	57
28	Адвокат	82	53	7	6 107	3 010	717	74	57	102
29	Психолог	294	64	23	33 174	12 062	4 665	113	188	203
30	Актёр	30	10	4	5 267	3 200	963	176	320	241
	Средняя	11 996	2 535	1 107	217 095	60 939	27 221	30	43	43
	Итого	359 870	76 035	33 217	6 512 851	1 828 180	816 641	896	1 305	1 301

Источником данных таблицы 5 является сайт – hh.ru на 26 сентября 2020 года. На первый взгляд результаты «не очень» мягко говоря, ведь 30 человек на 1 место в среднем, а от актёрского мастерства лучше отказаться и направить свой взгляд на профессию врача или переqualificироваться в специалиста в области робототехники. Если Вы на старте выбора профессии, то даже такие поверхностные выводы весьма ошибочны по следующим причинам:

- 1) срез данных сделан после карантина,

⁹ Составлено автором

- 2) нет динамики, у нас только фрагмент,
- 3) перед Вами картина только общая, без деления на специализации.

Однако данная таблица достаточно информативна для понимания ситуации в целом, и её необходимо вести с целью выявления тенденций и сезонности в выбранном Вами диапазоне вакансий. Рассмотрим более подробно вакансию «экономист», и можно увидеть 70 претендентов на 1 место в Москве. Первоначальный вывод, что необходимо оставить учёбу по данному направлению или перепрофориентироваться, является лишь поверхностным. Если смотреть глубже, нужно ответить на главные вопросы:

- 1) Какова тенденция спроса по этой профессии, есть ли сезонность?
- 2) Каковы особенности спроса в различных секторах/регионах экономики?

Самостоятельно:

❖ Исследовать срезы своей вакансии в течение года, разложить временной ряд, проанализировать, есть ли сезонность, изменяется ли объём спроса и/или предложения, когда и, главное, на сколько?

❖ Построить функции спроса и предложений с помощью корреляционно-регрессионного анализа по своей вакансии. Исследовать поведение функций, сделать практические выводы.

В таблице 5 отражены вакансии в разных регионах, мы более подробно рассмотрим вакансию экономиста: таких вакансий – 566, однако, если мы введем дополнительный параметр отбора «Экономист SQL», результат сильно изменится: 24 вакансии на 1 резюме в Москве; и как мы видим – рынок развернулся к соискателям лицом. Это означает, что необходимо досконально изучить рынок своей профессии, знать все его «лазейки».

Из своего личного опыта могу доказать силу преимущества знаний English¹⁰ на рынке труда: около 50% «вкусных» вакансий с требованием знаний English на уровне Intermediate (данная цель отражена на рисунке 4) с заработной платой выше среднего в 4-5 раз!

Так же возможны случаи, когда человек может и хочет не то, что требуется на рынке труда, зачастую это творческие личности (одни из сложных претендентов), и часто такие люди несчастны: они или ходят на нелюбимую работу, или тунейдцы «в вечном поиске себя», мошенники, маргиналы, преступники. Автор статьи предлагает данным лицам посмотреть на ситуацию с помощью законов математики, вернуться к главному уравнению (1) и при отсут-

¹⁰ Европейская система уровней владения иностранным языком»
https://mipt.ru/education/chair/foreign_languages/articles/european_levels (дата доступа: 08.02.2021г.)

ствии в Вашей формуле «надо», Вы ищите производную от своих возможностей и стремитесь к актуальным потребностям рынка:

$$\text{Хочу} + f(\text{могу})' \rightarrow \text{надо} \quad (3)$$

А что именно есть в привлекательных вакансиях, что я умею и хочу делать?! Какую пользу я могу принести данному работодателю, что он выиграет от моих навыков? Может мне стоит повысить квалификацию или рассмотреть другое направление своего развития?!

Поиск производной от «могу» процесс весьма небystрый, он требует целенаправленных усилий от Вас, ежедневной работы по поиску и приобретению новых навыков во благо общества, следовательно, для кого-то поиск производной станет смыслом жизни.

Самостоятельно:

- ❖ Разложите по формуле (1) успехи, которых Вы уже достигли и прочувствуйте фактический принцип её работы.

Выделим ключевую концепцию двигателя развития человека – поиска своих возможностей – в словах Паскаля: *«Мы по-настоящему счастливы только тогда, когда мечтаем о том, что случится в будущем.»*

Урок Лакана: «Живя по своим желаниям, никогда не будешь счастлив. Поэтому действительно **разумный человек** старается **жить идеями и идеалами**¹¹, а не достижением своих желаний. Он живет сочувствием, участием, разумом и даже самопожертвованием. Потому что, в конечном счете, мы можем оценить значение своей жизни только **ценностью для других**».

4.Классовые пределы – власть асимптоты

Необходимо вспомнить:

- Определение и роль асимптоты [7].
- Функции спроса и предложения, точка равновесия на рынке труда [4].
- Уравнение окружности [7].
- Метод последовательного приближения [8].
- Алгоритм расчёта точек пересечений графиков функций [9].

Все знают о значительных различиях в отношении к человеку в виду его классовой принадлежности: если вы рядовой специалист, то организация Вашего труда будет весьма посредственной и это чувствуется с первого дня работы: поздно установят компьютер, про-

¹¹ Банкирос – финансовый сервис со структурированной актуальной информацией по большинству банков и их продуктам по всей России <https://bankiros.ru/wiki/term/srednaa-zarabotnaa-plata> (дата доступа 08.02.2021г.)

граммное обеспечение, коллеги из отделов весьма неохотно идут на контакт, канцтовары достаются Вам по остаточному принципу, да и любую информацию до Вас доводят, когда она уже неактуальна. Такая ситуация знакома каждому среднестатистическому работнику. А как понять, где эта средняя? Чем обусловлено данное отношение?

Согласно главной формуле в жизни, автор статьи предлагает классифицировать успех с помощью одночленов формулы (1) и заработной платы, см. таблицу 5.

Табл. 5: Фундамент социальной стратификации¹²

№	Показатели	Классификация специалистов				
		A1	A	B	C	D
1	<i>хочу</i>		++	-	-	+
2	<i>могу</i>	++	+	+/-	-	+
3	<i>надо</i>	-	+	+	+	-
4	Уровень з/п	>	4(з/п) >	з/п ≤	з/п ≤	з/п ≤
5	Сфера рынка	Любая сфера	Нефть, программирование, роботизация, передовые технологии	Любая сфера: рядовые служащие, работники производства	Сфера услуг	Творческие профессии
6	Вакансии	Миллионеры, депутаты, дипломаты, «звёзды» эстрады, спорта, лауреаты премий	Топ-менеджер, VIP вакансии, советники, директора успешных фирм	Менеджеры, юристы, экономисты, врачи	Уборщицы, вахтёры, гардеробщики, курьеры	Актёры, художники, певцы

В таблице 5 знак «+» выражает Ваше желание-согласие, следовательно знак «-» это отказ, – средняя заработная плата (в 2020 году = 49 440)¹³. Как Вы правильно заметили, значительное число людей находится в классе В, поскольку у большинства средний и стабильный доход в месяц близок к среднему.

Всем известно, что все наши **действительные** сокровенные желания находятся вне зоны настоящего комфорта – на другом берегу реки жизни и уже точно ясно, что, оставаясь на прежнем месте (в классе В, С и D), достичь цели невозможно, а **желание не гаснет**. Необходимо переплывать реки, моря и даже океаны жизни, чтобы достигнуть заветного берега. Всё же люди идут на самообман: «у меня всё есть», «и так всё хорошо», «я всего достиг» и прочее, в таком случае почему у Вас в руках эта статья... ведь есть цели-то?! Данные умозаклю-

¹² Составлено автором

¹³ Банкирос – финансовый сервис со структурированной актуальной информацией по большинству банков и их продуктам по всей России <https://bankiros.ru/wiki/term/srednaa-zarabotnaa-plata> (дата доступа 08.02.2021г.)

чения автора ведут Вас к необходимости перехода в классы А и А1 – именно с высоким уровнем дохода Вам подвластны желанные цели (см. рис. 3); однако не так всё просто.

Идея месторасположения и мобилизация личности в социальных стратах будет проиллюстрирована на графике функции спроса $g(x)$, где работодатель стремится нанять как можно больше людей за меньшую оплату – связь гиперболическая: у графика есть и обратная сторона – уже интересная нам. На рынке труда присутствует высокий интерес работодателя к малой доле лиц с ликвидными навыками – именно они и формируют класс А, см. $g(x)$. Рассмотрим рисунок 5, где показан график интересной ситуации на рынке труда рыбной промышленности морского региона.

Рис. 5: Равновесие на рынке труда¹⁴

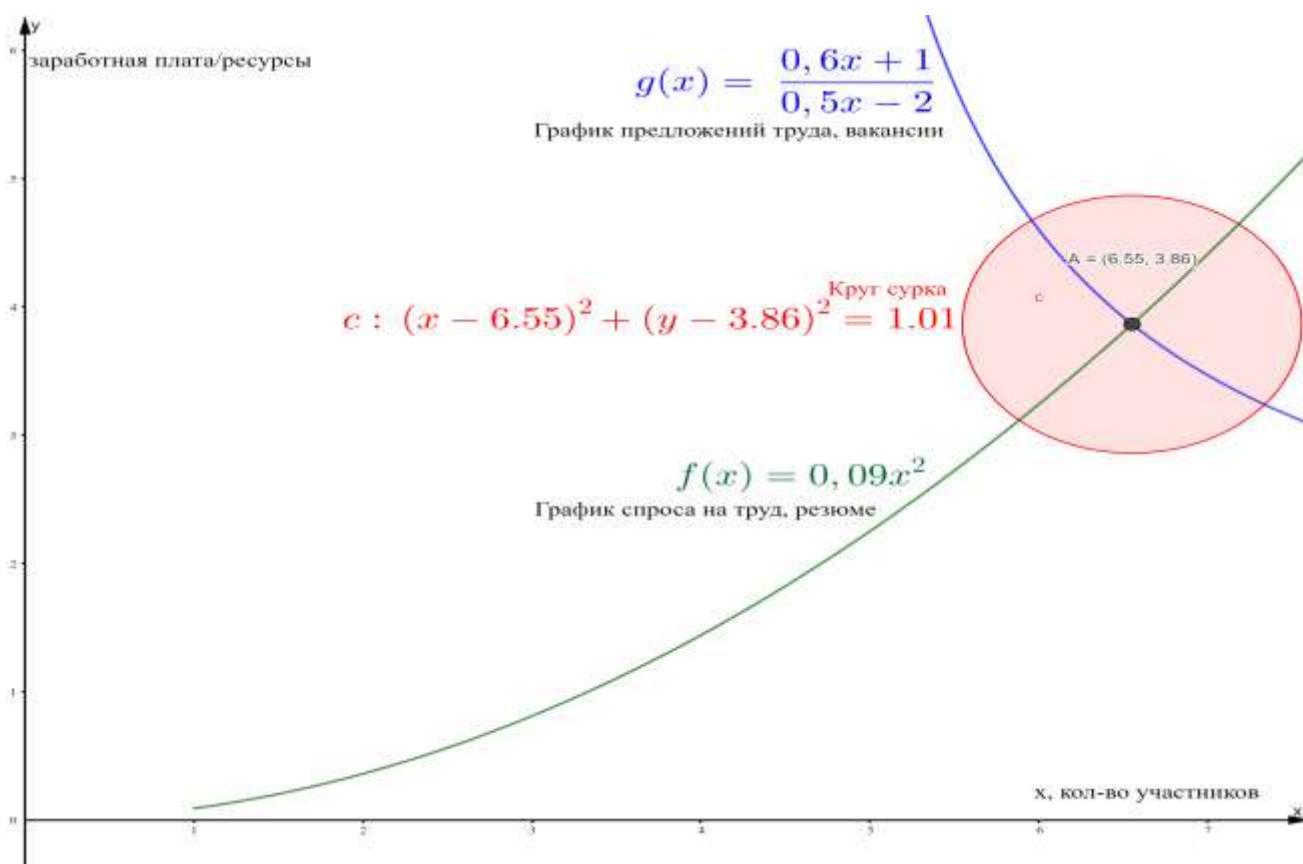


График спроса представляет собой параболу $f(x) = 0,09x^2$, ветви которой направлены вверх с областью определения при $x > 1$, так как численность не может быть менее одного человека¹⁵. Идея закономерности: при увеличении заработной платы (y) растет и число желающих (x) её получать, $f(x)$ возрастает на заданной области определения. Обратная ситуация с работодателем: бизнесмен готов выплачивать высокую заработную плату меньшему числу желающих

¹⁴ Составлено автором

¹⁵ Здесь и далее под 1 на оси абсцисс мы подразумеваем единицы людей – привилегированных.

и всегда рад нанять большее число работников с низкой оплатой труда, следовательно перед нами гипербола $g(x) = \frac{0,6x+1}{0,5x-2}$.

Решая систему уравнений:

$$\begin{cases} f(x) = y = 0,09x^2 \\ g(x) = y = \frac{0,6x+1}{0,5x-2} \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} f(6,55) = 3,86 = 0,09 \cdot 6,55^2 \\ g(6,55) = 3,86 = \frac{0,6 \cdot 6,55 + 1}{0,5 \cdot 6,55 - 2} \end{cases}$$

мы находим $x = 6,55$ человек и, подставив в уравнения известную величину, вычисляем $y = 3,86$ денежных единиц.

В жизни это уже будет многофакторная модель с векторами и графами, однако для осознания идеи данной модели достаточно. Точка равновесия на любом рынке контролируется методом поступательных движений. Уравнения спроса и предложения составляют согласно регрессионной модели.

Самостоятельно:

- ❖ Какие причины сдвигов функций спроса и предложений? Что происходит с точкой равновесия?
- ❖ В какой момент сдвига функций и за счёт чего можете выиграть/проиграть Вы как соискатель/работодатель (составьте таблицу)?
- ❖ Какая взаимосвязь коэффициентов одночленов гиперболы и параболы от мета-положения в системе координат (сдвиги функций)?

На стыке взаимно противоположных притязаний к заработной плате происходит «встреча» работника и работодателя в точке согласия – А (6,55; 3,86) – точка равновесия, где средней заработной платой считается 3,86 денежных единиц.

Владея средними величинами (точкой А) и формулой окружности мы можем рассчитать круг сурка, о котором мы говорили на рисунке 1:

$$\text{Круг сурка} = (x - 6,55)^2 + (y - 3,86)^2 = 1.$$

Самостоятельно:

- ❖ Проведите исследование: «Влияет ли радиус окружности от сдвигов функций на рынке труда?»

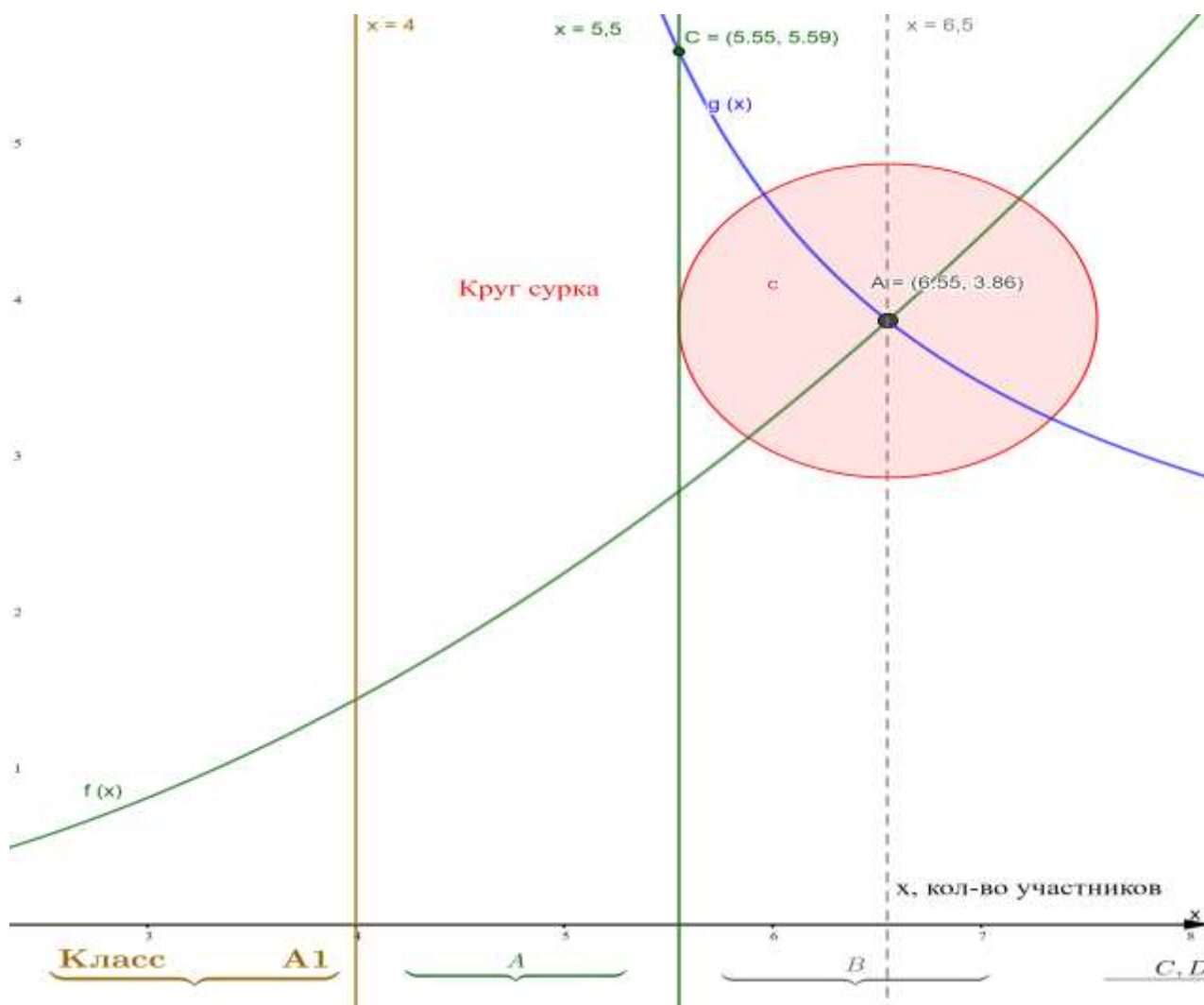
Именно в данной области круга и сосредоточена большая часть людей, круг очерчивает границы класса В, см. таблицу 5.

Из таблицы 5 мы знаем, что средняя заработная плата является основой классификации специалистов, и здравый смысл подсказывает, что на высокую оплату труда численность желающих ограничена.

Гипербола $g(x) = \frac{0,6x+1}{0,5x-2}$ имеет вертикальную асимптоту $x = 4$, т.к.: уравнения наклонных асимптот обычно находят согласно уравнению: $y = kx + b$. По определению асимптоты: $\lim_{x \rightarrow +\infty} (kx + b - f(x))$ найдем вертикальную асимптоту [10]. Для этого определим точку разрыва: $x = 4$. Находим пределы в точке $x = 4$: $\lim_{x \rightarrow 4-0} \frac{0,6x+1}{0,5x-2} = -\infty$, а предел справа: $\lim_{x \rightarrow 4+0} \frac{0,6x+1}{0,5x-2} = +\infty$.

Следовательно, $x = 4$ - точка разрыва II рода [10] и является вертикальной асимптотой $g(x)$, благодаря которой мы можем с уверенностью подтвердить, что на данном сегменте рынка необходим лишь 1 специалист ($\Delta = 5,5 - 4$) с заработной платой выше среднего, см. рисунок 6.

Рис. 6: Классификация участников на рынке труда¹⁶



¹⁶ Составлено автором

Рассмотрим особенности класса А: у Вас показатель «хочу» в степени, иными словами, Вами движут высоконравственные идеалы и зачастую это общественные ценности, а не личный интерес. При этом зачастую Вы выполняете уже уникальную работу, на которую нет ярко выраженного спроса. Такова реальность жестких реалий рынка труда. И именно Вы должны своим талантом и упорством доказать обратное!

Самостоятельно:

- ❖ Аргументируйте классификацию точки разрыва: почему именно II рода и что это даёт нам?
- ❖ Чему равна горизонтальная асимптота, в какой точке пересекает $f(x)$?
- ❖ Есть ли асимптота у $f(x)$? Ответ аргументируйте в интересах алгоритма достижения цели.

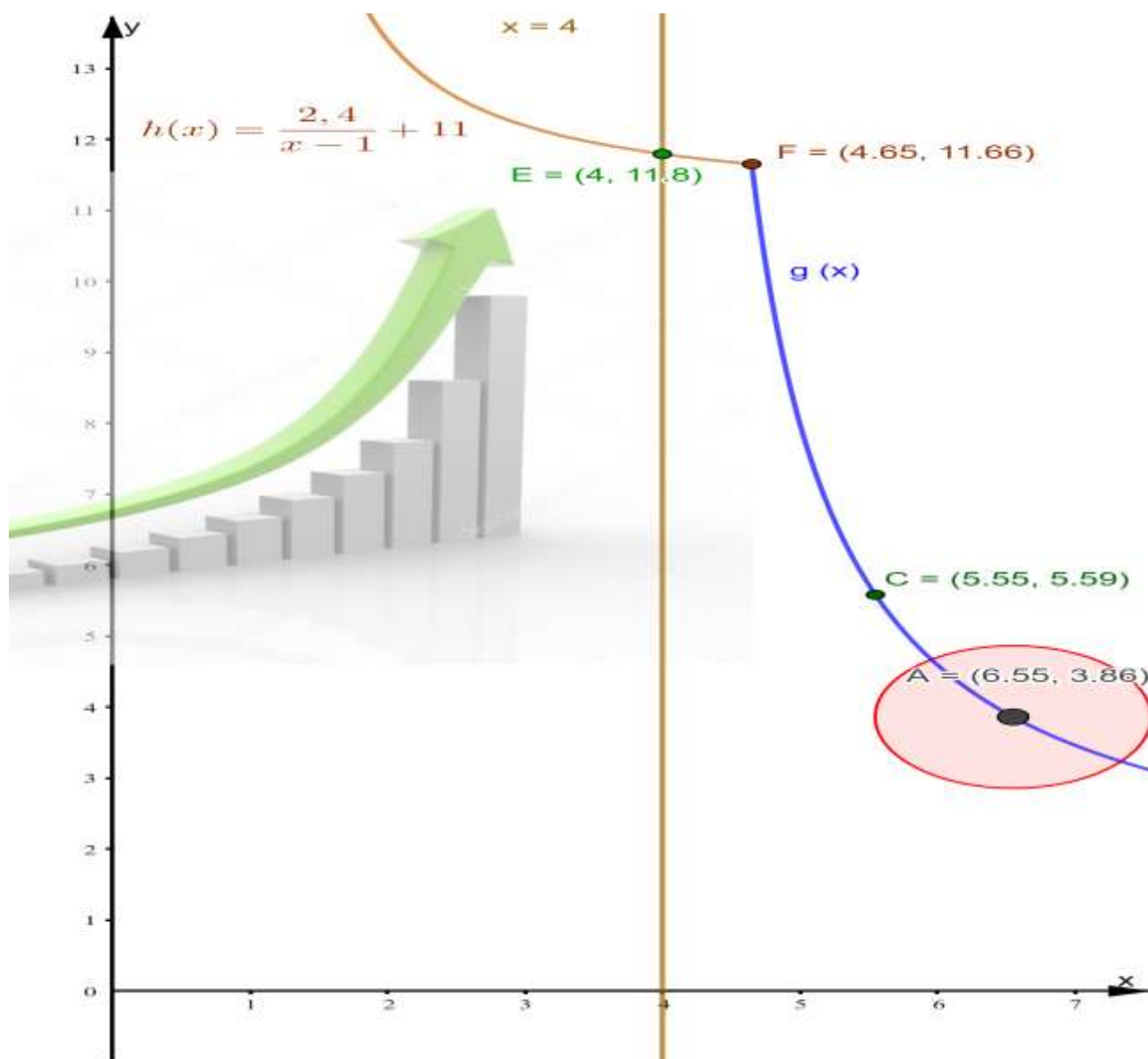
На рисунке 6 нам уже интересна точка С, заметим, что заработная плата уже возросла с 3,86 на 5,59 ден. единиц и число работодателей уменьшилось с 6,55 до 5, где график $x=5$ – граница специалистов А класса. Мы осознаём, что в какой-то момент график предложения $g(x)$ приблизится к 4, чем поставит предел численности в своём классе, но не на рынке в целом, так как есть вакансии вне рынка труда, а значит присутствует вторая, более дорогая зависимость. На рисунке 7 отразим график золотой гиперболы $h(x) = \frac{2,4}{x-1} + 11$.

Мы уже знаем, что нам дано: функции спроса («надо»), предложения («могу») и наши амбиции («хочу»), имеем целью – перейти из класса В (точки А) в класс А1 (точка Е), и остаётся вопрос: а как перейти, посредством чего? Что необходимо сделать, чтобы зарабатывать 11,8 денежных ед., а не 3,86 как сейчас?! И Вы уже знаете, что у царицы наук все ответы...

Самостоятельно:

- ❖ Из курса социологии вспомните, какие есть классы в обществе и принципы их деления, сопоставьте с моделью автора и идеей сдвигов функций. Что происходит с классом, численностью участников? Где точка равновесия?
- ❖ Какую роль выполняет точка Е и как сделать переход к ней? Почему точка существует только на золотой гиперболе (см. рисунок 7)?

Рис. 7: Золотая гипербола¹⁷



5. Интеграл цели.

Необходимо вспомнить:

- Определение производной, первообразной [7; 9; 10].
- Метод последовательного приближения [8].
- Технику дифференцирования, интегрирования [7; 9; 10].

В самой важной книге мира написано Соловейчиком следующее: «Однако долгие поиски редко остаются безрезультатными, и, в конце концов, оказалось, что есть правило обращения с «порочными» кругами, оно известно! Его знают, например, **физики**. Когда они в своих теоретических рассуждениях встречаются с подобной трудностью, они используют *метод после-*

¹⁷ Составлено автором

довательного приближения. То есть не пытаются сначала полностью преодолеть одну беду, потом — другую, а постепенно, последовательно уменьшают то одну трудность, то другую и так приближаются к цели». Последовательное приближение мы примем за шаг в пять действий, см. таблицу 6.

Табл. 6: Пятёрка золотых действий¹⁸

№	Действия	у	Верные примеры	Частые ошибки
1.	Говорить	у ₁	Задавать <i>вопросы</i> специалистам по Вашей цели.	Бесцельные беседы и сплетни о цели.
2.	Слушать	у ₂	Вникать, <i>анализировать</i> ответы <u>специалистов</u> и любителей.	Слушать всех и каждого.
3.	Читать	у ₃	Литературу, журналы, объявления, комментарии по Вашей цели.	Чтение без анализа.
4.	Писать	у ₄	Идеи, вопросы, замечания, а главное – <i>предложения по достижению целей!</i> Писать необходимо на языке, который Вам ближе, это могут быть: схемы, рисунки, символы, формулы, таблицы и прочее.	Бесполезные ремарки, эмоции.
5.	Осязать	у ₅	Трогать свою цель, <i>отождествиться</i> с ней с помощью фотографий, видеосъёмки, где вы <i>счастливый</i> рядом с целью! Если цель физически недостижимая – используйте фотомонтаж, главное – отождествление себя с целью – Вы <i>едины уже здесь и сейчас</i> , фото у Вас в руках!	Просто фотография, картинка цели.

Сделанная фотография или картинка, где запечатлён итоговый результат цели и Вы (включая фотомонтаж), необходима не только для определения и понимания поставленной задачи [6]. Иллюстрация выполнит своеобразную функцию «таблетки» в период достижения поставленной Вами цели (см. рис. 3). Поскольку этот сложный период будет сопровождаться невольными ошибками, преградами и соблазнами, недоброжелателями и элементарно Вашей усталостью и ленью, а фото в Ваших руках – как стимул достижения цели – приблизит Вас к искомому результату! Сегодня в Ваших руках фото, завтра цель! Зная куда двигаться, нужно понять: зачем, и как измерять свои движения.

Определённым интегралом непрерывной функции $f(x)$ на отрезке $[a; b]$ называется число $F(a) - F(b)$, или приращение первообразной функции $F(x)$, $F(x)$ – некоторая первообразная функции $f(x)$ на $[a; b]$:

$$\int_a^b f(x)dx = F(a) - F(b) \quad (4).$$

В нашем примере мы будем рассчитывать определённый интеграл $g(x)$. С целью интегрирования [9] криволинейную трапецию разделяют на произвольное количество равной длины отрезков, напоминающий прямоугольник гистограммы и их площади суммируют. Рассмотрим состав произвольного прямоугольника на рисунке 8.

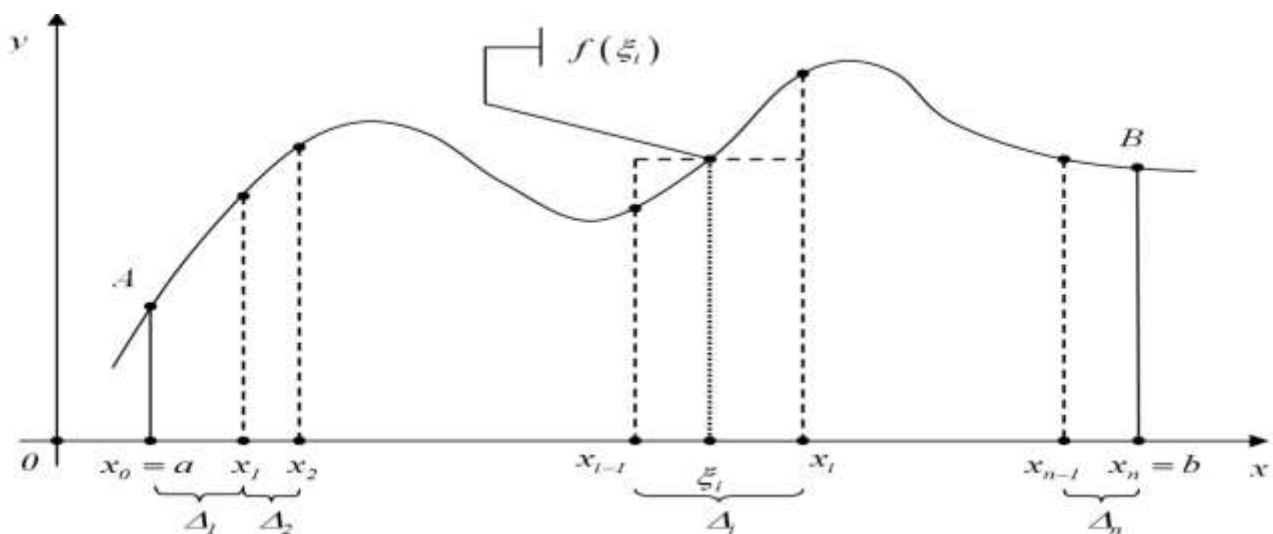
¹⁸ Составлено автором

Рис. 8: Состав шага - гистограммы¹⁹

№ ступени прямоугольника интеграла		Функция $g(x)$	
1.		Говорить	$g(x)_1$
2.		Слушать	$g(x)_2$
3.		Читать	$g(x)_3$
4.		Писать	$g(x)_4$
5.		Осязать	$g(x)_5$

Из рисунка 8 можно сделать заключение о том, что необходимо ежедневно производить пять основных действий, которые и будут составлять один шаг для достижения цели. Проиллюстрируем геометрический смысл определённого интеграла на рисунке 9.

Рис. 9: Геометрический смысл определённого интеграла²⁰



Экономический смысл определённого интеграла [7] сопряжён с идеей суммирования задач цели, так оба интегрирования выражают объём произведённой продукции (выработки) при заданной функции производительности труда. Чаше данная функция имеет вид параболы, ветви которой направлены вниз, а точку $\max$ можно найти через производную или вершину.

В таблице 7 отражён алгоритм расчёта определённого интеграла в интересах достижения цели.

¹⁹ Составлено автором

²⁰ Составлено автором

Табл. 7: Интегрирование задач цели²¹

№	Алгоритм расчёта определённого интеграла	Формула/обозначения	Интерпретация
1	Разобьём отрезок $[a; b]$ точками x_i на n отрезков $[a; x_1]$, $[x_1; x_2], \dots, [x_{n-1}; b]$	где, $a = x_0 < x_1 < x_2 < \dots < x_{n-1} < x_n = b$	Разбить цель на множество задач.
2	Пусть длина отрезка будет разницей во времени.	$\Delta x_i = x_i - x_{i-1}$, $i = 1, 2, \dots, n$.	Промежуток времени, за который задача должна быть решена.
3	Проведём через точки x_i прямые, параллельные оси O_y .	x_i	Разложим задачу на 5 ежедневных действий
4	В каждом отрезке $[x_i - x_{i-1}]$ возьмём произвольную точку ξ_i и вычислим значение функции в ней, т.е. $f(\xi_i)$	$f(\xi_i)$	Каждая задача должна быть частью одной цели, следовательно $f(\xi_i)$ – это доля цели, тут можно рассчитать её вес.
5	Произведение $f(\xi_i) \cdot \Delta x_i$ равно площади прямоугольника с основанием Δx_i и высотой $f(\xi_i)$.	$S = f(\xi_i) \cdot \Delta x_i$	S – задача – фундамент цели. Это сам прямоугольник – ступенька к цели.
6	Составим сумму всех таких произведений (интегральная сумма): $f(\xi_1) \cdot \Delta x_1 + f(\xi_2) \cdot \Delta x_2 + \dots + f(\xi_n) \cdot \Delta x_n = 100\%$	$S_n = \sum_{i=1}^n f(\xi_i) \cdot \Delta x_i$	Суммируем наши задачи, в сумме они составляют 100%.
7	Пусть λ – длина наибольшего из отрезков $[x_i; x_{i-1}]$	$\lambda = \max \Delta x_i$, $i = 1, 2, \dots, n$.	λ – заключительная задача цели.
8	При $n \rightarrow +\infty$ ($\lambda = \max \Delta x_i \rightarrow 0$) интегральная сумма имеет предел.	$S = \lim_{n \rightarrow \infty} S_n$	Предел суммы – это и есть 100% цели.

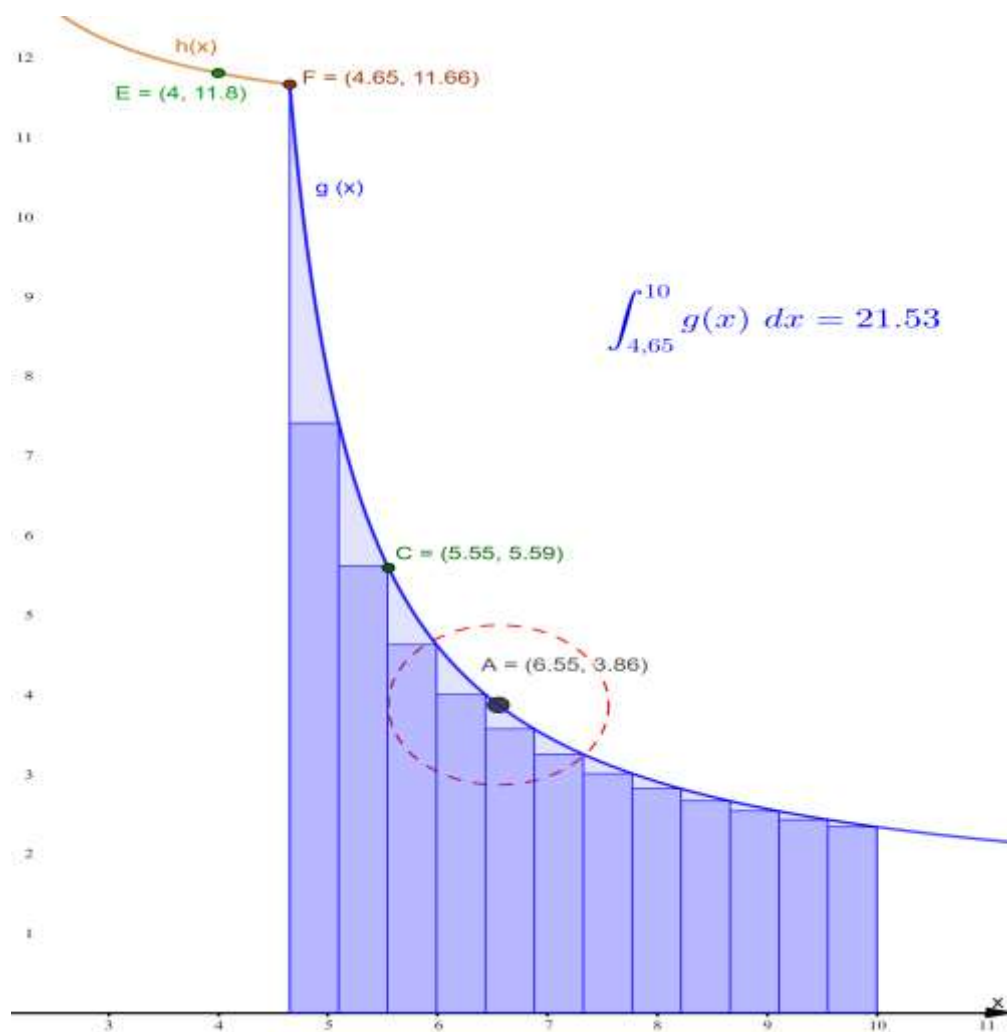
Зная идею расчёта определённого интеграла и воспользовавшись подсказкой на рисунке 7, мы с уверенностью определим, как именно нам поможет криволинейная трапеция в достижении цели.

²¹ Составлено автором
© А.В.Никольский

Фигура, ограниченная графиком непрерывной функции $y = f(x)$, прямыми $x = a$, $x = b$ и отрезком $[a; b]$ оси Ox , называется криволинейной трапецией, где $[a; b]$ – основание трапеции [9].

На рисунке 10 рассмотрим весь путь в 12 шагов в достижении цели (точки F).

Рис. 10: Интегрирование – путь к цели²²



Каждый прямоугольник, отражённый на рисунке 10, содержит все вышеперечисленные 5 ежедневных действий. Далее необходимо измерить их и выявить закономерность в достижении успеха.

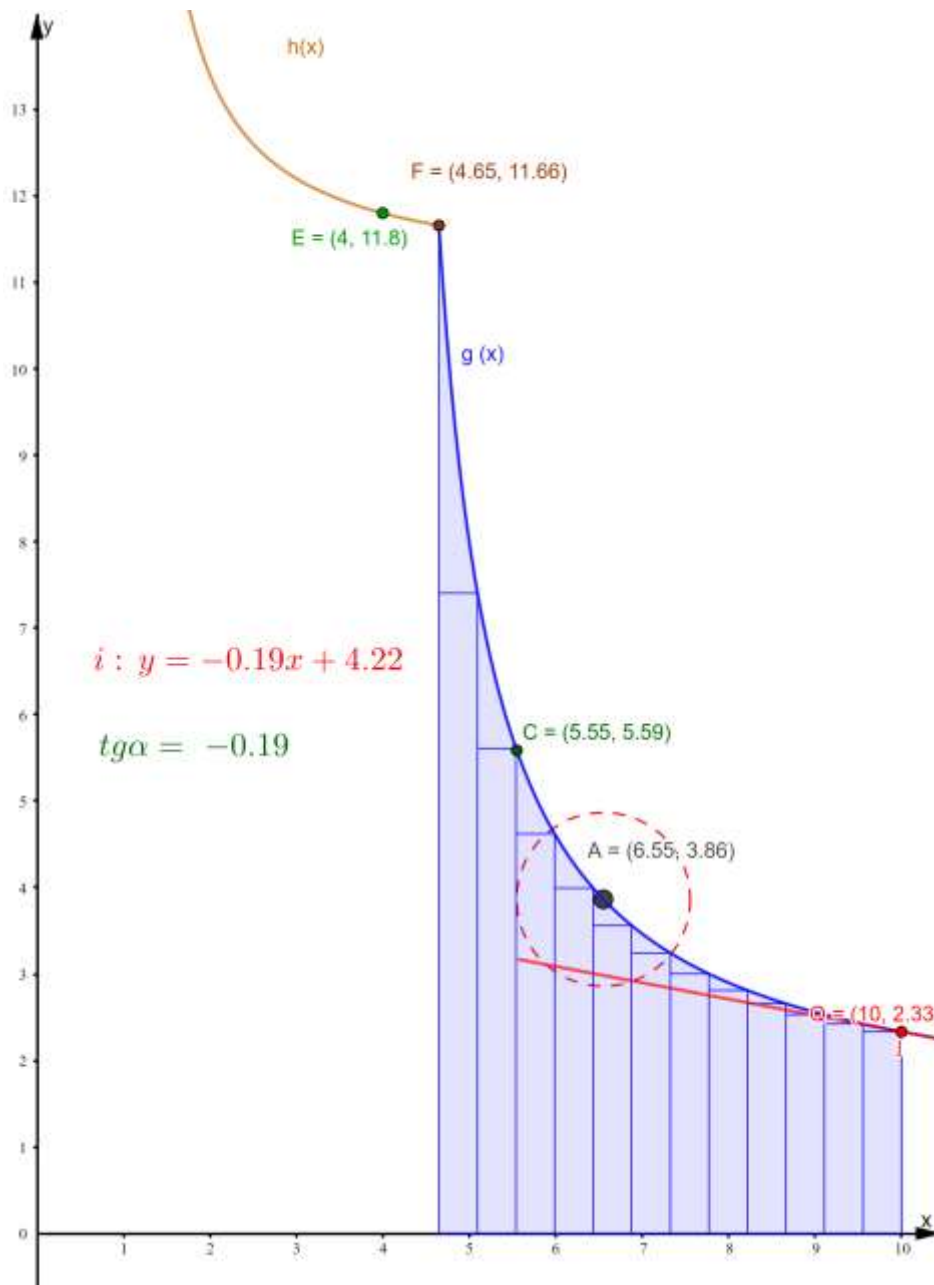
Определённый интеграл мы высчитали согласно алгоритму в таблице 7 и формуле (4), получаем:

$$\int_{4,65}^{10} \frac{0,6x + 1}{0,5x - 2} dx = 21,53 = 100\%$$

²² Составлено автором

Мы стартовали с заработной платы менее средней со следующими условиями, отражёнными на рисунке 11:

Рис. 11. В начале пути²³



Мы ежедневно проделывали 5 действий согласно рисунку 8 и продвинулись на шаг вперёд. Делаем первый шаг со скоростью 0,22 денежных ед. (рис.12 и приближаемся ко второму шагу (см. рис. 13), где от нас требуется уже иная скорость, равная 0,26 ден. ед.

²³ Составлено автором

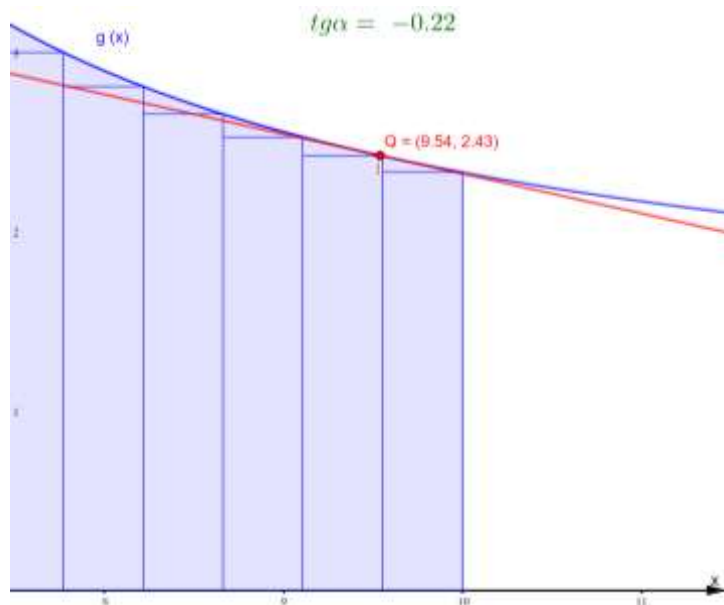


Рис. 12: Второй шаг²⁴

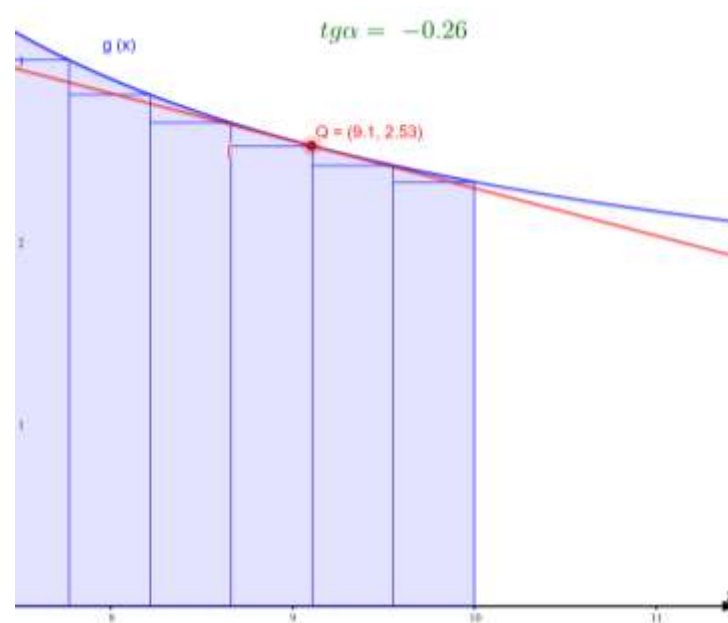


Рис. 13: Третий шаг²⁵

Постепенно мы приближаемся к средней заработной плате, см. рис. 14, а также выделим увеличение скорости наших движений до 0,82 ден. ед., см. рис. 15.

²⁴ Составлено автором

²⁵ Составлено автором

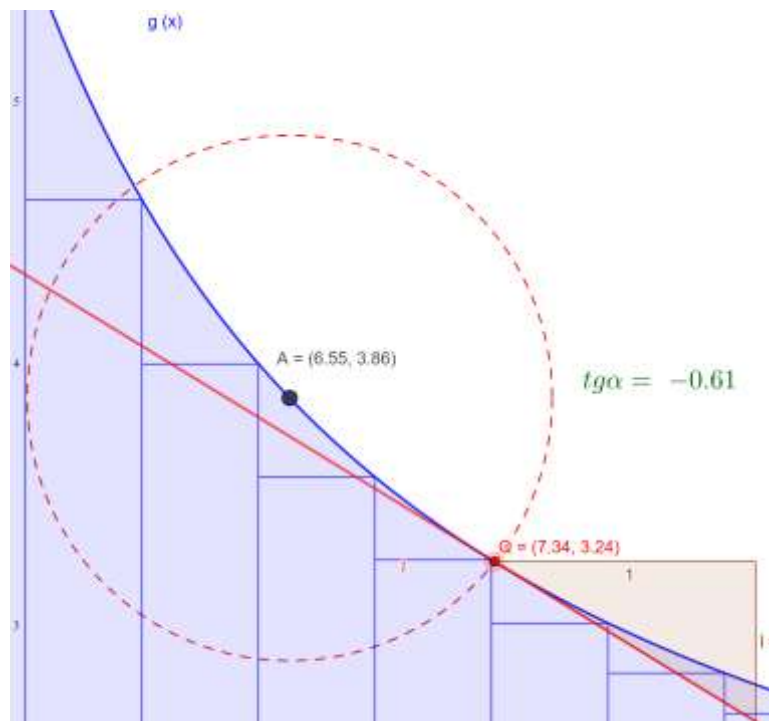


Рис. 14: У круга сурка²⁶

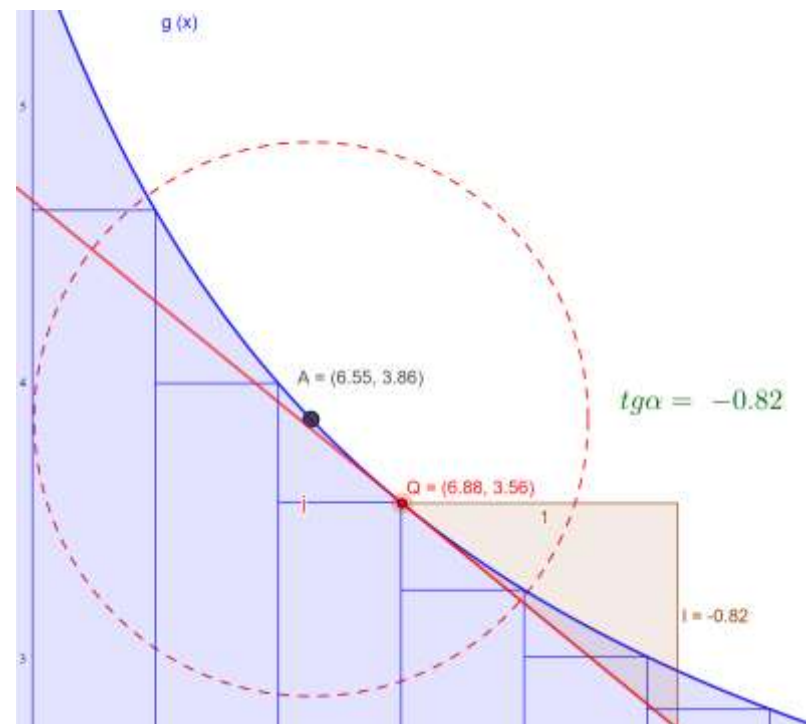


Рис. 15: В центре круга²⁷

Даже находясь в круге сурка необходимо увеличивать скорость своих предпринимаемых действий для роста дохода с 1,14 до 1,72 ден. единиц, см. рис. 16 и 17.

²⁶ Составлено автором

²⁷ Составлено автором

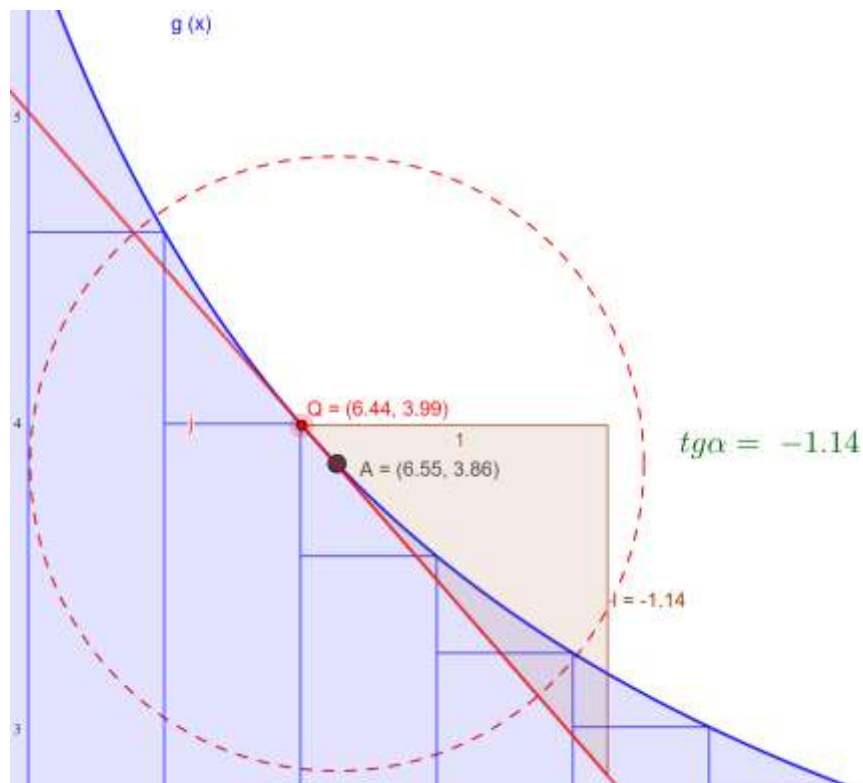


Рис. 16: Преодоление трудностей²⁸

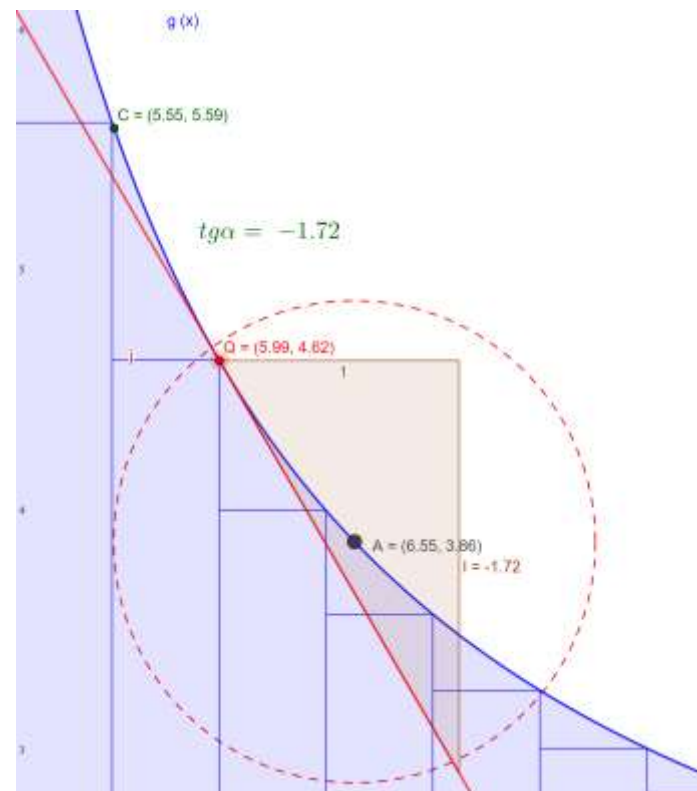


Рис. 17: Выход из круга²⁹

И в результате ежедневных усилий, согласно рисунку 8, и верного курса – формулы (1), мы вырвались из средней заработной платы, см. рис. 18. Цель ещё ближе, однако взамен необходимо развить скорость уже до 5,67 ден. единиц, см. рис. 19.

²⁸ Составлено автором
²⁹ Составлено автором
© А.В.Никольский

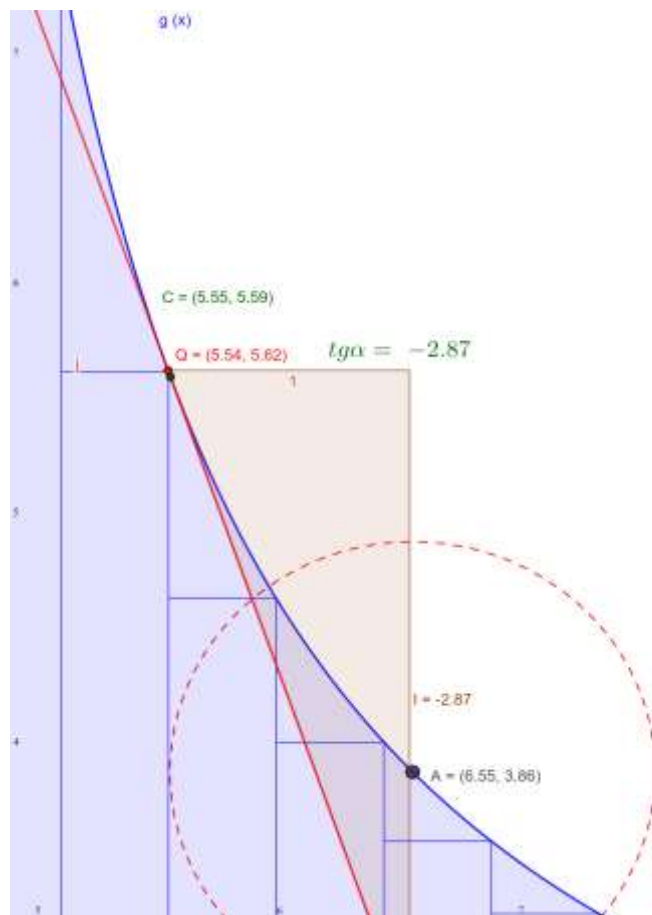


Рис. 18: В «А» классе³⁰

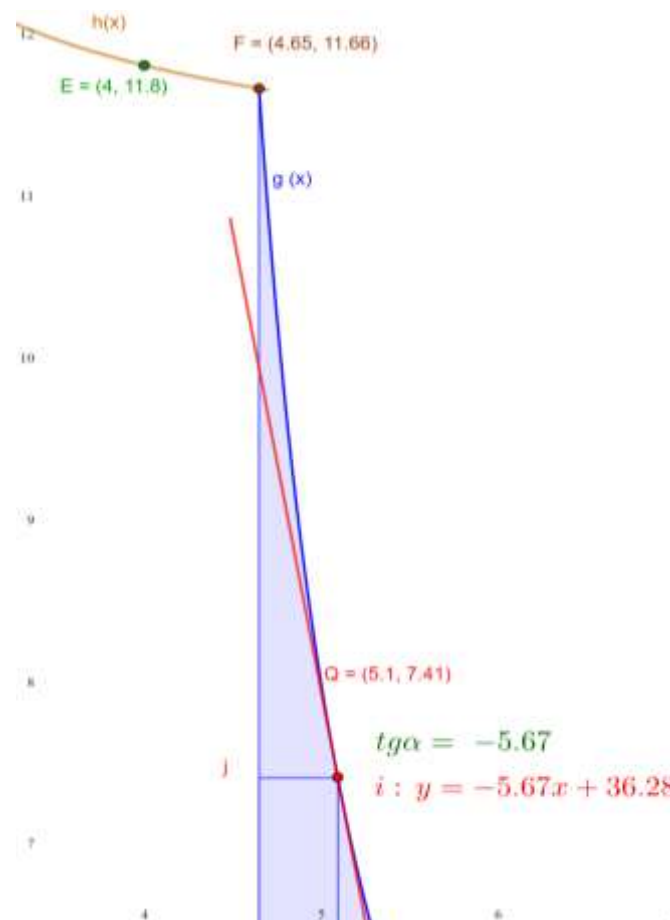


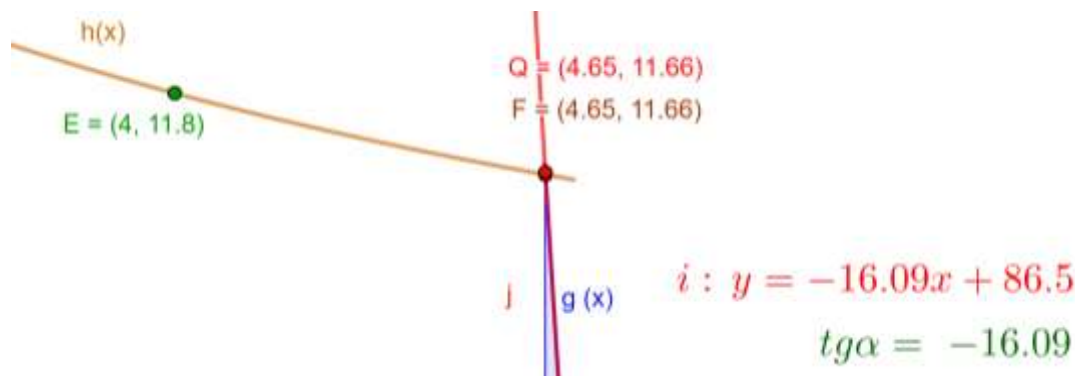
Рис. 19: Ближе к цели³¹

И мы на финишной прямой. На рисунке 20 отражён результат наших усилий, где скорость достижения успеха составила 16,09 ден. единиц за конечный шаг.

³⁰ Составлено автором

³¹ Составлено автором

Рис. 20: Достижение цели³²



Самостоятельно:

- ❖ Зная производную $g'(x) = -\frac{6,8}{(4-x)^2}$, проиллюстрируйте её на графике, проанализируйте взаимосвязь с $g(x)$, есть ли у производной асимптота и чему она равна, о чём говорит?
- ❖ Чем обусловлен отрицательный наклон уравнения касательной к графику $g(x)$ в точке цели (F): $y = -16.09x + 86.5$, см. рисунок 20?
- ❖ Вычислите производную $h'(x)$ и проанализируйте график золотой гиперболы. В чём сходство и различие производных, будет ли взаимосвязь производных отвечать закону успеха?

6.Закон успеха

Необходимо вспомнить:

- Геометрический смысл второй производной.
- Вертикальный анализ ряда.
- Идею расчёта КПД.
- Уравнение тренда и его анализ.
- Понятие ликвидности.
- Расчёт и роль ошибки аппроксимации (R^2).
- Броуновское движение.

Поставив перед собой цель (см. рис. 3), разбив на задачи (см. рис. 8) её достижение, двигаясь постепенно (см. рис. 10-20), мы заметили, как изменялась наша скорость движения. Но,

³² Составлено автором

как и когда именно достигалось это изменение, что происходило с интегралом, прибылью, ускорением в этот момент? Ответы на все эти вопросы представлены в таблице 8.

Табл. 8: Анализ закона достижения цели³³

№ шага	з/п	Точка, х	$g'(x)$	$g''(x)$	Интеграл	КПД %	Точка, х	$g'(x)$
	<i>прибыль</i>	<i>время</i>	<i>скорость</i>	<i>ускорение</i>	<i>усердие</i>	<i>эффект</i>		
1	11,66	4,65	-16,09	49,52	4,12	64,7%	4,9%	52,4%
2	7,41	5,10	-5,62	10,22	2,81	62,1%	5,3%	18,3%
3	5,62	5,54	-2,87	3,72	2,28	59,4%	5,8%	9,3%
4	4,62	5,99	-1,72	1,73	1,92	58,4%	6,3%	5,6%
5	3,99	6,44	-1,14	0,94	1,66	58,5%	6,8%	3,7%
6	3,56	6,88	-0,82	0,57	1,57	55,9%	7,2%	2,7%
7	3,24	7,34	-0,61	0,37	1,43	55,8%	7,7%	2,0%
8	2,99	7,80	-0,47	0,25	1,30	56,5%	8,2%	1,5%
9	2,80	8,25	-0,38	0,18	1,22	56,3%	8,7%	1,2%
10	2,65	8,70	-0,31	0,13	1,04	60,9%	9,1%	1,0%
11	2,53	9,10	-0,26	0,10	1,09	56,9%	9,5%	0,9%
12	2,43	9,54	-0,22	0,08	1,09	54,9%	10,0%	0,7%
13	2,33	10,00	-0,19	0,06			10,5%	0,6%
Итог		95,33	-30,70	67,86	21,53		100%	100%

Владея результатами расчётов в таблице 8, автор предлагает следующую формулировку закона успеха:

Достижение цели гарантировано систематическим ускорением реализации **ликвидных знаний** при сохранении качества производительности труда:

$$\lim_{t \rightarrow \text{сегодня}} f'(t) > \lim_{t \rightarrow \text{вчера}} f'(t-1), \text{ при}$$

$$\lim_{t \rightarrow \min} f(t) \rightarrow 100\%,$$

В результате закон успеха можно сравнить с забегом на скользкую горку³⁴: необходимо сильно разогнаться³⁵ и с каждым шагом вверх прилагать всё большее усилие, чтобы забраться, то есть нужно ускоряться. И стоит немного ослабить вожжи, Вы скатываетесь вниз и так по кругу (сурка), пока Ваша **скорость** не достигнет степенного **превосходства** с сохранением **высокого качества** Ваших действий! Вы должны «поймать волну»: сегодня Вы сделали больше и быстрее, чем вчера, сохранив качество! Данную скорость можно сравнить с идеей второй космической скорости (параболическая).

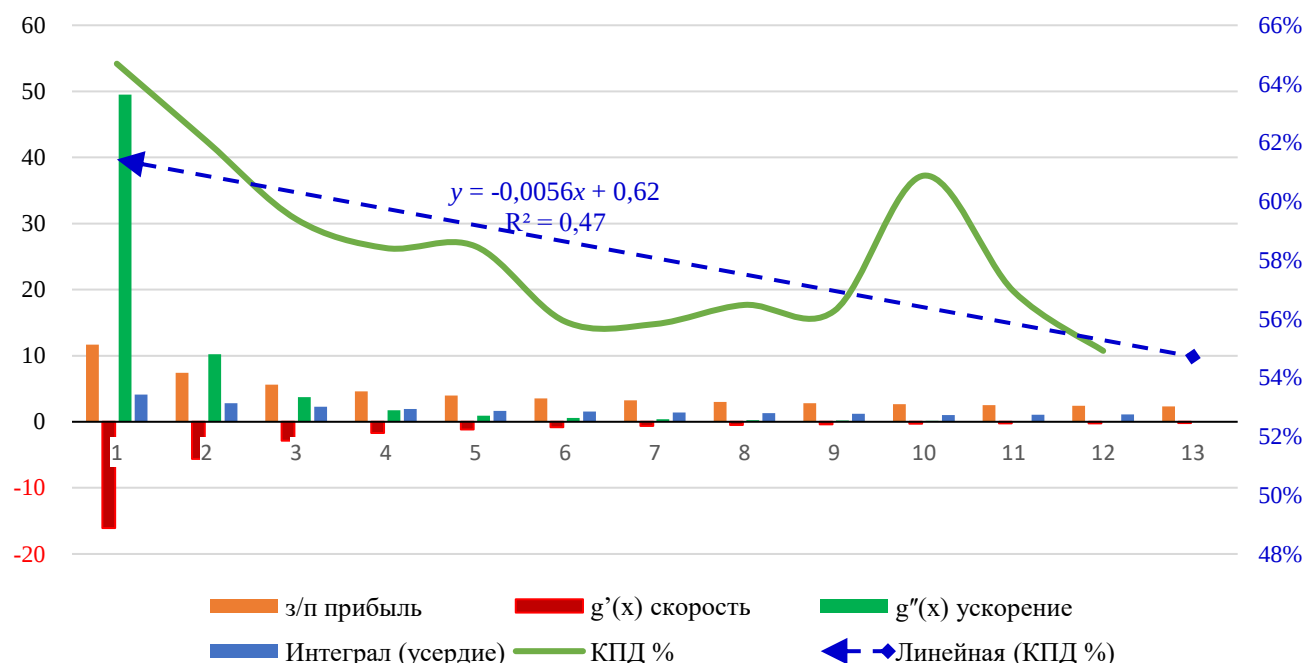
На рисунке 21 проиллюстрируем взаимосвязь рассчитанных нами показателей.

³³ Составлено автором

³⁴ Именно поэтому за пример взяли гиперболу – она напоминает горку.

³⁵ Сила дается на Дело: где взять силы для перемен» <https://emosurf.com/post/6002> (дата доступа 08.02.2021г.)

Рис. 21: КПД успеха³⁶



На рисунке 21 отлично отражена взаимосвязь Вашего усердия (интеграла) с высокоразвитой скоростью и прибылью³⁷. Обратим внимание на поведение второй производной $g''(x) = \frac{d^2}{dx^2} \left(\frac{0,6x+1}{0,5x-2} \right) = \frac{0,5(0,6x+1)}{(0,5x-2)^3} - \frac{0,6}{(0,5x-2)^2}$ в заключительных шагах. КПД увеличивается по мере приближения к цели согласно тренду.

Самостоятельно:

- ❖ Согласно идеи построения линии тренда ответьте на вопрос: в каких именно действиях прослеживается корреляция с расчётом достижения успеха, см. табл.7?
- ❖ Почему у линии тренда отрицательный коэффициент, и о чём он нам говорит?
- ❖ Какая корреляция между линиями тренда и КПД?
- ❖ Насколько важна роль ошибки аппроксимации?

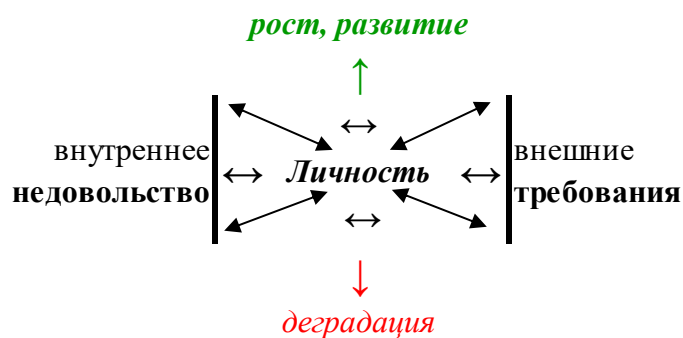
Все жидкости и газы состоят из атомов или молекул — мельчайших частиц, которые находятся в постоянном хаотическом тепловом движении со сложной траекторией; человек так же состоит из жидкости, молекул. Следовательно, он находится в **Броуновском движении**, причём как в физическом, так и в интеллектуальном, эмоциональном смысле. Человек никогда не стоит на месте. Под воздействием внешних и внутренних факторов он движется, а значит,

³⁶ Составлено автором

³⁷ Электронные онлайн Google таблицы к статье
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aSF4T1NS5xcJJ4QIbtL6cY1E8jShDxtd/edit#gid=1711568330> (дата доступа: 08.02.2021г.)

должен выйти на результат, только вот каким он будет, находится уже в 100%-й корреляции от самой личности, см. рисунок 22.

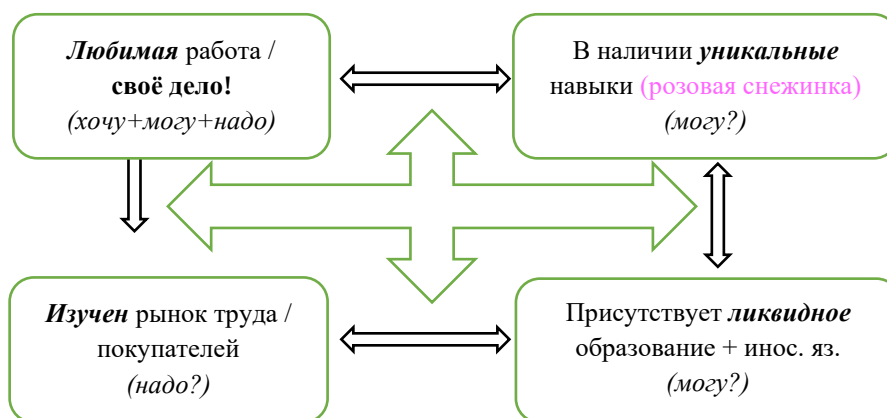
Рис. 22: Тиски роста человека³⁸



С годами движения к росту человека требования к нему увеличиваются, уровень притязаний выше и тиски сжимаются. Очень частый случай, когда у человека много «хочу» – таким личностям следует задать себе вопрос «А что **я могу** предложить взамен своим хочу?!»

Автор предлагает контр- ответ порочному кругу, ответив на ключевые вопросы успеха формулы (1), см. рисунок 23.

Рис. 23: Круг успеха³⁹



Алгоритм выхода из порочного круга:

Самообучение:

- 1) Осознать, что проживаете день сурка и сказать себе «СТОП».
- 2) Научиться отдавать самоприказы [5].

³⁸ Составлено автором

³⁹ Составлено автором

3) Научиться планировать см. формулу (2) (например овладеть приложением MS Outlook в совершенстве с целью планирования своей деятельности. У данного приложения отличная система фиксирования и оповещения о Ваших задачах, удобная сортировка письма).

4) Реализовывать идеи матрицы Эйзенхауэра.

5) Научиться считать.

6) Овладеть методам быстрого чтения.

Внешнее обучение:

7) Исследовать рынок, ответив на вопрос: «*Что сейчас необходимо, актуально?*», «*Какие специалисты **будут** нужны через год, пять, десять лет?!*».

8) Быть в курсе ситуации на рынке образования: «*Какие курсы повышения квалификации необходимы работодателю? В каком вузе, объём часов?*»,

Предлагаемая методология реформации жизни требует наличия системы планирования согласно **Матрице времени Эйзенхауэра**. Каждый день спрашивайте себя: «*что именно сделал я сегодня, чтобы достигнуть цели? Что конкретно я сделаю завтра для достижения желаемого?!*»

Здравомыслящий высокоразвитый человек мыслит стратегически – реализовывает свои идеи согласно плану, предупреждая отражательные последствия, а не походу событий – по факту («по ходу пьесы») – именно он и есть хозяин своей жизни. Всегда держать руку на пульсе (контроль актуализации вакансий) какие изменения необходимы, а именно: повышение квалификации, собеседования под данный сегмент рынка, а не просто выжидать новые вакансии, чтобы сменить на то, что было – пустая трата времени и сил, должен быть именно прирост Ваших знаний, навыков!

Мы стараемся как можно быстрее промотать жизнь, не вникая в происходящее, не изучая причин, и их развитие, надо скорее бежать на работу, бездумно выполнять работу и опять бежать в магазин, и опять бежать домой и к выходным так набегаются, что одни продолжают крысиные бега, другие бездействуют, лежат, спят как Обломов, как люди в классе В, С и D, см. рисунок 5.

«— А наша лучшая молодежь, что она делает? **Разве не спит**, ходя, разъезжая по Невскому, танцуя? Ежедневная **пустая перетасовка дней!** А посмотри, с какою гордостью и неведомым достоинством, отталкивающим взглядом смотрят, кто не так одет, как они, не носят их имени и звания. И воображают несчастные, что еще они выше толпы: «*Мы-де служим, где, кроме нас, никто не служит; мы в первом ряду кресел, мы на бале у князя N, куда только нас пускают*» *... А сойдутся между собой, перепьются и подерутся, точно дикие! **Разве это живые, не спящие люди?** Да не одна молодежь: посмотри на взрослых. Собираются, кормят друг друга, ни

радушие, ни доброты, ни взаимного влечения! Собираются на обед, на вечер, как в должность, без веселья, холодно, чтоб похвастать поваром, салоном, и потом под рукой осмеять, подставить ногу один другому. Третьего дня, за обедом, я не знал, куда смотреть, хоть под стол залезть, когда началось терзание репутаций отсутствующих: *«Тот глуп, этот низок, другой вор, третий смешон»** — настоящая травля! Говоря это, глядят друг на друга такими же глазами: «вот уйди только за дверь, и тебе то же будет»... Зачем же они сходятся, если они таковы? Зачем так крепко жмут друг другу руки? Ни искреннего смеха, ни проблеска симпатии! Стараются залучить громкий чин, имя. *«У меня был такой-то, а я был у такого-то» **, — хвастают потом... **Что ж это за жизнь?** Я не хочу ее. Чему я там научусь, что извлеку?»

**тут вспомните свои диалоги с коллегами...*

Мы бездумно развиваем настолько высокую скорость бега по кругу сурка, что не осознаём своего месторасположения в нём и при поиске работы мы ищем новый круг, чтобы опять бежать как Штольц из романа Гончарова «Обломов», см. рисунок 1.

«— Зачем же ты не вырвался, не **бежал куда-нибудь**, а молча погибал? — нетерпеливо спросил Штольц.

— Куда?

— Куда? Да хоть с своими мужиками на Волгу: и там больше движения, есть интересы какие-нибудь, цель, труд. Я бы уехал в Сибирь, в Ситху.

<...>

— Обломовщина, обломовщина! — сказал Штольц, смеясь, потом взял свечку, пожелал Обломову покойной ночи и пошел спать. — **Теперь или никогда — помни!** — прибавил он, обернувшись к Обломову и затворяя за собой дверь» [11].

Обломов и Штольц — две крайности одного порочного круга: один в вечном забвении, другой в бесконечных бегах в никуда, а решение — золотая середина в соответствии с формулой №1.

Вы уже знаете, что в условиях комфорта нет развития, нет идей, движения. Достаточно вспомнить русское дворянство, у которого было всё по определению и, разумеется, кровавый финал данной системы известен, следовательно, необходимо двигаться, развиваться в условиях потребности и дискомфорта!

Заключение

В завершении выделим зерно статьи: необходимо каждый день использовать на 100%, любую возможность для достижения цели!

$$\text{Успех} = \lim_{t \rightarrow 100\%} f(do \cdot t)^{\text{every day}(5)}, \text{ где}$$

do – результативные действия, шт.,

t – время, час.,

every day – каждый день, дни.

Согласно формуле (1) и (5) предлагаю следующий вектор успеха:

✓ Каждый день преодолевать препятствия к цели, каждый день Вы должны сталкиваться с трудностями, Вы должны не понимать что-то, быть недовольными, голодными, а не гнать по накатанной изо дня в день, только при позитивном стрессе наш мозг, «наши шестерёнки» в голове начинают наконец-то вращаться, и на выходе мы получаем самое ценное – ИДЕИ! Берегите их – фиксируйте – это самое ценное, что есть у Вас! Именно идеи являются двигателем к Вашим целям!



Механика рождения идей

Шестерёнка – методология достижения целей, чем лучше метод достижения, тем больше диаметр шестерёнки и ценность 1 поворота зубчика! Шестерёнка крепится к цели и подтягивается с помощью физической силы – Вашего усердия.

- ✓ Ваши цели должны приносить благо обществу (а не только Вам!),
- ✓ Дистанцию до цели можно измерять в денежном эквиваленте, временном.
- ✓ Важно проверить, чтобы все Ваши задачи дня были подчинены цели!
- ✓ Проверять себя и обратным путём: какие именно 5 дел Вы сегодня сделали (см. рис.8)?

Распишите и посчитайте приближение к цели.

Для достижения цели задействуете все ресурсы своего тело по формуле (6):

Ресурсы человека = положительные + отрицательные + сексуальные (6)

В нас текут и реки зависти, злости, ярости и не надо их осушать, поставьте мельницу и выпекайте Ваш добрый хлеб –идеи!

Недовольство+ обида+ злость+ дискомфорт+ зависть = горячее идей (7)

Присутствует ошибочная трактовка слов Виктора Франкла: *«Счастье подобно бабочке. Чем больше ловишь его, тем больше оно ускользает. Но если ты перенесешь свое внимание на другие вещи, оно придёт и тихонько сядет на твоё плечо».*

Автор высказывания закладывает в Вас семечко того, что не надо ловить своё счастье, а у Вас прорастает идея, что делать-то вообще ничего не надо и достаточно просто ждать, пока это счастье придёт само собой, что можно лежать как Обломов на диване, и вот оно – счастье уже тут, рядом!

Необходимо переключать своё внимание, об этом писала Барбара Оакли в книге «Думай, как математик». Однако в подсознании мы держим ключевую идею, мы ежедневно выполняем 5 золотых действий (см. рис.8), благодаря которым мы и приближаемся к цели, и природа, именно она – та самая бабочка и садится к нам на плечо в результате – вот глубина слов Виктора Франкла!

И в результате Вы осознали круг сурка, поняли идею достижения целей в жизни и уже на всех парах мчитесь к желаемому, однако Вы не единственный участник забега! Конкуренция – двигатель развития, важно в этой гонке не только одержать победу, ценнее сохранить в себе человека и делиться знаниями с окружающими людьми! Путь по головам весьма печален – убивая в себе человека, Вы уничтожаете интерес к жизни, вспомним отцеубийцу Александра I, «10 негритят» (А. Кристи) [12], «Елену» (Звягинцев), Клайда («Американская трагедия») – люди смогли поставить цель, систематически развивая скорость по её достижению и одержали «победу», но какой ценой...

В устах Лужина очень хорошо отражена тонкая грань личных интересов и общественных, Ваш кафтан должен быть цел, но не за счёт эгоцентризма:

"— Нет, не общее место-с! Если мне, например, до сих пор говорили: «возлюби», и я возлюблял, то что из того выходило? — продолжал Петр Петрович, может быть с излишнею поспешностью, — выходило то, что я рвал кафтан пополам, делился с ближним, и оба мы оставались наполовину голы, по русской пословице: «Пойдешь за несколькими зайцами разом, и ни одного не достигнешь». Наука же говорит: *возлюби, прежде всех, одного себя, ибо всё на свете на личном интересе основано. Возлюбивши одного себя*, то и дела свои обделаешь как следует, и **кафтан твой останется цел**. Экономическая же правда прибавляет, что чем более в обществе устроенных частных дел и, так сказать, **целых кафтанов**, тем более для него твердых оснований и тем более устраивается в нем и общее дело. Стало быть, приобретая единственно и исключительно себе, я именно тем самым приобретаю как бы и всем и веду к тому, чтобы ближний получил несколько более рваного кафтана и уже не от частных, единичных щедрот, а вследствие всеобщего преуспевания. Мысль простая, но, к несчастью, слишком долго не приходившая, заслоненная восторженностью и мечтательностью, а казалось бы, немного надо остроумия, чтобы догадаться..." (часть 2 глава V) [13].

Среди своих читателей автор статьи видит успешных людей.

Благодарность

Благодарность Юшковой Татьяне Анатольевне – к.ф.н, доценту кафедры прикладной социологии УрГЭУ, психологу, специализация в области социологии, педагогики.

Литература

1. Блок, А.А. Собрание сочинений: В 6-ти т. / Т. 2. Стихотворения и поэмы, 1907-1921. Л.: Худож. лит.: Ленингр. отд-ние, 1980. 470 с.
2. Кэнфилд, Д.; Свитцер, Д. 50 правил успеха: чтобы достичь желаемого в бизнесе и в личной жизни. М.: Э, 2017. 557 с.
3. Сэлинджер, Д.Д. Над пропастью во ржи: Повести; Рассказы. М.: ОЛМА-Пресс, 2004. 555 с.
4. Кулькова, И.А. Трудовое поведение человека на рынке труда. Екатеринбург: Изд-во Уральского гос. экономического ун-та, 2007. 147 с.
5. Пекелис, В.Д. Как найти себя: Энцикл. в 3 кн., которая поможет тебе стать сильнее, умнее, лучше». М.: Дет. лит., 1989. 348 с.
6. Кэнфилд, Д.; Хансен, М.В.; Хьюитт, Л. Цельная жизнь: главные навыки для достижения ваших целей. М.: Бомбора™, 2018. 344 с.
7. Кремер, Н.Ш. Высшая математика для экономических специальностей. Учеб. и практикум. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Высш. образование, 2006. 893 с.
8. Соловейчик, С.Л. Учение с увлечением: секреты любви к учебе: педагогический бестселлер: в помощь ученикам и родителям. М.: АСТ, 2019. 237 с.
9. Михайлова, Ж.Н. Алгоритмы - ключ к решению задач. 10-11 классы: начала математического анализа, геометрия, тригонометрия. Санкт-Петербург: Литера, 2015. 318 с.
10. Тарасов, Л.В. Азбука математического анализа: беседы об основных понятиях. М.: URSS, 2017. 190 с.
11. Гончаров, И.А. Обломов: роман: в 4 ч. М.: Детская литература, 2016. 558 с.
12. Кристи, А. Десять негрятят. М.: Э, 2018. 251 с.
13. Достоевский, Ф.М. Белые ночи: Бедные люди; Преступление и наказание». М.: АСТ: Астрель, 2002. 782 с.

THE SUCCESS PRINCIPLE AND ITS MATHEMATICAL ANALYSIS. DERIVATIVE – THE MEANING OF LIFE.

Artem Nikolsky

The applicant of The Ural State University of Economics,
Yekaterinburg, Russia

Abstract. The article analyzes the technology of achieving the goal using mathematical analysis. The purpose of the article is to prove that overall success depends on each individual. The author proposed

a formula for success, which consists of "I can", "I want" and "I must" rational combination. Further, the art of planning ("I want") is presented in more detail, a technology for choosing goals from a goals tree is proposed, and a formula for planning one's own life and success is given. Also, the analysis of the variable "I must" is carried out on the basis of the meaning of life derivative. Actions that will lead to success are described. The article is provided with tasks for independent work for those who want to achieve success, a link to online Google Sheets, visual material for a deeper idea understanding and implementation. Scientific novelty is the algorithm for achieving goals description using the mathematic principles. The achieving the goal principle's analysis is carried out, the success efficiency is revealed, and an algorithm is developed to overcome the vicious circle. The article is addressed to a wide range of readers who want to stop the groundhog's life living and achieve what they want.

Keywords: mathematical analysis; differentiation; integration; labor productivity; matrix; algorithm.

JEL codes: J22; J24; M11.

References

1. Blok, A.A. Collected works: In 6 volumes / T. 2. Poems and poems, 1907-1921. Leningrad. 1980. 470 p.
2. Canfield, D.; Switzer, D. 50 rules of success: to achieve what you want in business and in your personal life. Moscow: E, 2017. 557 p.
3. Salinger, D.D. Catcher in the Rye: Tale; Stories. Moscow: OLMA-Press, 2004. 555 p.
4. Kulkova, I.A. Labor behavior of a person in the labor market. Yekaterinburg: Publishing House of the Ural State University of Economics, 2007. 147 p.
5. Pekelis, V.D. How to find yourself: Encyclopedia. in 3 books, which will help you become stronger, smarter, better. Moscow: Det. lit., 1989. 348 p.
6. Canfield, D.; Hansen, M.W.; Hewitt, L. Living Together: Essential Skills to Achieve Your Goals. Moscow: Bombora TM, 2018. 344 p.
7. Kremer, N.Sh. Higher mathematics for economic specialties. Textbook. and a workshop. Moscow: Higher education, 2006. 893 p.
8. Soloveichik, S.L. Learning with Passion: Secrets of the Love of Learning: The Pedagogical Bestseller: Helping Students and Parents. Moscow: AST, 2019. 237 p.
9. Mikhailova, J.N. Algorithms are the key to solving problems. 10-11 grades: the beginning of mathematical analysis, geometry, trigonometry. St. Petersburg: Litera, 2015. 318 p.
10. Tarasov, L.V. The ABC of Mathematical Analysis: Conversations about basic concepts. Moscow: URSS, 2017. 190 p.

11. Goncharov, I.A. Oblomov: novel. Moscow: Children's Literature, 2016. 558 p.
12. Christie, A. Ten Little Indians. Moscow: E, 2018. 251 p.
13. Dostoevsky, F.M. White Nights: Poor People; Crime and Punishment". Moscow: AST, 2002. 782 p.

Contact

Artem Nikolsky

Ural State University of Economics

62, 8 March str., 620144, Yekaterinburg, Russia

tem_20@mail.ru