

ДЕЙСТВУЙ!

10 ЗАПОВЕДЕЙ УСПЕХА

И Ц Х А К П И Н Т О С Е В И Ч

Автор этой книги занимает второе место в рейтинге Международной ассоциации профессионалов развития личности, тренер успеха № 1 на русскоязычном пространстве, в прошлом бронзовый призер Чемпионата мира по легкой атлетике и удачный бизнесмен. Все, чего Ицхак Пинтосевич добился в жизни, – результат его уникальной программы по самосовершенствованию, которой он наконец делится с читателями.

Его программа – это синтез последних открытий в области психологии, менеджмента, личностного роста, секретов подготовки спортсменов-олимпийцев и законов мироздания из Каббалы. Она создана для тех, кто может уделять своему развитию не более 30 минут в день. Вместо советов – готовая программа действий. Благодаря ей можно в несколько раз увеличить свою эффективность и легко достигать максимальных результатов в любом деле. Вот почему среди клиентов Ицхака Пинтосевича самые успешные компании мира – такие как Deloitte, Danon, Leo Burnett, PSB – Films, MasterCard, «Приват Банк», а также олимпийские чемпионы и звезды шоу-бизнеса. Специальный бонус для читателей – персональный коучинг от Ицхака Пинтосевича. Подробности – внутри книги.

- [Ицхак Пинтосевич](#)
 -
 - [Об авторе](#)
 - [От автора](#)
 - [Введение](#)
 - [Создай новый мир за 49 дней](#)
 - [Как пользоваться этой книгой](#)
 - [Алгоритм сохранения позитивных изменений](#)
 -
 - [Правило 1](#)
 - [Правило 2](#)
 - [Правило 3](#)
 - [Правило 4](#)
 - [Правило 5](#)
 - [Заповедь 1](#)
 - [Почему важно брать ответственность на себя](#)
 - [Система «человек»](#)
 - [Говори себе правду](#)
 - [Задания](#)
 - [Заповедь 2](#)
 - [Почему важно быть смелым](#)
 - [Виды страха](#)
 - [Ты придумываешь, чего бояться](#)
 - [Брат президента](#)
 - [Теодор Рузвельт](#)
 - [Как победить страх](#)
 - [Алгоритм расширения «зоны комфорта»](#)
 -
 - [Способ 1](#)

- [Способ 2](#)
 - [Способ 3](#)
 - [Здесь и сейчас](#)
 - [Задания](#)
- [Заповедь 3](#)
 - [Почему важно ставить цели](#)
 - [Формула «м100%М»](#)
 - [Упражнения для постановки жизненной цели](#)
 - [Упражнение на жизненную цель № 1](#)
 - [Упражнение № 2](#)
 - [Упражнение № 3](#)
 - [Упражнение № 4](#)
 - [Упражнение № 5](#)
 - [Упражнение № 6](#)
 - [Упражнение № 7](#)
 - [Упражнение № 8](#)
 - [Порядок постановки целей](#)
 - [Суперцель](#)
 - [Напоминай себе о целях](#)
 - [Задания](#)
- [Заповедь 4](#)
 - [Почему важен план](#)
 - [Моделирование успеха](#)
 - [Упражнения по проработке плана](#)
 - [Упражнение № 1](#)
 - [«Вирусы» и «антивирусы» в стратегиях достижения цели](#)
 - [Срочность и важность](#)
 - [Универсальный способ планирования](#)
 - [Полезные идеи для планирования жизни](#)
 - [5 шагов в управлении жизнью](#)
 - [Разделяй](#)
 - [Тайм-менеджмент](#)
 - [Упражнение «растратчики времени на работе»](#)
 - [Упражнение «контроль непроизводительных расходов времени»](#)
- [Заповедь 5](#)
 - [Что тебе мешает действовать](#)
 - [Аффирмации и визуализации – путь к успеху](#)
 - [Правила составления аффирмаций](#)
 - [Когда и как говорить аффирмации](#)
 - [Есть три причины, по которым нужно каждый день заниматься визуализацией](#)
 - [Инструкция для визуализации](#)
 - [Как достичь мастерства](#)
 - [Правило пяти](#)
 - [Проходи лишнюю милю](#)

- Заповедь 6
 - Как контролировать себя
 - Ставь промежуточные цели
 - Веди дневник
 - Найди помощников-контролеров
 - Ищи обратную связь
 - Измеряй свои успехи
- Заповедь 7
 - Почему важно верить в успех
 - Как поверить в себя
 - Убеждения вдохновляющие и ограничивающие
 - Роль убеждений
 - Избавление от лишнего веса
 - Излечение от рака в последней стадии
 - Плацебо
 - Роль внешнего окружения при выработке убеждений
 - Упражнение на вдохновляющие убеждения
 - Негативные, ограничивающие убеждения
 - Упражнение по переоценке ценностей
 - Как преодолевать временные неудачи
- Заповедь 8
 - Сила молитвы
 - Действие молитвы
 - Помогай нуждающимся
- Заповедь 9
 - Правила улучшения отношений
 - Девять правил улучшения отношений
 - 1. не критиковать, не жаловаться, не обвинять
 - 2. будь щедр на похвалу, ищи, за что можно искренне похвалить
 - 3. думай о желаниях других. учитывай их
 - 4. проявляй огромный интерес к собеседнику
 - 5. улыбайся
 - 6. запоминай имена людей. обращай к человеку по имени
 - 7. будь внимательным слушателем. побуждай других говорить о себе самом
 - 8. говори на темы, интересующие собеседника
 - 9. давай собеседнику почувствовать, что ты признаешь его важность. делай это искренне
 - Упражнения
 - Как войти в контакт с любым человеком
 - Как выполняется разведка?
 - Активное слушание
 - Будь оптимистом
 - С кем поведешься, от того и наберешься

- [Один в поле не воин](#)
 - [Создай «мозговой центр»](#)
 - [Заповедь 10](#)
 - [Почему важно постоянно совершенствоваться](#)
 - [Укрепляй здоровье](#)
 - [Физические упражнения](#)
 - [Закаливание](#)
 - [Правильное питание](#)
 - [Здоровый сон](#)
 - [Развивай память и интеллект](#)
 - [Задавай себе вопросы утром и вечером](#)
 - [Читай книги](#)
 - [Посещай тренинги](#)
 - [Занимайся духовным развитием](#)
 - [Оценивай свои поступки по 10-балльной шкале](#)
 - [Заключение](#)
 - [Приложение](#)
 -
-

Благодарим Вас за использование нашей библиотеки Librs.net.

Ицхак Пинтосевич

Действуй! 10 заповедей успеха

«Книга-тренинг Ицхака Пинтосевича посвящена одному из кардинальных вопросов, который ставит перед собой каждый человек: как сделать свою жизнь лучше? У книги один существенный недостаток: от нее невозможно оторваться, не дочитав до конца».

А. Гусов, специалист в области психиатрии, неврологии, психологии, конфликтологии (Германия)

Г. Дик, доктор физико-математических наук, специалист в области изучения оболочечных структур (Германия)

«Многим спортсменам не до конца понятны материальные цели и особенно пути их достижения. Благодаря Ицхаку стало ясно, как реализовываться в других сферах, кроме спорта».

Елена Садовничая, двукратный призер Олимпийских игр в стрельбе из лука

«Мне нравится то, что делает Ицхак. Его результативность и простота позволяют получать то, что тебе необходимо, самым коротким путем».

Александр Фельдман, депутат Верховной Рады Украины, 46-е место в списке самых богатых людей Украины

«Благодаря книге Ицхака Пинтосевича я научился определять приоритетную цель и теперь знаю, как себя зарядить в сложную минуту».

Владислав Ващук, футболист, бизнесмен

«В этом тренинге нет ни одного минуса. Исключительный позитив! Я получила очень ценные знания. 100 % пользы. И научилась сосредотачиваться на конкретном деле».

Каролина Ашион, телеведущая



Ицхак Пинтосевич – автор книг и уникальных тренинговых программ по самосовершенствованию, НЛП-тренер, занимает 2-е место в рейтинге Международной ассоциации профессионалов развития личности, тренер успеха № 1 на русскоязычном пространстве. В прошлом профессиональный спортсмен. Бронзовый призер Чемпионата мира по легкой атлетике. Бизнесмен, который в 26 лет управлял торговым предприятием с оборотами в миллионы долларов. С 27 лет отправился в духовное путешествие и после странствий по миру поселился в Иерусалиме. Более десяти лет изучает все существующие системы прикладной психологии, более пяти – Тору и Каббалу. Его программы по самосовершенствованию являются синтезом культур и знаний, которые вместе не встречаются больше нигде. Среди его клиентов самые успешные компании мира – такие как Deloitte, Danon, Leo Burnett, PSB – Films, MasterCard, «Приват Банк», а также олимпийские чемпионы и «звезды» шоу-бизнеса.

ОБРАЗОВАНИЕ

- Киевский государственный институт физической культуры – тренер по легкой атлетике
- Педагогический институт (Иерусалим) – преподаватель иудаизма.
- Международный Эриксоновский университет (Ванкувер – Канада) – бизнес-тренер, ассоциированный тренер NLP
- Институт Карнеги (США), программы: ораторское мастерство, переговоры, презентация, искусство коммуникации
- Мастер спорта СOT международного класса
- 2005 год – курс обучения по программам личностного роста LandMark Education (USA)
- 2006 год – Институт гипноза и психотерапии, «Клинический гипноз», Патрик Нуайе (Швейцария)
- 2008 год – Энтони Роббинс «UPW»
- 2009 год – Академия менеджмента Ицхака Адизеса, «Мастерство изменений»

Я счастлив и благодарен Богу за то, что могу помогать миллионам людей улучшать свою жизнь. Более двадцати лет назад, после знакомства с Системой гармоничного развития человека Г.И. Гурджиева, я стал на путь развития и поиска Знания. Я учился и обучал, создавал тренинги и писал книги. Все это было частями пазла, который полностью сложился только в 2011 году. Моя методика называется «Система + Плюс»™. На сегодняшний день это лучшая в мире система развития, которая включает в себя «бриллианты» из систем Стивена Кови и Джека Кенфилда, Мерилин Анткинсон и Энтони Роббинса, Вернера Эрхарда и Джима Рона. Кроме того, в ней есть эзотерические и религиозные знания, а также секреты подготовки спортсменов-олимпийцев. Она создана для гармоничного улучшения жизни современного человека, который может уделять своему развитию максимум 30 минут в день.

Главным ее отличием от других систем развития стало то, что в ней, кроме информации, есть ВДОХНОВЕНИЕ. Это система упражнений, построенная по принципу Just do it! Просто встань и сделай! И это действительно просто и легко.

Обычно человек начинает работать над собой и своим развитием только в состоянии минуса, когда что-то тревожит: как говорится, «пока петух не клюнет...», только после этого человек начинает действовать. Его мотивации обычно хватает только на то, чтобы из «минуса» выйти в «ноль». Вернуться в норму. Моя система именно для тех, кто в «плюсе». Ее можно назвать «Системой для чемпионов». Она создана для того, чтобы прийти к СВЕРХДОСТИЖЕНИЯМ. Она для тех, кто в «плюсе» и действует только через «плюс». В ней есть мотивация и вдохновение, она способна каждого человека зарядить на реализацию своего БОЖЕСТВЕННОГО потенциала и дать ресурсы для самого легкого, эффективного и приятного путешествия к собственному величию. Поэтому Бог помогает каждому, кто начинает развиваться, используя 10 заповедей успеха.

Ицхак Пинтосевич

«Прекрасен Человек, что сотворен по образу Бога...»

Тора

«То, что может один человек в мире, – может и каждый».

Одна из пресуппозиций НЛП

«Внутри каждого человека есть дремлющие силы; силы, способные удивить его самого, так как он зачастую и не предполагает, что обладает ими; силы, способные перевернуть жизнь, стоит их только поднять из глубин и привести в действие».

Оризон Свит Марден

Создай новый мир за 49 дней

Эта книга дает тебе шанс создать новый мир. Ведь каждую секунду ты создаешь тот мир, в котором находишься. Когда ты спишь – твой мир исчезает. Когда ходишь – ты носишь его за собой в своей голове и каждую секунду, снова и снова, создаешь его. Ты – место для мира! Точнее, твоя голова – вместительница для того мира, в котором ты живешь. В этой книге собраны 10 заповедей, которые приведут каждого, кто будет следовать им, к успеху – если захочет Бог. А Он захочет, если ты будешь выполнять то, что он заповедовал человеку. Ведь Он создал мир для Добра, для того, чтобы давать людям вечное добро. Только его нужно заработать, чтобы было приятно пользоваться. А тот, кто, заработав успех, говорит: «Спасибо тебе, Боже, за то, что ты мне его дал!» – получает настоящий приз – любовь Бога и истинный взгляд на мир.

Тебе, наверное, интересно узнать, кто автор этой книги? Кто откроет тебе сейчас удивительные тайны компьютерной игры под названием «Жизнь» и правила, действуя по которым можно в ней выиграть? Также тебя, наверное, интересует, откуда я их узнал? Садись поудобней и читай...

Долгое время я не решался открыть те тайны, которые стали известны мне благодаря Божественному провидению. Сейчас я получил разрешение открыть их тебе, дорогой читатель, и с Божьей помощью я постараюсь сделать это максимально понятно. Так же, как и ты, я был воспитан в стремлении к успеху. Так же, как и ты, я «обламывался» много раз в своих прекрасных начинаниях. Я хотел стать рекордсменом мира в беге на 110 метров с барьерами, а занял всего лишь третье место на чемпионате мира. Одним из «обломов» был дефолт 1998 года, когда я потерял успешный торговый бизнес, который построил с нуля. Было еще множество больших и маленьких разочарований, когда я не мог достичь своих целей или получал подножки от жизни. Когда умирала во время операции моя жена, я обратился к Богу с вопросом: «За что? За что мне такие несчастья?» Я спрашивал Небо со слезами на глазах... и я получил ответ. Этот ответ был настолько ошеломляюще прост, настолько всеобъемлющ, что у меня перехватило дыхание...

ТО, ЧТО ТЫ ПОЛУЧАЕШЬ, – ЭТО РЕЗУЛЬТАТ ТВОИХ ДЕЙСТВИЙ. ТЫ ПОЛУЧИЛ ТО, ЧТО ИМЕЕШЬ, ПОТОМУ ЧТО ДЕЛАЛ ТО, ЧТО ДЕЛАЛ.

А делал я то, что делал, потому что думал, что так нужно поступать. Откуда я брал свои идеи о том, как нужно жить? Оттуда же, откуда берешь их ты, дорогой читатель. От окружающих, из книг, из фильмов. А высказывают эти идеи в основном люди, живущие такой же неработающей жизнью, как и те, кто пользуется их советами и идеями. Когда я понял, что только я сам – причина всех испытанных мною страданий, я возненавидел свою манеру поведения и идеи, которые привели меня к тому ужасному моменту, когда разрушилась моя жизнь. Слава Богу, она разрушилась так резко и явно, что я смог увидеть те неработающие идеи и действия, которые вели меня в пропасть. Это позволило мне построить новый «дом». Новую личность, новую жизнь. Каждый «облом» – это перекресток дорог. Джон Кеннеди любил повторять, что слово «кризис» на китайском языке обозначается двумя иероглифами: «опасность» и «благоприятная возможность». Тот мой кризис был опасностью, но стал самой благоприятной возможностью. Стоя возле операционной, я принял решение вернуться к Богу и действовать отныне и впредь только по Его повелениям. Я просил Его спасти мою жену, дать мне детей, дать мне жизнь – для того, чтобы я мог понять, как действовать правильно, и передать это знание другим людям. Из операционной вышел врач. Его звали Олег, и он был очень серьезен. «Операция прошла успешно. Мы ее спасли... – сказал он. – Но детей у вас не

будет. В ближайшие годы точно...» – продолжил он. Я счастливо улыбался сквозь слезы. Я знал, что это неправда. Тот, кто ответил на мой вопрос и решил, что моя жена останется жить, – Он, если захочет, даст нам детей. Нужно только правильно действовать в этом мире в соответствии с его волей и правилами.

Несколько недель спустя я уже был в Иерусалиме. Мое решение узнать, что хочет от человека Бог, оказалось очень сильным и искренним. Оно привело меня в Ешивы (религиозные еврейские учебные центры), где уже более четырех тысяч лет изучают Тору и Каббалу. Тора и ее тайная часть Каббала – это «программное обеспечение» этого мира. «Великий программист» передал своим созданиям все системные коды и всю техническую документацию на мир, в котором мы живем. Он предоставил нам «чертежи» и «инструменты». Это было Синайское Откровение. Семь лет я изучал это знание, погружаясь в него все глубже и глубже. Я выполнял все, что узнавал, и вскоре, через год после того, как врач сказал, что детей не будет, у меня родился сын! Его зовут Элишама. Его имя переводится с иврита как «Бог услышал». Через пять лет родился второй сын.

Не повторяй ошибок тех людей, которые не верят, что смогут измениться, и потому продолжают держаться своих привычек. Если ты на самом деле хочешь измениться и готов приложить к этому необходимые усилия, то сможешь сделать это и изменить свои привычки.

Раби Нахман из Браслава, великий каббалист

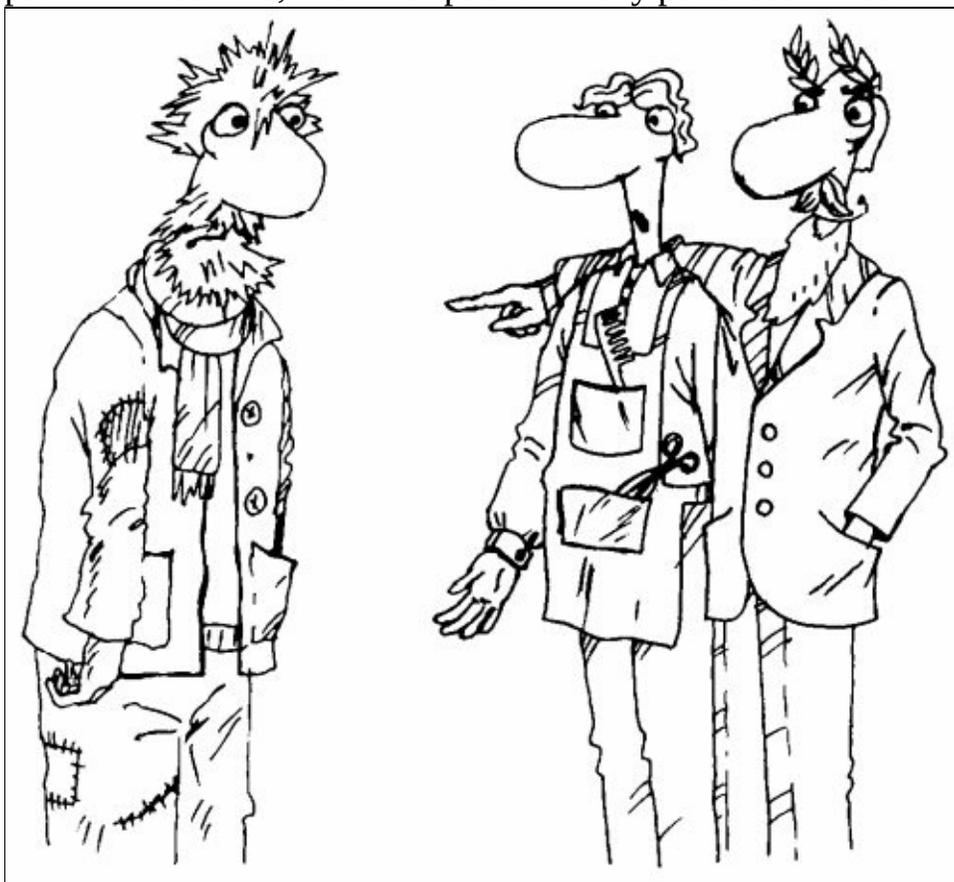
Последние три года параллельно с Торой и Каббалой я изучал различные современные тренинговые программы. Благодаря Божественной поддержке, которую я получал, так как безукоризненно выполнял Его волю, мое обучение проходило удивительно гладко и успешно. Я закончил программу обучения Международного Эриксоновского университета и получил два диплома: бизнес-тренера и тренера НЛП (нейролингвистическое программирование – наиболее практичная из всех систем прикладной психологии). Я начал преподавать открывшуюся мне истину в Израиле, а затем по всему миру.

В 2006 году, увидев результаты моей деятельности, ко мне обратилась одна из международных компаний прямых продаж «Энерджетикс». Люди достигали фантастически успешных результатов сразу же после окончания тренингов. Успехом можно назвать достижение человеком своих целей при условии, что его жизнь сбалансирована во всех основных областях и соответствует тому, что хочет от него Бог. Я понял, что должен помочь как можно большему количеству людей достичь успеха и стать счастливыми. Так появилась эта книга. Она уникальна. Это книга-благословение. Следуя 10 заповедям успеха, ты получаешь Божественное благословение, которое будет приносить тебе удачу во всем. Возможность получить Божественное благословение открыта для всех. Выполняя заповеди, ты открываешь эту возможность для себя. Нарушая их, ты теряешь свой шанс и заходишь в «опасную зону».

Как-то раз один бродяга нашел на улице деньги. Он быстро спрятал их в карман брюк и отправился дальше. Когда он пришел в магазин, чтобы купить себе новый костюм, то обнаружил, что денег нет. Они вывалились через дырку в кармане. Так бывает на первых порах. Ты начинаешь выполнять заповеди успеха. Многие из них ты выполнял и без этой книги, но просто не знал, что они так называются. Благословение и успех начинают приходить в твою жизнь, но старые привычки – как дырки в кармане. Они как привычка Шуры Балаганова: даже когда у него уже было 50 000 рублей, он украл рубль по привычке, потерял 50 000 и сел в тюрьму. Постепенно ты избавишься от старых привычек, которые мешают тебе. Я гарантирую,

что успех придет! Главное – выполняя заповеди личной эффективности и, конечно, Божественные заповеди. О них я расскажу в 7-й заповеди – «Молись».

Вперед, дорогой читатель! В путь к успеху, которого ты достоин. Человек создан Богом для счастья и добра. То, что мы имеем сейчас, – это целиком и полностью последствия реализации нами свободы выбора. Мы имеем то, что выбираем. Я хочу рассказать тебе историю...



ПАРИКМАХЕР И МУДРЕЦ

Один человек пришел к парикмахеру. Как известно, парикмахеры любят поговорить и порассуждать о жизни. И этот парикмахер не был исключением. «Бога нет, – говорил он клиенту уверенным тоном. – Посмотри вокруг, сколько больных, несчастных людей. Страдания и войны, грабежи и депрессии... Где Бог?

Конечно же, его нет...» Но посетитель был большим мудрецом, поэтому он не спорил, а думал. Он думал все время, пока сидел в кресле в маленькой парикмахерской. Он понимал, что не сможет сейчас объяснить этому парикмахеру величие Божественного замысла. Парикмахер закончил работу, и мудрец вышел на улицу. Это была бедная улочка, на тротуаре валялся мусор. Навстречу мудрецу шел страшный человек – нищий, ужасно заросший, грязный, с огромной бородой и всклокоченными волосами. До него оставалось метров тридцать, он шагал навстречу мудрецу, вышедшему из парикмахерской. Мудрец быстро вернулся в парикмахерскую и сказал парикмахеру, сидевшему с сигаретой и чашкой кофе: «Парикмахеров не существует! Сейчас я тебе это докажу». Парикмахер подумал, что этот человек сошел с ума. Мудрец взял парикмахера за руку и вывел его на улицу. Он показал ему на бродягу, который был уже совсем близко. «Посмотри на этого человека! Если бы на свете были парикмахеры, то разве ходили бы по улицам такие нестриженные люди?» Парикмахер удивленно посмотрел на мудреца и ответил: «Так ведь он ко мне не приходит. Я же не буду за ним бегать. Я сижу и жду, пока люди придут ко мне». Мудрец сказал: «Слышали твои уши, что язык произнес? Бог, конечно же, есть. Только

в мире есть зло и страдания, потому что люди к Нему не приходят!»

Люди выбирают ту жизнь, которой живут, а потом обвиняют Бога в своих страданиях или спрашивают его: «За что?» Ответ один: люди совершают свои поступки и получают тот результат, который заслуживают.

Дорогой читатель, выбери жизнь! Выбери успех! Выбери счастье и не жди, когда кто-то принесет его тебе на тарелочке. Приди и возьми.

Все «программное обеспечение», все коды и объяснения о том, как «работает» этот мир, были даны во время Синайского Откровения отряду «программистов». Они были даны народу Израиля и тем, кто примкнул к нему во время Исхода из Египта. Это то, что называется Торой. В наше время любой, кто хочет посвятить свою жизнь профессиональному служению Богу, также может присоединиться к этому отряду. Слово «Тора» переводится как «учение». Каббала, которая раскрывает устройство Высших Духовных Миров, – это часть Торы. Из-за того, что в наше время иногда открывают это знание для всех людей, не проверяя чистоту их помыслов и намерений, Высшая Мудрость практически закрыла возможность воздействия на наш физический мир с помощью Каббалы. Сегодня этот «язык программирования» можно использовать только для понимания тех процессов, которые происходят в мироздании.

Эта книга построена на основе изучения последних открытий психологии, менеджмента, личностного роста и проверки их с помощью эталона, полученного от Творца этого мира. Она называется «Действуй! 10 заповедей успеха», потому что как за выполнение Божественных заповедей всегда есть награда, так и за выполнение заповедей, описанных в этой книге, всегда есть награда. Тот, кто выполнил все заповеди, обязательно достигнет успеха. Только помни: никто не сможет делать зарядку за тебя!

«Если не Я для себя, то кто для Меня?

Если Я только для себя, то кто Я? Если не сейчас, то когда?»

Тора

Конечно, я не оставлю тебя без помощи и поддержки. Ты сможешь получить 49 вдохновляющих писем от меня, если захочешь. Эти письма будут приходить через день и дадут тебе дополнительные советы-упражнения и вдохновение. Я буду твоим ЛИЧНЫМ ТРЕНЕРОМ! Мы в одной команде, и я приложу все силы, чтобы ты достиг своей цели!

Подписаться на получение 49 вдохновляющих писем ты сможешь на сайте www.youcan10.ru

Как пользоваться этой книгой

Нужно выучить ее наизусть.

Шутка

Нужно хранить ее под подушкой.

Шутка



Это книга-тренинг, и я становлюсь личным тренером для КАЖДОГО, кто купил эту книгу. Главное правило – Just do it! Просто делай это!

Просто прочитать эту книгу – это прекрасно! Ты станешь еще умнее. Хотя даже сейчас ты уже знаешь очень много. Например, что полезно делать зарядку... и ты ее, скорее всего, не делаешь. То, что написано в этой книге, надо сразу начинать ДЕЛАТЬ. Читать и ДЕЛАТЬ!

Ничего не происходит, пока не начинается движение.

Альберт Эйнштейн

1. Вначале прочитай ее полностью, подчеркивая интересные для тебя мысли. Сразу подумай, кого ты можешь привлечь, чтобы развиваться вместе. Вокруг ВСЕ ХОТЯТ лучше жить. Просто не знают как. А ты уже знаешь!

2. Выписывай свои идеи и решения о действиях на листках бумаги, сминай их в неудобные большие комки и носи в кармане или в бумажнике (чтобы все время наткаться на них). Как только наткнулся – действуй, как задумал, или мысленно повтори свое решение уверенным тоном. Помни: за 30 дней образуется новая привычка, которая затем будет служить тебе всю жизнь.

Везде расставь «напоминалки» о своих решениях. Ведь мы действуем «на автомате», реагируя на внешний мир. «Запрограммируй» внешний мир, чтобы он напоминал тебе.

3. После того как прочитаешь книгу первый раз залпом, нужно каждый день по 30 минут изучать ее углубленно, выполняя ВСЕ упражнения и советы. Когда прочитаешь ее полностью, начнется позитивное влияние на твою жизнь.

Это похоже на родник, который откроется на Небе и в твоей душе. Сразу же начинай

выполнять рекомендации главы «Алгоритм сохранения позитивных изменений».

4. В конце каждой главы есть таблица для проработки результатов. Обязательно заполняй ее. Советую читать и действовать по этой книге вместе с партнером-контролером. Единомышленников, которые твердо решили улучшить свою жизнь, ты найдешь в сообществе выпускников моих программ «Я Знаю – Ты Можешь!!!» на сайте www.youcan10.ru, там же ты сможешь подписаться на 49 вдохновляющих писем и получать их через день!

Это один из важнейших залогов успеха. Найди себе одного-двух единомышленников. Друзей, которые тоже хотят добиться успеха. Вы сможете помогать друг другу, контролировать и поддерживать друг друга.

Первые ощутимые результаты ты увидишь через 49 дней ежедневных занятий. Это будет жизненный прорыв, трамплин для дальнейших улучшений.

Создай себе Учителя. Прибери себе Друга. Старайся оправдать любого человека.

Тора

Продолжай каждый день по 15–30 минут изучать эту книгу и следующие книги серии «Система +», которые готовятся к печати. В них будут истории людей, которые начали выполнять то, что изучили, и достигли выдающихся результатов. Твоя история тоже может быть опубликована. Для этого тебе нужно выполнить рекомендацию из заповеди «Контролируй» и начать вести «Дневник достижений». Историю своего успеха ты можешь выслать нам по адресу: etorobeda@gmail.com. Она будет размещена на нашем сайте www.youcan10.ru и, возможно, войдет в следующие книги. Действуй по заповедям, и ты обязательно, непременно достигнешь успеха! Действуй, действуй и действуй. Закончить этот раздел я бы хотел словами одного из моих учителей – Г.И. Гурджиева. «Молись так, как будто все зависит от твоей молитвы. Работай так, как будто все зависит только от твоей работы».

Алгоритм сохранения позитивных изменений

Выполнение этих рекомендаций поможет тебе сохранить ВСЕ позитивные изменения, которые уже начали в тебе происходить и будут только усиливаться. Просто делай это! Just do it!

Обычный человек – продукт воздействия окружающей среды. Ребенок – как чистый белый лист, на котором все окружающие записывают свои убеждения о том, как устроен и работает этот уникально сложный мир. Ребенку дают язык, слова и выражения, способы реакции на то, что приносит удовольствие, и на то, что приносит страдания.

Когда «компьютер» запрограммировали, он выходит в мир и начинает действовать. Его постоянно пытаются «перепрограммировать» окружающие. Его воспитывают семья, школа, друзья, учителя. Все наши решения, цели и мечты – тоже продукт этих программ, которые в нас «заложили» окружающие.

Таким образом, они – это пресс, который создает ту форму, которую мы называем собой. Когда мы пытаемся сделать хотя бы одно не вписывающееся в их представления движение или решение – они возмущаются и пытаются вернуть нас обратно.

Помнишь Гулливера из книги «Гулливер в стране лилипутов»? Он уснул, а когда проснулся, то оказалось, что он опутан огромным количеством маленьких веревочек. Прибит к земле кольшками и гвоздиками за края одежды. Хотя он был очень сильный, ничего не мог поделать. Так наше желание изменить свою жизнь рушится в тисках представлений о том, какими мы должны быть. Эти тиски создают окружающие люди своими мыслями.

АНЕКДОТ

Учитель дал задание на дом написать сочинение на тему «Происхождение моей семьи».

Дома Вовочка спрашивает у бабушки:

– А ты откуда на свет появилась?

– Меня аист принес.

– А мама?

– Ее тоже аист принес.

– Ну а я?

– А тебя мы в капусте нашли.

Вовочка почесал голову, нахмурил брови и стал писать: «Вот уже три поколения, как в нашей семье нет нормальной рождаемости»...

Представь ситуацию: ты постоянно озабочен разными мыслями. «Почему вокруг столько идиотов?» или «Вот и осень, и дождь в окно стучится... Годы идут, а я все там же...» И вдруг ты решаешь: чтобы все изменить, нужно измениться самому! Чтобы появились причины для смеха – нужно начать смеяться! Улыбнись улыбкою своей... и она к тебе не раз еще вернется! Ведь все так просто! И ты начинаешь улыбаться.

Твоя жена (муж, папа, мама, сосед или начальник), глядя на тебя, начинают злиться: «Ты с ума сошел? Тебе не стыдно смеяться надо мной?» Вот это вопросы, думаешь ты. Неизвестно, кто с ума сошел. Ты пытаешься опровергнуть их мнение о твоём душевном состоянии, и... получается скандал. Драма. И все «довольны». Их худшие опасения подтвердились. Вот именно этого они и ждали. Ведь не может же быть, чтобы кому-то было просто так хорошо. Этого они и ждали, и ждут всю жизнь. Неприятностей. И они их получают. И ты их тоже получал раньше, потому что ожидал. Тот, кто ждет неприятностей, – их получит. Тот, кто ждет чудес, – получит чудо.

АНЕКДОТ

В детском саду пятилетние дети обсуждают родителей: «Они сами не знают, чего хотят! Сначала учат нас ходить и говорить, а потом требуют, чтобы мы сидели и молчали».

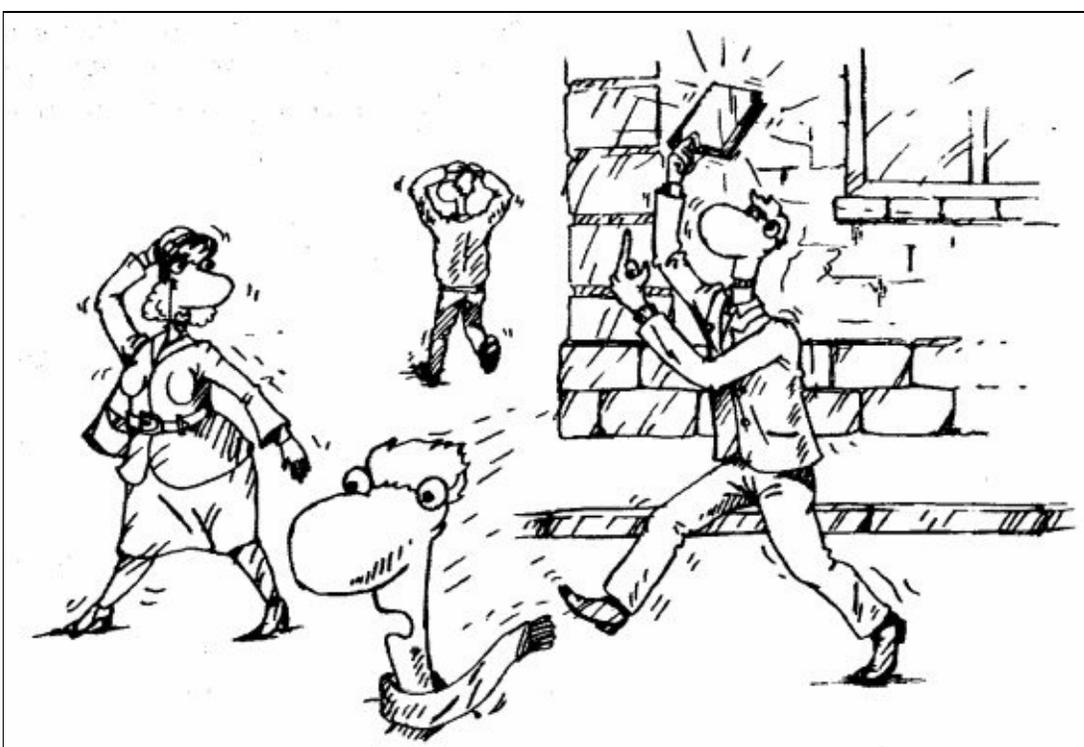
Но окружающие люди быстренько впихнут тебя обратно, в тот образ, к которому они привыкли. Что же делать? Где выход?



Есть пять правил сохранения позитивных изменений. При полном выполнении этих правил я гарантирую тебе закрепление и усиление любых позитивных изменений, которые происходят в твоём характере, привычках, образе жизни и мышлении.

Правило 1 **Влияй**

Влияй на всех окружающих, и неважно, хотят они твоего влияния или нет. Даже неважно – повлияешь ты на них или нет. Важно другое: ты сохранишь и усилишь те позитивные изменения в своём характере, которые принесут тебе огромную пользу. Помни, что лучшая защита – это нападение. В Талмуде сформулирован закон: то, что выплевывает, – одновременно не глотает. Если в тебе поток информации открыт, как кран, то внутрь ничего не вольется. Если ты будешь постоянно думать о том, как повлиять на окружающих так, чтобы они начали делать то, что ты хочешь начать делать сам, то это решение закрепится в твоём подсознании. Когда ты пять раз расскажешь кому-то о пользе и важности позитивного изменения, которое хочешь внести в свою жизнь, – **ТЫ ТОЧНО ЗАПОМНИШЬ.**



Если ты станешь пропагандистом своих новых идей, то неважно, как отреагируют окружающие (хотя я уверен, что ты сможешь многих убедить). Важно другое: ты настолько утвердишься в собственном решении, что начнешь его реализовывать! А окружающие, которые пытаются не допустить твоего изменения? У них просто не останется ни времени, ни возможности, потому что даже молча ты будешь думать о том, как спасти их от заблуждений. Это как клапан – работает только в одну сторону.

Если ты постоянно влияешь на многих людей, то все твои новые знакомые будут знать тебя в новом статусе. Они будут создавать вокруг тебя новое силовое поле, в котором ты будешь не просто носителем новых идей, а еще и их воплощением. Поэтому когда ты вдруг появишься без улыбки на лице... то услышишь: «Ты с ума сошел? Почему ты не улыбаешься? Ты на меня обиделся...», и тебе ничего другого не останется делать, как соответствовать новому статусу. Когда ты расскажешь пяти разным людям, что надо начинать делать зарядку по утрам, сколько раз ты услышишь, что надо делать зарядку? Правильно – пять! Сколько раз тебя потом спросят: «Ну что, начал делать зарядку?» Правильно – пять раз! Это значит, что новое решение не только закрепилось в твоём подсознании, но ты еще и взял социальное обязательство соответствовать своим словам. Это тебе поможет делать зарядку? Конечно, поможет! Кроме того, из прочитанного ты запоминаешь 10 %, из пересказанного 5 раз – 70 %, а если ты делаешь что-то 30 дней подряд – ты запомнишь 100 % – и навсегда.

Правило 2

Знакомься с новыми людьми

Знакомься, и ты будешь создавать новое силовое поле, которое будет поддерживать твои новые позитивные изменения и решения. Новые люди в твоём окружении будут знать тебя уже новым. Позитивным и активным. Имеющим те качества, которые тебе очень нравятся. Они будут знать тебя новым и своим знанием о тебе будут втягивать тебя в это новое состояние. А тебе только это и нужно! Они будут встречать тебя на улице и ждать твоей поддержки, твоего влияния, и ты будешь вынужден входить в это состояние. Как только таких людей станет больше, чем тех, кто знает тебя в старом состоянии, – ты создашь непреодолимую силу, которая

будет поддерживать тебя в твоих позитивных изменениях. Психологически ты – среднее арифметическое от пяти людей, с которыми ты чаще всего общаешься. Подумай об этом. Кто эти пятеро и хотел бы ты быть их средним арифметическим? Найти новое позитивное окружение ты можешь во многих местах. Например, в компаниях сетевого маркетинга или в тренинговых компаниях. Будь там, где собираются люди, которые хотят расти и развиваться. Даже если ты пока не знаешь, как знакомиться, не переживай! К тебе обязательно подойдет кто-то, уже прочитавший всю мою книгу до конца, и предложит познакомиться.

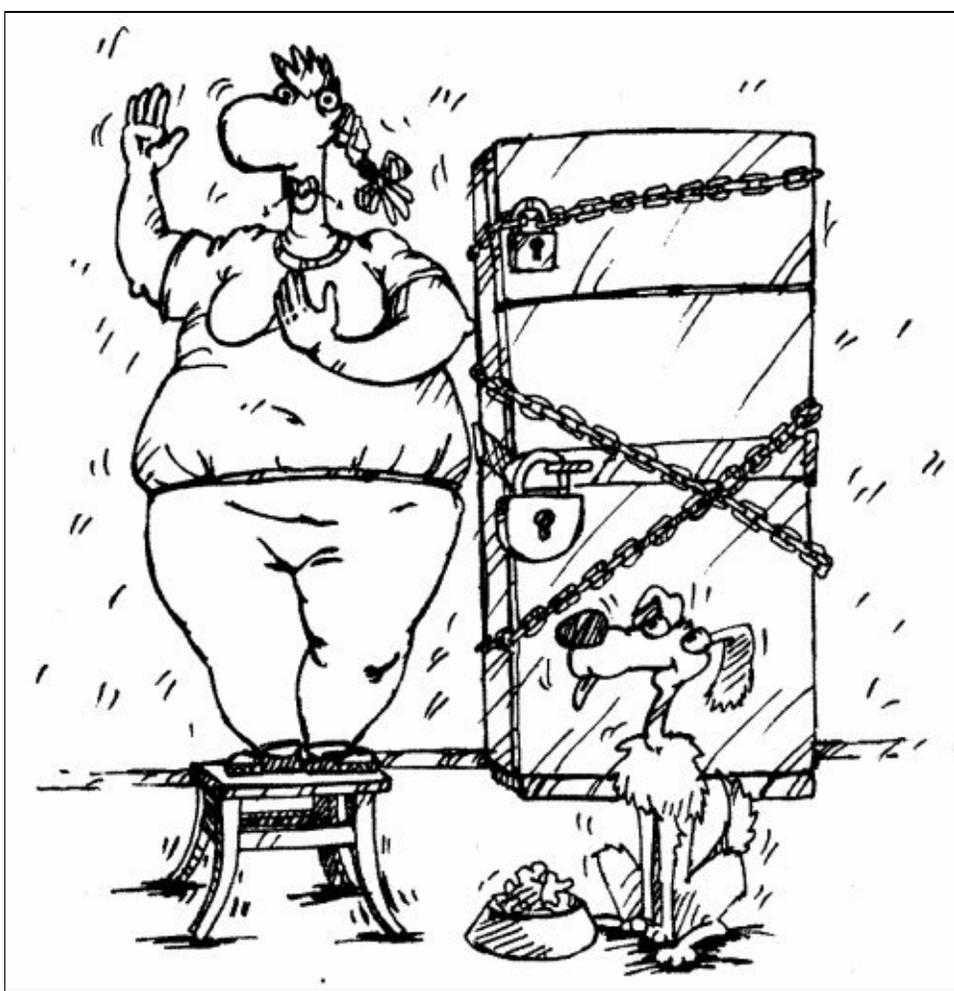
Правило 3

Бери обязательства

Обычно мы боимся четко и ясно установить новые границы своей личности. Ведь мы боимся не справиться и стараемся подготовить себе пути к отступлению. Вспомни, сколько раз ты бросал курить или садился на диету? Для того чтобы не было потом стыдно... ты решил никому не говорить. Поэтому тебе не стыдно, и ты отказываешься от своего решения. Ты заранее сдался!

Юлий Цезарь, римский император, высадившись со своими войсками на берег Англии, поступил по-другому. Когда войска покинули корабли и поднялись на высокий обрыв над морем, они увидели такую картину... Корабли, на которых они приплыли, пылали недалеко от берега. Император приказал их сжечь – пути к отступлению не было. И римляне победили. У них не было другого выхода – только победить.

Если ты, приняв какое-нибудь решение, действительно хочешь его реализовать, хочешь по-настоящему, без дураков и комедий, ты сделаешь то же самое. Объяви всем окружающим о своих новых границах. Скажи им, чтобы смеялись над тобой, если ты не справишься. Сделай их своими союзниками. Страх, что над тобой будут смеяться, и будет той движущей силой, которая поможет тебе выполнить свое обязательство!



Одна женщина, которая села на диету и твердо, по-настоящему решила похудеть, знала, что ее ждут страдания, потому что необходимо отказаться от любимой еды. Чтобы увеличить шансы на победу, она сказала всем знакомым, что если она не выдержит и попросит у них в гостях что-нибудь вкусненькое или будет замечена в поедании запрещенной для нее еды, – то съест прилюдно собачьи консервы. Она, как Цезарь, сожгла пути к отступлению. Для нее было бы позором есть собачий корм. Это страдание было сильнее, чем страдание из-за отказа от любимой еды. У нее не было другого выхода – только похудеть. И она похудела.

Если в тебе произошли позитивные изменения – будь смелым! Это твоя жизнь и твое решение. Объяви о нем всем окружающим, возьми обязательство выстоять – и ты победишь! Знакомься с новыми людьми. Новые люди вокруг будут создавать силовое поле, которое будет тебя поддерживать в новой роли. Помни: обязательство можно брать только на 30 дней и только по формуле «м100 %М», о которой ты узнаешь дальше. Тогда ты обязательно выполнишь свое обязательство.

Правило 4

Повлияй на своих близких

Как известно, 80 % влияния на нас оказывают 20 % людей, с которыми мы общаемся постоянно. Психологическое состояние человека – это среднее арифметическое от психологических состояний пяти людей, с которыми он чаще всего общается. Посмотри на себя внимательно. 80 % твоих действий и решений базируются на отношениях с близкими.

Мужья и жены могут стать или самыми большими помощниками, или самыми большими тормозами. Давай вспомним, как изначально развивались взаимоотношения между мужчиной и

женщиной?

АНЕКДОТ

Женщина приходит к психиатру и жалуется на мужа.

- У него мания величия!
- Какие симптомы?
- Он думает, что он глава семьи...

Она уговорила его попробовать запрещенный Богом плод, и за это их изгнали из Рая. Если бы он ее не послушал... Но все наши действия – последствия нашего выбора. Выбор может быть осознанным или неосознанным, но все, что мы делаем, мы делаем потому, что выбираем именно такой образ действия. И если мы решили жить в атмосфере угнетения, то должны принять ответственность за это. А если мы хотим это изменить, то должны предпринять систематические, решительные и постоянные действия в этом направлении. Вода, которая капает в одну точку, способна пробить дырку в камне. Начни с третьего правила. Прими на себя обязательство улучшить себя и свою жизнь и объяви об этом решении своим близким. Пригласи их быть твоими партнерами-контролерами в этом улучшении. Найди ключик к их сердцам! И помни, что нет пророков в своем отечестве, поэтому на близких влияй через книги и тренинги. Покажи близким пример поддержки. Начни поддерживать их увлечения, и они поддержат тебя.

Правило 5

Общайся с людьми, имеющими те качества, которые тебе нужны

Примером здесь может быть посещение парфюмерного магазина. Ты ходишь среди прилавков, выбираешь духи. Когда ты выходишь, твоя одежда пахнет духами. Если же ты зашел на несколько минут в магазин, торгующий кожаной одеждой, выходя, ты пахнешь кожей. Так же и любое общение. Происходит диффузия и взаимопроникновение. Поэтому приходи в тренинговые центры Isaac Pintosevich Systems™. Общайся больше с успешными, позитивными людьми, и ты будешь все время подпитывать собственную энергетику, воодушевление и веру в себя. Хочешь быть уверенным? Общайся или читай биографии уверенных... Хочешь зарабатывать деньги? Общайся с богатыми... Хочешь веселиться? Общайся с веселыми. Посмотри сразу два фильма – «Доброе утро, Америка!» и «Черный лебедь» и сравни ощущения и настроение. Ты сразу поймешь, что любой разговор, любой фильм или песня влияют на твое настроение и психологический настрой.

Теперь ты можешь спокойно приобретать новые позитивные изменения, и это будет прочная постройка.

С кем поведешься – от того и наберешься.

Народная мудрость

Алгоритм сохранения позитивных изменений – это уникальная система, позволяющая сохранять то, что обычно люди теряют через несколько недель после тренинга или после прочтения хорошей книги. Теперь ты знаешь, как сохранить то сокровище, которое получишь. Итак, мы переходим к первой заповеди успеха – «Возьми ответственность на себя»...



Домашнее задание для проработки (обливание, бег, йога, питание, питье, знакомство с новыми людьми, расширение границ и т. д.) _____

Обязательство на 7 дней по формуле «м100 %М»:

1. Я обязуюсь: минимум _____ 100% _____

МАКСИМУМ _____

2. Мой контролер: _____ форма контроля (e-mail, SMS, телефон)

3. Формула сохранения позитивных изменений. Повлиять минимум на 5 человек, чтобы они тоже начали это делать.

1. Ф. И. О. _____ Реакция _____

2. Ф. И. О. _____ Реакция _____

3. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Ф. И. О. _____ Реакция _____

5. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Формула расширения «Зоны комфорта». Похвала и поощрения за действия в выбранном направлении. Почему это важно для тебя? Чем это поможет тебе в жизни? Как приведет тебя к большим целям?

1. Похвала (запиши слова, которыми обязуешься хвалить себя за выполнение даже по минимуму) _____

2. Поощрение (что купишь или позволишь себе, когда выполнишь запланированное на 7 дней)? _____

3. Почему это важно для тебя? _____

Число	День недели	«100%» Действие	Состояние «до»	Состояние «после»	Что понял и осознал

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 1

Возьми ответственность на себя

«Вы должны сами отвечать за себя. Нельзя изменить обстоятельства, времена года, направление ветра, но можно изменить себя самого».

Джим Рон, писатель, бизнес-тренер

«Есть только один человек, ответственный за качество вашей жизни. И этот человек – вы».

Джек Кенфилд, писатель, психолог

Почему важно брать ответственность на себя

Пока ты считаешь, что твоей жизнью управляют внешние обстоятельства, которые от тебя не зависят, – ты не можешь контролировать свою жизнь. Даже если ты и добьешься успеха, это будет случайностью в соответствии с твоей теорией. Ведь внешние обстоятельства – причина, а ты и твоя жизнь – следствие. Это ошибочная теория, которая так же распространена, как когда-то теория о том, что Земля плоская, а Солнце крутится вокруг Земли. Все верили в это, а оказалось, что это иллюзия. Иллюзия и то, что происходящее в твоей жизни – следствия внешних причин.

– Вернер, у меня есть несколько критических замечаний об ЭСТе, – сказал репортер.

– Прекрасно, – ответил Вернер, – и я хочу, чтобы ты знал, что я беру на себя полную ответственность за создание всех вещей, которые тебе не нравятся.

– Действительно?

– Так же, как и ты, я уверен, берешь на себя полную ответственность за создание своего недовольства.

Рейнхард Люк, «Трансформация»

На самом деле есть только одна причина всего, что происходит в твоей жизни. Так же, как есть только одна причина всего, что происходит в моей. В твоём случае – это ты, а в моём – это я. И есть одна причина причин для всего мира – это Бог.

Твоя жизнь происходит в твоём восприятии, а моя в моём. Только ты устанавливаешь правила игры в твоей жизни. Только ты устанавливаешь цели и выбираешь способы их достижения, а потом выбираешь, как реагировать, если чего-то достиг или не достиг.

Как только ты признаешь, что все, что ты имеешь в жизни, – это последствия твоих поступков, ты начинаешь контролировать свою жизнь. Ведь твои поступки совершил ты сам. Ты – причина всех своих решений. Они происходят в твоей голове на основании твоих убеждений, которые появились на основании твоих предыдущих решений. Все, что ты делаешь, ты делаешь только потому, что решил это сделать. На тебе полная, тотальная ответственность за все, что происходит в твоей жизни. За успех и неудачу. Ты читаешь эту книгу, потому что решил ее прочесть. Ты закроешь ее только в тот момент, когда решишь ее закрыть. «А если меня кто-то позовет? – спросит недоверчивый читатель. – Кто-то заберет ее у меня? В чем моя ответственность?»

Я отвечу ему так: «Ведь это ты, дорогой читатель, решил не заниматься каждый день карате! Ведь это ты (в доли секунды) решишь – стоит ли тебе отзываться, если тебя кто-то позовет, или можно просто махнуть рукой и сказать, что ты хочешь продолжать читать. Когда ты признаешь очевидный факт, что ты и только ты несешь ответственность за все то, что имеешь в жизни, ты получаешь в руки руль! Ты начинаешь рулить осознанно».



Есть основополагающий закон, по которому работает этот мир. Творец дал человеку свободу выбора. Бог создал человека по своему образу и подобию. И Бог, и человек – творцы. Бог – творец мира, а человек – творец собственной жизни. Признай, что ты отвечаешь за все, что происходит в твоей жизни. Даже за то, что тебе наступили на ногу в метро. Ты отвечаешь за это. Ведь это ты отказался от того предложения, где мог заработать себе на машину!

**ТЕБЕ ПРИДЕТСЯ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ВСЕХ ОПРАВДАНИЙ И СОЖАЛЕНИЙ!
100 % ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВСЕ ЛЯЖЕТ НА ТЕБЯ САМОГО!**

Есть волшебная формула, автор которой доктор Роберт Резник из США. Это очень простая формула.

**ОБСТОЯТЕЛЬСТВА (события, факты) + РЕАКЦИЯ = ПОСЛЕДСТВИЯ
(обстоятельства, события, факты...)**

Я доработал эту формулу, чтобы она стала еще понятней.

СОБЫТИЕ + ИНТЕРПРЕТАЦИЯ (объяснение самому себе, что это значит для меня и вообще) = РЕАКЦИЯ (исходя из собственной интерпретации) = ДЕЙСТВИЯ (исходя из собственной реакции и собственной интерпретации) = РЕЗУЛЬТАТ (новое событие в твоей жизни).

Так как каждому человеку очевидно, что интерпретация на 100 % зависит от него, то и все, что происходит дальше, на 100 % зависит от него.

Полнее разобраться в этой удивительной схеме можно, посмотрев мой видеотренинг «Возьми ответственность». Там же ты научишься пользоваться той уникальной силой, которая открывается после осознания, что **ТВОЯ ЖИЗНЬ НА 100 % ЗАВИСИТ ОТ ТЕБЯ!**

Любое событие твоей жизни – это следствие твоих интерпретаций и реакций на предыдущие события. Если тебе не нравятся последствия, измени свою реакцию. Меняй реакцию, пока не получишь те последствия, которые тебя устроят.

Однажды я проводил тренинг для лидеров одной из крупнейших мировых сетевых компаний MLM. Собралась группа удивительно сильных и энергичных людей, у каждого из которых были тысячи дистрибьюторов в командах. Их заработки исчислялись цифрами с множеством нулей. Это была трехмодульная программа по три дня в месяц. Я обучал их коучингу и ораторскому мастерству. Я прилетел из Израиля, зашел в тренинговый зал в отличном, воодушевленном настроении и увидел, что вся группа находится в подавленном

состоянии. «Что случилось? – спросил я. «Ужасный месяц... – ответил один из участников. – Полмесяца были праздники. У народа нет денег... Оборот фирмы падает с каждым днем... Месяц будет ужасным». Подобные высказывания сыпались со всех сторон. Они искали причины на стороне.

Человек – не продукт обстоятельств; это обстоятельства создаются людьми.

Бенджамин Дизраэли

«Вы же знаете, что если думать позитивно, то все сложится удачно? – спросил я. «Знать-то мы знаем, да вот только объективные факторы...» – ответили лидеры упавшими голосами. «Мы не знаем, каким будет оборот в этом месяце, – сказал я. – Только одну вещь я знаю наверняка: если мы сейчас изменим свою реакцию, то оборот будет выше, чем если мы будем продолжать падать духом. Давайте изменим настрой. Кто думает, что в этом месяце будет высокий оборот?» Одна из топ-менеджеров компании вскочила с места: «Конечно же, он окажется высоким, ведь так прекрасно, что люди потратили все деньги. Значит, они заинтересованы работать больше и лучше. Прекрасно, что в прошлом месяце была акция и распродажа на фирме, это значит, что сотрудники заработали много денег, и это их стимулирует, придает им уверенность, что можно хорошо зарабатывать!» Вслед за ней и все остальные начали приводить доводы, которые подтверждали возможность увеличения оборота компании. Обстоятельства остались такими же, изменилась интерпретация фактов, и, как следствие, поменялась реакция участников, поэтому изменятся последствия. Они вышли в этот день воодушевленными и передали воодушевление своим сотрудникам. Последствия были изменены, так как интерпретации и реакции были выбраны более эффективные.

Ты и только ты несешь ответственность за свои реакции. Ты и только ты решаешь, как тебе реагировать на различные обстоятельства твоей жизни. Ты и только ты ответственен за те последствия, которые получаешь. Когда закончится месяц, ты и только ты решаешь, как тебе его назвать: ужасным, прекрасным, длинным, серым или интересным. Фактически это были 30 или 31 день, или 720 часов твоей жизни. Дальше уже полная свобода ТВОЕГО выбора: как это назвать, с чем это сравнить, как на это посмотреть. В зависимости от твоего выбора ты получишь и результат. Твой выбор и определяет твое настроение и все последующие события твоей жизни, связанные с твоей реакцией на эти 720 часов.

Вот что произошло в компании «Ювента-групп», когда, применив мои принципы управления состоянием в работе, коллектив за три дня выполнил годовой план продаж по одной из позиций ассортимента. Произошло это в январе 2008 года. Как раз начался кризис. Продавали они именно ту позицию ассортимента, о которой восемь месяцев до этого говорили: «Это продать невозможно». Изменив интерпретацию с «невозможно» на «это нужно всем», коллектив полностью изменил последствия и получил абсолютно новый результат.

Большинство людей во всем, что им не нравится, обвиняют окружающих. Плохая работа, плохое настроение, плохое здоровье – все это вина тех, кто рядом. Такая позиция не позволяет ничего исправить. Она позволяет чувствовать себя правым, но не дает возможности управлять своей жизнью. Действительно, кому нужна такая жизнь, когда «вокруг одни идиоты»? Поэтому на улицах столько людей с недовольными лицами. Вместо того чтобы взять на себя ответственность за свою жизнь и, как следствие, за собственное настроение – мы обвиняем окружающих. Знаешь, что самое интересное в этом? Ведь они не согласны с нашими обвинениями! 99 % людей отвечают на критику оправданиями! В тюрьмах сидят невиновные (так говорят те, кто сидит в тюрьмах). Вспомни тех, кого ты критиковал. Почему-то они

отвечают тебе критикой в ответ, причем ты абсолютно уверен, что они не правы. А они уверены, что не прав ты. Такая ситуация приводит к тому, что сейчас более 50 % браков заканчиваются разводом. Если хочешь добиться успеха в жизни, нужно начать с первой заповеди успеха: возьми на себя 100 % ответственности за свою жизнь. Полная тотальная ответственность за все: за успех и неуспех, за богатство и бедность, за плохое настроение и депрессию, за здоровое тело и душу. Все, что ты имеешь, последствия твоего выбора, твоих мыслей, решений, которые ты принял вчера. Будущее станет следствием твоего сегодняшнего выбора, решения, мыслей и действий. Это великолепно – все в твоих руках. На самом деле – все в руках Бога, который выносит свои справедливые решения на основании твоего выбора, решения, мыслей и действий. Он главный босс в мире, который создал. А ты главный босс в том мире, который создаешь для себя сам в своей голове.

ЕСЛИ ТЫ БУДЕШЬ ПРОДОЛЖАТЬ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ СЕГОДНЯ, ТЫ БУДЕШЬ ПОЛУЧАТЬ ТОТ ЖЕ САМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, ЧТО ПОЛУЧАЛ ВСЕГДА.

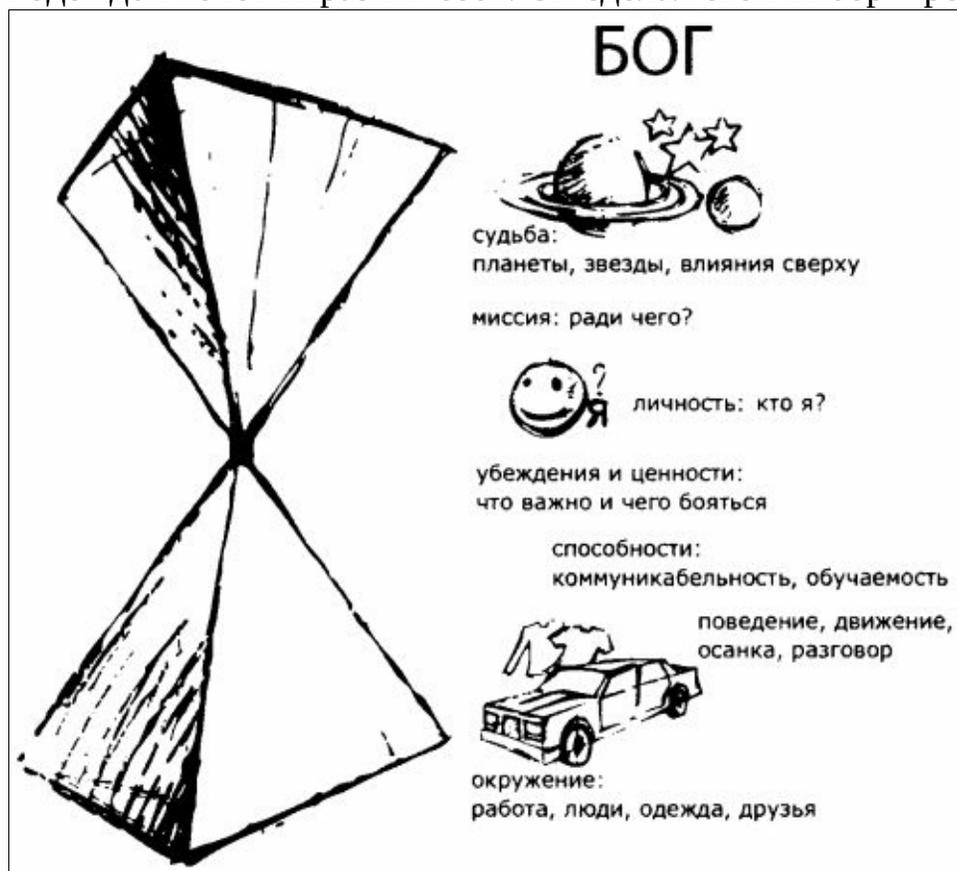
У каждого из нас есть некое окружение, которое является следствием выбора, сделанного нами вчера. Кто-то сидит в тюрьме, а кто-то в театре. Что же нас окружает, как классифицировать эти объекты? Во-первых, люди. Каждого из нас окружают некие люди. Этот уровень называется «окружение».

Что еще нас окружает? Разное: кто-то живет в одном районе, кто-то в другом, у кого-то квартира, у кого-то дом, у кого-то мебель одна, у кого-то – другая. То есть всех нас окружают предметы. У кого-то кошка, у кого-то собака, а у кого-то рыбки. У кого-то фотография Георгия Лепса на стене, а у кого-то Бориса Моисеева. Покажи мне свои предметы, и я скажу, кто ты.

Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты.

Народная мудрость

Есть еще что-то, что каждого из нас окружает и что выражает нашу внутреннюю суть. По этому мы определяем, каков человек. Что это? Жилье ведь тоже может стать выражением сущности человека. Но есть еще нечто, что конкретно определяет человека и позволяет сделать некие выводы о нем. Его внешность! По одежде мы встречаем человека. И это правильно. То, что человек на себя надел, выражает его суть, говорит, каков он (например, панк). Он сделал себе особую прическу, повесил на грудь цепи, и мы сразу понимаем: он ведь не просто так нарядился, он своей одеждой хочет выразить себя. Он сделал свой выбор – решил быть панком.



Есть еще один уровень в каждом из нас, который является индивидуальным для каждого, и этот уровень тоже выражает нашу сущность. Это уровень поведения. То, как мы действуем. Можно выделить основные классы действий, которые определяют нас как личность и которые помогают нам взаимодействовать с окружающим миром. Общение, разговор – это главное

действие, которое выражает суть человека. Как говорится, мы встречаем по одежке. Но потом, когда человек начинает говорить, мы уже судим о нем по тому, что он сказал, как он это произнес и т. д. То есть основное в этом классе – речь.

По одежке встречают...

Народная мудрость

Какие еще есть внешние признаки на уровне поведения, действий? Жестикуляция – это тоже выражение сути человека. Мы все делаем это по-разному. А еще – эмоции. А как мы можем понять, какие у человека эмоции? По мимике, жестикуляции. То, с каким выражением лица ходит человек, тоже говорит, что у него внутри. Причем выражение лица очень сильно влияет на положение человека в обществе. То есть того, кто ходит с «мордой кирпичом», окружают соответствующие люди...

Есть и другие, очень важные действия, которые определяют, каков человек, и влияют на всю его жизнь. Как можно определить, что человек уверен в себе? Об этом говорит его осанка. Осанка, походка, то, как он двигается, – это тоже очень важно. Очень важна речь. Речь – основное действие, которое определяет всю нашу жизнь: то, как человек разговаривает, как он умеет общаться, как строит фразы.

Именно за действия человеку и платят. Причем 99 % своих действий мы совершаем неосознанно. По тому, как человек действует, можно «прочитать» его сущность.

В системе «Человек» есть еще один уровень, более глобальный, который очень сильно влияет на всю жизнь, – это наши привычки и навыки. У каждого есть определенный набор привычек и навыков, которые определяют наше положение в мире. Привычки – это модели поведения, которые возникли стихийно. Привычка скандалить состоит из целого набора действий, которые человек совершает. Привычка не выступать публично состоит из множества действий по избеганию выступлений.

Навыки – это наборы действий, которые мы «программируем» осознанно. Например, навык вождения автомобиля.

Какие навыки самые главные для человека? Это, безусловно, навыки обучения. Вот, допустим, перед тобой волшебник, который говорит: «Выбери себе любой навык, какой хочешь». Кстати, именно такое предложение сделал Бог царю Соломону: «Проси, что хочешь». Он попросил мудрость, а с ней получил и все остальное... Я думаю, что и ты попросишь – способность к обучению. А если есть еще одна возможность выбрать, что бы ты еще выбрал? Способность к коммуникации. Это включает в себя и ораторское мастерство, и умение слушать, и умение убеждать, и т. д. Умение молиться, умение общаться с Богом – это тоже способность к коммуникации. Способность к коммуникации с собой: один сделает незначительную ошибку и потом долго казнит себя, а у другого что-то серьезное случится, а он скажет: «Ну и что? Все, что Бог ни сделает, – все к лучшему!» – и пойдет дальше. То есть способность к коммуникации состоит как бы из трех частей: общение с окружающими, с собой и с Богом.

И есть еще один уровень – он является определяющим для всего, что мы имеем в жизни, и для всего, что не имеем. Он определяет все наши решения, наши цели, наши возможности. Этот уровень – убеждения и ценности.

У каждого из нас есть целый набор представлений о том, как устроен этот мир, как он работает, что в нем важно, что менее важно, что возможно для человека, что невозможно, что хорошо, что плохо. То есть у каждого из нас об этом есть четкое представление. Однако это представление у всех разное. Один человек твердо убежден, что семьдесят лет – это уже конец

жизни, и его основная цель – искать таблетки; другой убежден, что семьдесят лет – вообще не возраст и надо искать себе новое хобби. Тот, кто убежден, что надо искать таблетки, ищет только таблетки, а тот, кто убежден, что надо искать хобби, ищет хобби.

То есть мы обладаем четкими убеждениями и ценностями, но не факт, что они правильные. Однако именно они определяют всю нашу жизнь. То, в чем мы уверены, – это для нас и есть правда.



И мы живем в соответствии с собственными убеждениями и ценностями. Мы уже вспоминали о распространенном в прошлом убеждении о том, что Земля плоская. Только поверившие в то, что она круглая, отправились в кругосветное путешествие, а остальные боялись упасть с края Земли в пропасть. Тех же, кто утверждал, что Земля круглая, сжигали. Чтобы не умничали. Но оказалось-то, что Земля круглая! Вот и сегодня наши убеждения могут оказаться ошибочными, и из-за этого мы рискуем упустить свой успех.

Сейчас я задам вопрос: что для тебя самое главное в жизни? Запиши свой ответ – напиши три вещи, самые главные для тебя в жизни. Написал? Теперь, для эксперимента, подумай, как бы изменилась твоя жизнь, если бы ты переставил их местами. Если бы третье из твоего списка стало бы первым, самым важным в жизни, а то, что самое важное, стало бы третьим. Если ты их поменяешь, изменится ли твоя жизнь? Безусловно, изменится. Потому что все наши решения мы принимаем следующим образом. Во-первых, мы замечаем только то, что считаем реальным.

АНЕКДОТ

Родители приводят шестилетнюю девочку к детскому психологу. Жалуются: она говорит, что все время лето. Психолог спрашивает девочку: «Как тебя зовут?» – «Машенька». – «А на улице холодно?» – «Да». – «Снежок идет?» – «Да». – «А ты в шубке, в сапожках?» – «Да». – «Так какое ж это лето?» – «Вот такое плохое лето!»

То, что мы считаем нереальным, мы не замечаем. Например, некоторым семидесятилетним людям, сколько ни указывай на тех, кто в семьдесят лет начинает заниматься, к примеру, альпинизмом и полностью меняет свою жизнь, как Поль Брег (он умер в девяносто пять лет,

катаясь по волнам на доске), сколько ни рассказывай о них, ответ один: «Это исключение. А правильно – жить так, как я». Мы замечаем только то, в чем убеждены. Все, что противоречит этому, – неправильно.

Все мы такие вот машенки в своих убеждениях. Все свои решения принимаем исходя из того, что есть вводная информация, есть желание (инстинкты и др.) и есть наша система ценностей.

Мы делаем выбор: что для нас важно, что неважно, что возможно, а что – нет – и принимаем решения. Поэтому убеждения и ценности – это очень важные внутренние программы, которые определяют всю нашу жизнь.

Ты сформулировал свои ценности, но твоя цель может противоречить им. Я думаю, что очень многие написали: «Для меня главное – здоровье». Но при этом твоя цель – зарабатывать деньги. А это две вещи, не совсем совместимые. Если кто-то поставил себе цель зарабатывать деньги, так для него и самой важной ценностью становится карьера, тогда его ценность будет ему помогать. Иначе получается этакий внутренний саботаж: ты ставишь перед собой цель, а она для тебя неважна, ценности-то совсем другие. Получается, что человек как бы сам саботирует достижение собственной цели. Его подсознание говорит: «Туда идти не надо, это для тебя неважно». Ты себе сознательно ставишь цель, которая на уровне ценностей для тебя неважна. Поэтому этот блок (убеждения и ценности) в каждом из нас – основной, определяющий. И мы научимся с этим работать.

Кстати, этот уровень порождает способности и навыки. У человека, убежденного в том, что ему очень важно общение с людьми, что от этого зависит жизнь, появляются навыки коммуникации. Потому что он учится, он читает книги, старается. Но у человека, считающего, что это неважно, никогда не будет навыков коммуникации. Того, кто думает, что люди очень хорошие и добрые, будут любить даже злодеи. А тот, кто относится ко всем как к негодьям (исходя из своих убеждений), даже у хорошего человека вызовет гнев.

Переходим к следующему уровню. Это роли. У каждого из нас есть несколько общих ролей. Это то, кем мы себя считаем на глубинном уровне. И если мы задаем себе этот вопрос, то часто обнаруживаем на него сразу несколько ответов. Спроси себя: «Кто я?»

Человек. Мать. Личность. Женщина. А если прибегнуть к метафоре? Кто-то может сказать: я огонь, вода, Золушка... Кто-то считает себя человеком успешным, причем уверен в этом на глубинном уровне, не для окружающих, а для себя. А кто-то считает, что ему всегда не везет, все достается тяжелым трудом, что он работяга.



У каждого из нас есть по три, а то и больше разных ролей. Дома мы одни, на работе другие, когда к родителям приходим – третьи, и т. д. Это как бы маски, костюмы. Когда мы входим в каждую из этих ролей, мы по-разному разговариваем, у нас разные ценности и т. д. То есть это глубинные самоопределения. Главная структура личности формируется в возрасте до 6 лет. Дальше на этот «каркас» надеваются все остальные детали. Возможно, твое окружение, когда тебе было шесть лет, не рассмотрело твоего величия? Может быть, тогда тебе говорили «много хочешь, мало получишь» и «всяк сверчок знай свой шесток!», а ты поверил? Таким воспитанием «убили» миллионы гениев и талантов. Слава богу, сейчас ты можешь ВСЕ «перепрограммировать». Не слушай никого, пусть с тобой говорят только твои СЕРДЦЕ и РАЗУМ!

Теперь мы переходим на духовный уровень. Мы выходим на уровень, который называется «Миссия». Он коррелирует с вопросом: «Ради чего я все это делаю?» Некоторые люди вообще себе таких вопросов не задают, живут без миссии. Есть люди, которые выходят на уровень миссии. И у них сразу появляется некое новое энергообеспечение, новые силы и т. д.

Миссия – это такая важная вещь, которая дает человеку совершенно новый уровень жизни. Существовали даже ложные миссии. Помните, когда люди строили коммунизм? Они ехали и строили Магнитку, БАМ, поднимали целину. Если бы кто-то из нас так же работал, как они целину поднимали... Но у них была миссия: они строили «светлое будущее». Они жили ради победы коммунизма во всем мире! Победить не победили, но силы такие в себе пробуждали, что первыми в космос полетели!

Еще один пример, теперь это притча. Три строителя носили тяжелые камни с совершенно разными выражениями лиц, и к ним подошел один мудрец. Он спросил первого, самого грустного и недовольного: «Что ты делаешь?» Тот ответил: «Не видишь, я таскаю камни!» Второй имел более серьезный, сосредоточенный вид, мудрец подошел к нему и спросил: «А что ты делаешь?» И тот ответил: «Я зарабатываю деньги для своей семьи». А третий выглядел веселым и счастливым. Мудрец спросил и его: «А что ты делаешь?» И тот ответил: «Я строю

храм!» Все они перетаскивали тяжелый груз, все они зарабатывали деньги, но они по-разному относились к этому процессу. Тот, кто строил храм, не занимался пустым делом. У него была миссия – он помогал людям. Они совершенно по-разному относились к своей работе. Поэтому у человека, у которого есть миссия (ради чего), появляются новые силы.

Особенно человеку везет, когда он обнаруживает свое настоящее призвание. Тогда он не просто работает, потому что то, чем он занимается, – это то, что он любит, что он хочет делать. Это смысл его жизни. Тогда и деньги приходят, и силы, и люди за ним идут. Как определить свою миссию, ты узнаешь в заповеди «Поставь цели».

Следующий уровень, который относится к каждому из нас, – это судьба. Судьба – это звезды. Мы все сегодня читаем гороскопы и видим, что многое в них совпадает с реальностью. Нельзя сказать, что все гороскопы полная правда, но... Человек родился, например, в конце апреля или в мае (Тельцы). Но в тот момент, когда он рождался, звезды были расположены именно так. И ведь есть периоды в году, когда Тельцы чувствуют себя прекрасно, а, допустим, Рыбы ведут себя по-другому. Но есть и периоды, когда, наоборот, Рыбы преуспевают, а у Тельцов наступает затишье в делах. То есть звезды влияют на нас, влияли в момент рождения, влияют каждую секунду нашей жизни. Это судьба. На человека оказывает влияние то, как были расположены звезды именно в момент его рождения.

И, наконец, есть уровень, который над всем этим находится. То есть тот, кто управляет вообще всем мирозданием, – это Бог. Он как бы «центр управления полетами», то, что синхронизирует всю систему. Каждый соединен с ним, каждый потенциально имеет эту связь. Она может быть активизирована либо нет. Но она существует. Она есть у каждого из нас. В Писании сказано, что человек создан по образу и подобию Бога. Что значит «по образу

Бога»? Бог – Творец мира, Он сотворил этот мир и им управляет. Мы же – творцы своей жизни. Потенциально мы можем не плыть по течению, не быть продуктами влияния других людей, а творить свою жизнь, чем мы сейчас и занимаемся, создавать что-то новое, создавать структуры, создавать себя и т. д.

Любое изменение на любом из уровней системы «Человек» влияет на всю систему и изменяет жизнь. Любое самое незначительное изменение на верхних уровнях влечет за собой изменения и на всех нижних уровнях. А вот изменение на нижнем уровне необязательно затронет верхние уровни, ибо вся система синхронизируется под верхние уровни. Поэтому если вы измените место жительства, это, безусловно, повлияет на вашу роль, на ваши убеждения. Но, скорее всего, вам будет хотеться вернуться в прежнее состояние. Однако если вы измените и убеждения, и роль, то изменится ваше окружение.

Интересный факт: 80 % тех, кто выиграл миллионы долларов в лотерею в США, теряют все свои деньги за первые шесть лет! Они остались прежними, только у них появилось в окружении много бумажек с портретами президентов. Через шесть лет они вернулись в привычное состояние. Остальные 20 % изменились как личности. Они стали «миллионерами» на уровне роли и убеждений. Миллионер на уровне роли, убеждений, ценностей и навыков может остаться голым в новой стране. Через несколько лет он вернет себе все. Неудачнику (на уровне самоопределения) можно дать все возможности в мире. Но он их потеряет.

Всех нас в прошлом формировали окружающие нас люди. Поэтому вложили в нас личность, ценности и убеждения. Но сегодня, когда ты читаешь эту книгу, ты все можешь изменить! Ты можешь начать думать по-другому о себе, о жизни, о деньгах – обо всем. И тогда ты начнешь по-другому действовать, поэтому **ТЫ ПОЛУЧИШЬ НОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ!**

Ты, дорогой читатель, выбираешь, во что верить и что для тебя важно. Ты действуешь так, как действуешь, и говоришь то, что говоришь. Ты развиваешь свои способности или не развиваешь их. Поэтому ты и только ты несешь ответственность за то окружение, в котором

находишься сейчас.

Говори себе правду

Мы часто говорим неправду. Это так, но самое ужасное, что мы врем себе. Пока мы делаем это, мы закрываем для себя возможность добиться успеха. Это похоже на врача, который не поставил правильный диагноз и поэтому не может лечить. Человек, который говорит себе: «Я не могу не выпить бутылочку пива» – врет. Он, конечно же, может. Если бы ему заплатили за это 10 000 долларов, то он бы не пил пива год!

Ты говоришь, что не можешь делать зарядку – нет времени. Это отговорка и ложь. Если бы тебе платили 1000 долларов за 30 минут упражнений с утра, ты бы нашел время. Ты просто не хочешь или не считаешь это нужным и важным.

Главное – начать говорить правду о себе и о своей жизни. Тогда ты поставишь правильный диагноз и сможешь вылечить болезнь. Это ты создал себя бедным, больным и одиноким или богатым, счастливым и здоровым. Твои действия приводят к таким плачевным или великолепным результатам. Результаты не врут. Если ты толстый, то не диеты и врачи в этом виноваты, а то, как ты ешь. То, какие диеты ТЫ ВЫБИРАЕШЬ. Те врачи, которых ТЫ ВЫБИРАЕШЬ. Как только ты это скажешь, ты можешь победить. Ведь причина в тебе, и ты можешь управлять собой! Как только ты признаешь, что ты единственная причина всего, что происходит в твоей жизни, ты скажешь себе правду. В каждом аспекте жизни есть правда, которую мы от себя скрываем. Мы делаем это, чтобы казаться красивее в собственных глазах. Это похоже на страуса, который прячет голову в песок и думает, что прекрасно спрятался.

Давай взглянем на различные аспекты твоей жизни, и ты откроешь себе правду. Правду, которую ты скрываешь от себя. После этого ты сможешь с помощью этой книги исправить все неработающие аспекты твоей жизни, и она изменится к лучшему! Ты станешь супергероем, которым будут восхищаться. Ты реализуешь свой потенциал. Отбрось в сторону отговорки и объяснения. Они никому не нужны. Это как костыли для здорового человека. Ты здоров, могуч и можешь все, что могут лидеры и герои. Это все есть в тебе, только хватит врать себе и говорить, что тебе не хочется. Начни с этой правды: ты скрываешь от себя, что тебе всего этого хочется! Ты хочешь быть миллионером, хочешь огромный дом, хочешь ездить в лимузине и раздавать автографы. Стереотипы мышления, а также боязнь неудачи и страх плохо выглядеть мешают тебе в этом признаться. Ты хочешь и можешь всего этого достичь. Когда мы уберем четыре барьера (лень, страх перед неудачей, страх выглядеть плохо и старые стереотипы и привычки), которые закрывают тебе путь к самореализации, ты сможешь достичь многого.

Есть три основы для сверхдостижений. Для фундаментального и основательного успеха во всех областях жизни. Первая основа – это энергия и здоровье, вторая основа – это цели и фокусировка на целях. Третья основа – это стратегии и инструменты. То есть те схемы и стереотипы, по которым действует человек. Так как энергия и здоровье – фундамент для всего, давай с него и начнем. Давай начнем открывать себе правду со здоровья. После того, как ты откроешь себе правду, нужно сказать себе, какую цену ты платишь за это. Ты придешь в ужас и сможешь принять окончательное и бесповоротное решение изменить свою жизнь. Я помогу тебе – советами, книгами, видеотренингами и семинарами. Ты победишь, и тебе нечего бояться. Помни: в этой жизни второй попытки не будет. Каждый день уходит безвозвратно, и очень важно, «...чтобы не было мучительно больно за бесцельно прожитые годы».

Задания

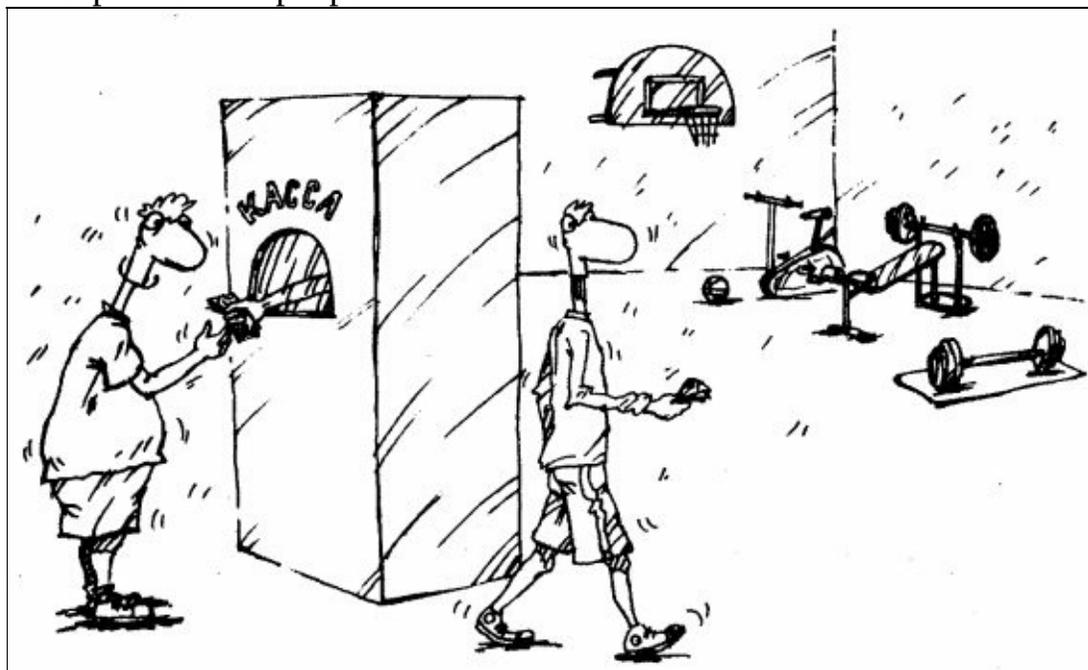
Итак, начинаем. В каждой области жизни нужно пройти три этапа. Первый этап – правда, которую я скрываю. Второй этап – цена, которую я за это плачу и заплачу в будущем (здесь секрет мотивации). Третий – результат, который я получу, когда исправлю СВОИ ДЕЙСТВИЯ И СЕБЯ. Мотивацией может быть «страх», как у Юлия Цезаря. Или ответ на вопрос – что будет, если я не начну действовать? Какую самую ужасную цену мне придется заплатить в будущем за мое сегодняшнее бездействие? Вторая мотивация – удовольствие от того результата, к которому ты стремишься в этой области жизни.

ЗДОРОВЬЕ (ПРИМЕР)

Правда, которую я от себя скрываю:

Я не слежу за здоровьем. Я не делаю зарядку каждый день. Я питаюсь нездоровой пищей. Я употребляю алкоголь. Я курю и понимаю, что я в западне.

Я зависим от сигарет и нездоровой пищи. Здоровье ухудшается с каждым днем, и это происходит в геометрической прогрессии.



Цена, которую я за это плачу:

Я становлюсь толстым и некрасивым. Я не нравлюсь окружающим людям. Я могу умереть на много лет раньше. Старость будет пыткой и каторгой, если я буду болеть. У меня нет энергии для того, чтобы радоваться. 30 дней в году я провожу в кровати или в больнице, и чем дальше, тем эта цифра будет увеличиваться. *(Необходимо как следует испугать себя, чтобы больше всего хотелось немедленно начать действовать!!!)*

Результат, который я получу, когда исправлюсь:

Я здоровый и энергичный человек. Я бегаю по утрам и делаю зарядку каждый день. Я пью воду и соки, и мой вес пришел в норму. Я стал удивительно работоспособным и чувствую радость жизни и радость здорового тела. Я счастлив!!!! *(Здесь надо представить максимально позитивную и мотивирующую картинку, в которой ты достиг того состояния, к которому стремишься. Это создает позитивный настрой, и твое подсознание начинает двигать тебя к этой цели).*

Теперь сделай это упражнение самостоятельно.

Правда, которую я от себя скрываю: _____

Цена, которую я за это плачу: _____

Результат, который я получу, когда исправлюсь: _____

ДЕНЬГИ (Пример)

Правда, которую я от себя скрываю:

Я не развиваюсь и не ищу новые способы зарабатывать. Я боюсь начинать новые дела. Я не работаю постоянно и целенаправленно по 16 часов в сутки. У меня нет четкой ясной цели. Я не развиваюсь профессионально и не приобретаю новых навыков, хотя мог бы, тратя на это 1 час в день, за год перейти на качественно новый уровень в своей профессии или приобрести новую.

Цена, которую я за это плачу:

Работать до конца жизни, как раб, и ничего не оставить детям, кроме такой же судьбы. У меня нет достаточной суммы денег и финансовой свободы.

Результат, который я получу, когда исправлюсь:

Я богатый человек, который живет на дивиденды со своего капитала. Я занимаюсь только любимым делом и никогда не совершаю вынужденных действий ради денег. Я посмотрел все самые интересные места мира. Я могу помогать сиротам и больным и жертвовать деньги на благотворительность.

Теперь сделай это упражнение самостоятельно.

Правда, которую я от себя скрываю: _____

Цена, которую я за это плачу: _____

Результат, который я получу, когда исправлюсь: _____

Теперь то же самое упражнение сделай и в других областях жизни. Помни, что одновременно невозможно бежать во всех направлениях. Я советую улучшать не более двух областей жизни одновременно. Только после достижения устойчивых результатов переходи к другим областям жизни.

ОТНОШЕНИЯ

Правда, которую я от себя скрываю: _____

Цена, которую я за это плачу: _____

Результат, который я получу, когда исправлюсь: _____

ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ. РАЗВИТИЕ

Правда, которую я от себя скрываю: _____

Цена, которую я за это плачу: _____

Результат, который я получу, когда исправлюсь: _____

ХАРАКТЕР

Правда, которую я от себя скрываю: _____

Цена, которую я за это плачу: _____

Результат, который я получу, когда исправлюсь: _____

ВЫБЕРИ ЛЮБУЮ ОБЛАСТЬ ЖИЗНИ САМ

Правда, которую я от себя скрываю: _____

Цена, которую я за это плачу: _____

Результат, который я получу, когда исправлюсь: _____

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАПОВЕДИ «ВОЗЬМИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА СЕБЯ»

1. Напиши на листе бумаги формата А4 фразу «Я выбираю такую реакцию, и на мне лежит ответственность за последствия». После этого скомкай этот лист бумаги в шарик и положи его в

карман, в бумажник или в сумку. В такое место, где он будет тебе мешать и встречаться минимум двадцать раз в день.

2. Каждый раз, когда ты будешь на него наткаться, и вообще каждый раз, когда ты делаешь что-то, говори себе: «Я это делаю потому, что Я ВЫБРАЛ ЭТО ДЕЙСТВИЕ И НА МНЕ ЛЕЖИТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТ».

На все свои действия в течение дня «прикрепляй» мысленно или вслух ярлык «Я ВЫБИРАЮ» (и говори то, что ты делаешь в этот момент). Для этого ты можешь написать на листках эту фразу и расклеить везде.

3. Проанализируй все важные области своей жизни и открой ту ПРАВДУ, КОТОРУЮ ТЫ СКРЫВАЕШЬ. Сразу после этого возьми на себя обязательства в этих областях и постарайся их выполнить. Если ты не будешь их выполнять, открой для себя правду, что ты человек, который не выполняет своих обязательств. К концу работы над «10 заповедями успеха» ты станешь человеком, который выполняет свои обязательства.

Время работы над заповедью «Возьми ответственность на себя» – 30 дней (интенсивно). Затем нужно возвращаться к повторению упражнений раз в 30 дней.

ОТ ТВОЕГО ВЫБОРА СЕЙЧАС ЗАВИСИТ ТВОЕ БУДУЩЕЕ! ВЫБЕРИ УСПЕХ.
DO IT!

Домашнее задание для проработки (обливание, бег, йога, питание, питье, знакомство с новыми людьми, расширение границ и т. д.) _____

Обязательство на 7 дней по формуле «м100 %М»:

1. Я обязуюсь: минимум _____ 100% _____

МАКСИМУМ _____

2. Мой контролер: _____ форма контроля (e-mail, SMS, телефон)

3. Формула сохранения позитивных изменений. Повлиять минимум на 5 человек, чтобы они тоже начали это делать.

1. Ф. И. О. _____ Реакция _____

2. Ф. И. О. _____ Реакция _____

3. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Ф. И. О. _____ Реакция _____

5. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Формула расширения «Зоны комфорта». Похвала и поощрения за действия в выбранном направлении. Почему это важно для тебя? Чем это поможет тебе в жизни? Как приведет тебя к большим целям?

1. Похвала (запиши слова, которыми обязуешься хвалить себя за выполнение даже по минимуму) _____

2. Поощрение (что купишь или позволишь себе, когда выполнишь запланированное на 7 дней)? _____

3. Почему это важно для тебя? _____

Число	День недели	«100%М» Действие	Состояние «до»	Состояние «после»	Что понял и осознал

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 2

Подчини страх

«Весь этот мир как очень узкий мост: главное, когда ты идешь по нему, ничего не бояться».

Раби Нахман из Браслава, великий каббалист

«Жизнь – это либо рискованное приключение, либо пустота».

Хелен Келлер, слепоглая американская писательница

Почему важно быть смелым

Тебе, наверное, будет интересно узнать, что на Земле живут 6,5 млрд человек, и все боятся. Посмотри вокруг. Все чего-то боятся. Кто-то смерти, кто-то болезни, кто-то потери близких, кто-то бедности, а кто-то змей, кто-то бандитов, а сами бандиты боятся полицейских, а полицейские боятся своих жен или начальства, которое может оставить без премии или уволить. Начальство боится своего начальства и, конечно, жен. А жены боятся молодых любовниц и плохо выглядеть. Все боятся. Я думаю, что уже от одного этого знания тебе стало легче. Ведь те люди, которых боишься ты, – боятся еще больше тебя!

Как и все остальное в нашей жизни, наши страхи мы создаем сами – у себя в голове. Мы используем особый способ мышления, который приводит к эмоциональному состоянию страха. Это состояние, как и все остальные эмоциональные состояния, Бог запрограммировал в человеке для его же пользы. Страх был нам дан для того, чтобы спасти наши жизни в опасные годы. Было время, когда потерять жизнь было легче, чем сейчас кошелек. Но мы используем страх не по назначению. Большинство использует его, чтобы портить жизнь себе и другим. Единицы используют страх для достижения успеха, и они становятся великими героями. Это Юлий Цезарь, Теодор Рузвельт и многие другие лидеры, которые боялись прожить пустую, бесцветную жизнь. Жизнь труса.

АНЕКДОТ

Самое обидное в этом мире то, что дураки всегда полны уверенности в себе, а умные люди всегда сомневаются.

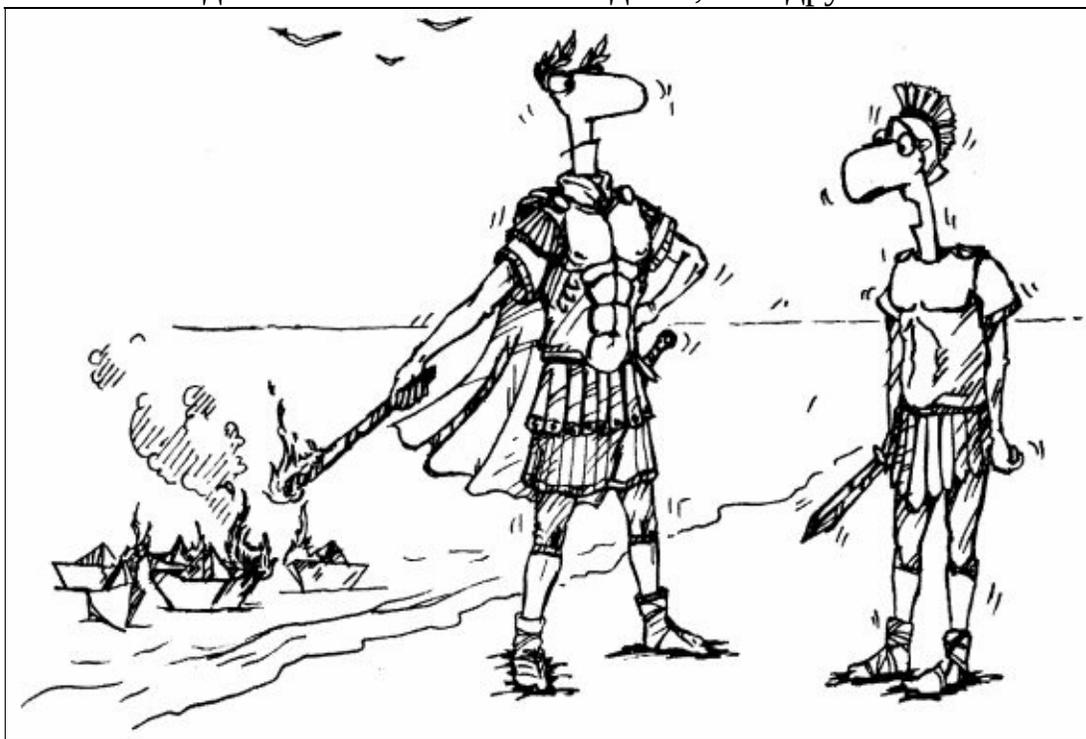
Основная причина наших страхов – концентрация внимания и мысли на том, что плохого и ужасного может произойти, если мы совершим определенный поступок. Если начнем двигаться в сторону реализации своего желания. Человек представляет себе возможные страшные варианты и не осознает, что это иллюзия и его собственные фантазии. Такой страх парализует и не дает двигаться вперед. А если попробовать спрашивать себя немного по-другому? Например: «А что плохого будет, если я не сделаю этого?» (И пугать себя последствиями бездействия.) «Что хорошего будет, если я сделаю это?» (И вдохновлять себя возможными позитивными последствиями действия для достижения цели или мечты.)

Достаточно этих двух вопросов для того, чтобы преодолеть большинство страхов. Вернее, первый вопрос превращает страх останавливающий в страх побуждающий. Второй вопрос создает мотивацию и желание двигаться. Помните Юлия Цезаря, который высадился с римскими легионами на берег Британии? Его воины были полны страха, который мог послужить причиной их поражения. Они медленно, нехотя поднимались на скалистый берег Дувра. Поднявшись достаточно высоко, они заметили позади себя столбы дыма. Подойдя к обрывистому берегу, они заметили свои корабли, объятые языками пламени: Юлий Цезарь приказал их сжечь. Теперь им некуда было возвращаться. Страх погнал римлян вперед – к победе. Ведь позади был только скалистый берег, с которого их сбросят в море.

Каждый из нас проходит свой жизненный путь лишь однажды. И пройти его мы можем либо на цыпочках, в надежде добраться до конца, не набив синяков и шишек, либо прожить насыщенную, яркую жизнь, достигнув желанных целей и осуществив самые безумные мечты.

Боб Проктор, миллионер, консультант по профессиональному успеху (в

Второй страх, который присутствует у всех нормальных людей, – страх плохо выглядеть в глазах окружающих. Боязнь отказа, осуждения, обсуждения присутствует в каждом человеке. В детстве очень опасно выделяться из толпы. Выскочкам всегда «обламывали рога». А если не слушаться взрослых, то можно и от любящей мамы получить по попе. Страх осуждения со стороны взрослых за необычное поведение настолько впитался в первые 10 лет жизни, что большинством управляет всю жизнь. Боятся все. Только одни властвуют над страхом и над своей судьбой, а другие находятся в рабстве у собственного страха. Например, человек, который решил изменить свою жизнь, неизбежно сталкивается с мыслью: «А что скажут люди?» Второй мыслью будет: «Если у меня не получится, будут смеяться». Человек, который начал действовать, чтобы достичь успеха, всегда смельчак и первопроходец. Каждый новый контакт, разговор, презентация – это вызов. Каждый новый выход за пределы «зоны комфорта» – это победа. Победа над своим страхом. Страх «что будет, если мне откажут?» лучше заменить на страх «Что будет, если я испугаюсь и не смогу подойти и спросить?», «Неужели я так и умру трусом, который боится людей? Они же меня не съедят!», «А вдруг это мой счастливый билет?».



Твоя фантазия очень хорошо работает, когда ты знаешь, что надо вовлечь кого-то в твою идею, но боишься. Ты уговариваешь себя: «Ему это не нужно... у него нет времени... нет денег... лучше завтра... он все равно откажется... он обидится...» Все, что ты говоришь сам себе о будущем, – фантазии, только иногда они тебя ограничивают и лишают шанса, а иногда – открывают новые возможности и вдохновляют к победам. И в первом, и во втором случае сценарист и режиссер – ты. И ты ответственен за тот фильм, который потом получаешь. Тот фильм, который называется твоей жизнью и где ты еще и в главной роли.

Страх выглядеть плохо в глазах других людей абсолютно обоснован. Любой человек, который начинает приближаться к цели и выходит из тени навстречу своей мечте, **ОБЯЗАТЕЛЬНО ВЫГЛЯДИТ ПЛОХО** в глазах других людей. Этого не надо бояться, это надо просто знать и принимать. Так устроен этот мир.

Виды страха

Чувство страха – вот что нам может помешать. Чтобы достичь успеха, нам обязательно надо узнать, как бороться с чувством страха, нам нужно его преодолеть. Итак, как победить страх?

Давайте вначале разберемся, чего мы вообще боимся. Какие виды страха у нас есть?

Во-первых, страх выглядит смешным. Во-вторых, страх неудачи. И в-третьих, страх отказа (хотя это тоже страх неудачи, только неудача – это более общее понятие). Вот это и есть три основных страха. Вопрос: можем ли мы их победить? Можем ли мы вообще победить страх? Так вот страх вообще мы победить не можем. Его победить невозможно. Потому что в мире живет 6,5 миллиарда людей, и все боятся. Все до единого. Страх – это непереносимая эмоция человека, это инстинкт. Повторяю, боятся все. Майк Тайсон боится. Миллионеры – они больше всех боятся, ходят с охраной, боятся потерять свои деньги. От страха идут в политику, чтобы защитить себя.

Все боятся смерти. Страх, повторяю, – непереносимое качество любого человека. И это нам уже должно помочь, потому что, когда мы выходим выступать перед публикой, мы знаем, что мы оказались перед тридцатью боящимися людьми. Все боятся! Это уже само по себе должно нам помогать. Когда двое едут в лифте и один отводит глаза от другого, то он должен знать, что тот его боится еще больше. Полицейский боится преступника. И он боится, что его жена бросит. И выступить перед публикой полицейского не заставишь. Он боится!

У всех есть свои страхи, и уже одно это нам должно очень сильно помогать. Это раз. И что же нам делать? Страх победить нельзя. Но мы можем или служить ему, или заставить страх работать на себя. В этом разница: или мы служим своему страху, и он нас не пускает вперед, или мы заставляем собственный страх работать на себя. Я опять возвращаюсь к истории с покорением Британии войсками Юлия Цезаря. Он приказал поджечь корабли и сказал солдатам, что у них нет хода назад, они должны победить или умереть. Таким образом он овладел этим страхом и заставил его вести себя к победе, к успеху.

Ты придумываешь, чего бояться

В любой ситуации мы боимся своих иллюзий. То есть когда мы боимся отказа (допустим, нами овладел страх неудачи или страх выглядеть плохо), мы придумываем, что может случиться плохого, если сделаем это. Мы начинаем фантазировать, что будет плохого, если, например, подойти к человеку, чтобы пригласить его куда-нибудь (на тренинг, презентацию, выпить кофе). Страшно! А чего мы боимся? Мы ведь еще не подошли. Мы начинаем выдумывать, что потенциально может произойти плохого в этой ситуации. А нафантазив, отказываемся от своей идеи.

Позволю себе вспомнить известный анекдот. Мужчина подходит к двери своей соседки, чтобы попросить у нее утюг. Думает: «Если я зайду попросить утюг, она меня пригласит зайти. Предложит мне чаю, я сяду, выпью чаю, потом дело дойдет и до водки, то да се... Я у нее останусь на ночь, потом я на ней женюсь. Она меня будет пилить все время...» И когда соседка открывает дверь, мужчина ей говорит: «Отстань от меня со своим утюгом!»

АНЕКДОТ

Сын спрашивает у отца:

– Пап, ты чего боишься больше всего на свете?

Отец отвечает:

– Темноты и стоматологов.

Сынок в шоке:

– Ну, стоматологов – ясно, а темноты-то почему?

– А кто знает, сколько их там, в темноте-то, стоматологов!

Когда мы боимся отказа, мы боимся своей фантазии об этом отказе. А если мы начнем бояться другого? То есть мы всегда фантазируем, что будет, если мы поступим так, а не иначе. Так вот, вопрос следует ставить по-другому: «Что будет, если я этого НЕ сделаю?» Например, человек из анекдота, который подходит к соседской двери и думает: «Если я сейчас не возьму этот утюг, если я не женюсь на этой женщине, я вообще не женюсь никогда, я буду старым, одиноким, у меня не будет детей, некому будет стакан воды подать...» Как только он ужасы эти напридумывает, – он войдет и сделает соседке предложение.



То есть нужно пугать себя тем, что произойдет, если НЕ сделать задуманного. Когда хочешь подойти к человеку и что-то ему продать, можно думать: «Если я сейчас не подойду к нему, я так и останусь без денег. Я так и останусь человеком, который боится людей. Я так и не смогу ничего в жизни преодолеть, останусь навсегда трусом, который боится просто подойти к человеку, боящемуся еще больше, чем я». И когда ты себе представишь эту страшную картину, у тебя уже не будет другого выхода. Нужно бояться так, чтобы этот страх повел тебя к успеху. То есть нужно свой страх использовать, чтобы он гнал тебя вперед, как армию Юлия Цезаря. А для того, чтобы путь к «соседскому утыгу» был более приятным, надо задавать себе вопрос: «Что хорошего будет, если я сделаю это?» И вот здесь уже не нужно сковывать свою фантазию. Чтобы вдохновить себя и вызвать уверенность для дальнейших действий, необходимо представить самые яркие картины своего потенциального успеха!

Однажды я в очередной раз прилетел в Украину, чтобы встретиться с одним известным политиком, с которым мы должны были вместе отправиться в Вашингтон в Конгресс США. После нашей встречи меня проводили к самолету через депутатский зал – я летел в Киев. И когда специальный автобус вез меня к самолету, я обратил внимание на серьезного человека, которому какая-то женщина рассказывала про своего сына. Этот человек ответил: «Позвони Ярославу, он тебе поможет, если нужно». Сели в самолет, и получилось, что мы с этим человеком оказались рядом. Самолет взлетает, человек начал креститься. Крестился он и когда самолет стал заходить на посадку. Всю дорогу я смотрел на него и думал, на кого же он похож? А потом понял: это, наверное, брат Виктора Ющенко, тогдашнего президента Украины. И о чем я думаю в этот момент? Кстати, я хочу сказать вам такую вещь. У всех нас есть один враг – тоненький голосок, который сидит у нас в голове и рассказывает разные истории про то, что будет, если ты поступишь так, а не иначе. Он дает советы и критикует. Этот тоненький голосок есть у всех. Он как аппендикс, пережиток прошлого, рудимент. Психологи называют его «контролирующий родитель». Он приходит из детства, где первые пять лет ребенку постоянно твердят: «Нельзя! Не делай! Не лезь! Не позорься! Отстань от взрослых!»

АНЕКДОТ

Вовочка до пяти лет думал, что его зовут... Заткнись.

И мне мой голос говорит: «Слушай, ну зачем ты будешь с ним знакомиться? Разве у тебя мало знакомых? А если он сейчас тебе откажет, он выглядит не очень приветливым...» Это все говорит тоненький голос, и дальше он мне рассказывает страшную историю про то, что будет, если я сейчас обращусь к соседу. Но я умею бороться со страхами. Я говорю: «А что будет, если я этого не сделаю?» И начинаю пугать себя, но уже в другом направлении: «Может быть, у меня такого шанса больше не будет. Правильно? Вот он сидит рядом со мной, сейчас он выйдет – и все. Я не буду себя уважать после этого, если упущу этот момент. Потому что если я побоялся сделать такую простую вещь, то что я за человек? Раз я не могу сделать этого, значит, я и много чего другого не смогу». Я пугал себя в правильном направлении, поэтому сразу же обратился к брату президента: «Здравствуйте! Президент – это ваш брат?» Он говорит: «А что?» Как я и ожидал, он мой вопрос встретил неприветливо, но мне было все равно. Ведь для меня главным было победить страх. Я говорю ему: «Я раньше жил в Украине, сейчас живу в Израиле, но часто сюда приезжаю и могу вам сказать: в Украине стало жить намного лучше. Раньше даже самолеты не летали. Например, 2000 год помните? Я знаю, что ваша семья принимала большое участие в этих изменениях. И я хочу сказать вам большое спасибо за это». Он просто дар речи потерял. Но я искренне говорил. Я всегда хвалю только искренне. В общем, он мне говорит: «Кто ты? Откуда?» Я повторил: «Я из Израиля». И тут он мне начал рассказывать, как он любит Израиль, что он верующий и часто ездит в мою страну. Я начал внимательно слушать, используя «Правила активного слушания». Что это такое, мы поговорим в заповеди «Создавай отношения». Есть такая техника, которая позволяет активно слушать. Она способна совершать чудеса. Если вы слушаете человека, используя эту технику, то он не остановится, он вам будет рассказывать. И вы получаете огромный кредит доверия, потому что умение красиво говорить встречается редко, а умение слушать не встречается вообще. Люди не слушают друг друга. А если вы пользуетесь этой техникой, слушая собеседника, то вы совершенно не отвлекаетесь, вы стопроцентно вникаете в то, что говорит человек, и это производит магическое воздействие. Насколько люди это ценят, видно из того, что случилось, когда мы вошли в здание аэропорта –

его там встречала охрана, заместители, но он просто прошел мимо них, продолжая рассказывать. Его окликнули, а брат Ющенко спросил, встречает ли меня кто, и, узнав, что моя машина задерживается, предложил довезти до города. Посадил в машину и там продолжал рассказывать. Он дал мне номер своего мобильного телефона и сказал: «Звони, если что. С тобой так интересно общаться!» Хотя я молчал почти всю дорогу.

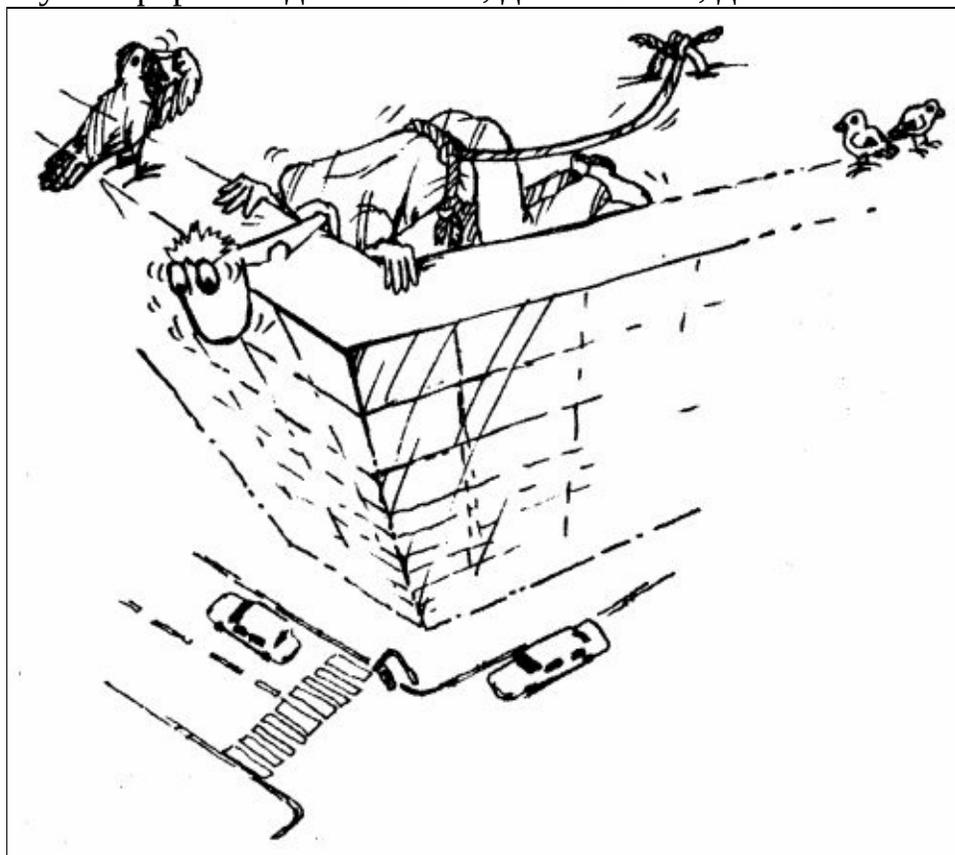
Прошло два года. На одном из официальных мероприятий я оказался рядом с Виктором Ющенко (он тогда еще был президентом Украины). И я подошел к нему. За это время подходить к незнакомым людям стало для меня привычкой. К тому же была уже общая тема. Я подошел к президенту и сказал, что летел в самолете с его братом и он меня потом подвез до города. Сделал доброе дело. Кстати, на моих тренингах это традиция. После занятий, которые заканчиваются поздно, люди обязательно подвозят друг друга. Виктор Ющенко очень обрадовался, и мы продолжили общение, которое оказалось очень полезным для нас обоих. Так продолжилось наше общение с братом президента и началось общение с президентом.

Теодор Рузвельт

Теодор Рузвельт, президент США, в детстве был очень трусливым ребенком. Но он решил преодолеть свой страх: стал бояться быть трусливым ребенком больше чего бы то ни было другого.

Быть трусливым – это он сделал самым большим страхом в своей жизни. Он говорил: «Единственная вещь, которой стоит бояться, – это самого страха». И он начал преодолевать свой страх. Например, шел в темную комнату, потому что боялся темной комнаты. Но ведь темная комната – это только темная комната, там ничего не было. Потом он шел ночью в лес, потому что он боялся темного леса. Однако и в лесу все оказалось прекрасно – никого не было. Он боялся идти в армию, поэтому пошел в армию. В армии он боялся идти в кавалерийскую атаку, но он шел в атаку первым. И стал героем войны.

И люди оценили это – он стал президентом США. И уже будучи президентом, Рузвельт поехал в Африку охотиться на львов. То есть он искал экстрима. Я научу тебя создавать в себе вот это состояние, когда ты не просто перестанешь бояться, а будешь искать возможность расширить свою «зону комфорта» и действовать, действовать, действовать.



Подумаем вместе, в каких случаях помогает этот способ – начать бояться: что будет, если я не поступлю таким образом? Страх неудачи? Помогает. Потому что самая большая неудача – остаться там, где мы есть. Жизнь-то одна. И если мы будем все время бояться, то останемся на том же месте. А это действительно страшно, потому что у каждого из нас потенциал колоссальный и, как сказал Николай Островский, человеку потом «мучительно больно за бесцельно прожитые годы...». Когда пожилой человек размышляет о прожитом, он думает: «Что же я так? Этого боялся, того боялся... Не двигался, не жил в полную силу. Я боялся, что мне откажут, и не просил».

Я прожил долгую жизнь и размышлял о многих возможных неприятностях,

большинство из которых так и не случились...

Марк Твен, писатель

Жизнь как поезд, который – вжик – и уходит! Вот так: есть возможность, а потом – вжик – и нет ее.

Иногда мне задают вопрос: «Так что, кидаться за каждой возможностью?»

Тот, кто не кидается, точно ничего не получит. Тот, кто кидается, хотя бы может сказать: «Я использовал свой шанс. Я пытался чего-то достичь». Тот, кто сразу решил: «У меня ничего не получится...», закрывает для себя все возможности. А он ведь ничего еще и не сделал, чтобы проверить.

АНЕКДОТ

Журналист спросил поручика Ржевского, в чем секрет его феноменального успеха у женщин.

Тот ответил: «Просто я сразу подхожу и прямо говорю, что мне надо».

Удивленный журналист говорит: «Но можно же и по роже получить?»

«Бывало! Но чаще получал то, что спрашивал...»

Но это только начало. Это разминка. Есть более мощные способы. Сейчас мы узнаем, как перестать бояться выглядеть плохо. Потому что этот страх – базовый для всех остальных страхов. Мы боимся неудачи еще и потому, что не хотим плохо выглядеть в глазах других людей. Если мы сейчас справимся с этим страхом, перестанем бояться, то тогда, конечно, у нас откроются новые ресурсы, новая жизнь, публичные выступления станут абсолютно не страшны. Тысяча человек, десять тысяч человек... Если я не боюсь выглядеть плохо, то я могу говорить с ними так же естественно, как с одним человеком. Я уверен, что все вы прекрасно умеете разговаривать один на один. А выступить перед публикой... Боязнь выступить плохо – а вдруг не получится? Страх отказа – а вдруг меня не примут? И это все мешает нам быть естественными. Сейчас мы с этим со всем справимся. Готовы?

Как победить страх

Люди делятся на три категории. Первая – те, кто сидит на трибуне, эдакие болельщики-наблюдатели. Вторая – игроки, которые находятся на площадке и активно играют. Третья категория – создатели игры. Они придумывают правила игр, в которые играют. Чтобы быть эффективным игроком, надо хорошо знать правила игры и тренироваться. Например, Майкл Джордан, суперзвезда в баскетболе, на протяжении всей жизни после каждой игры смотрел видеозапись и делал выводы, чтобы улучшить свою игру, то есть себя. Каждый раз он искал, что он еще может в себе улучшить, как еще может усовершенствоваться. Он приходил первым в тренировочный зал и уходил последним. Если ты читаешь эту книгу, ты игрок. Ты хочешь выиграть приз. У тебя есть цель. Ты во многом движешься против течения. Те, кто верит в успех, вышли на площадку и хотят построить свою жизнь, настоящие игроки. Но нужно знать правила игры. Сейчас мы с ними познакомимся. Однако вначале давай выясним, почему большинство не выходит на площадку и не старается выиграть, достичь ярких успехов, реализовать свои желания и мечты.

Давай сейчас вместе подумаем: что есть хорошего в сидении на трибуне?

Что есть хорошего в том, чтобы находиться на площадке, и что плохого? Ты смотришь, как другие играют. Это плюс. В чем еще плюсы? Меньше риск, ты не устаешь, не напрягаешься. Теперь посмотрим, какие минусы в том, что ты сидишь на трибуне: нет возможности выиграть, нет заработка. На трибуне нет никакой перспективы. На трибуне человек не активен, он не влияет на ситуацию. Другие выиграла – ты доволен, другие проиграла – ты расстроился. Ты как бы зависишь от действия этих игроков. Так что еще один минус – полная зависимость от действия игроков. Ведь ты работаешь в компании, которую открыл «игрок». Ты живешь в стране, которую возглавляет «игрок», который выиграл в борьбе за власть и, кстати, «очень плохо выглядит» в глазах миллионов людей.

Значит, в сидении на трибуне есть свои плюсы и минусы.

Теперь подумаем, в чем плюсы нахождения на площадке. Активное участие, активная жизнь – это плюс. Заработок. Слава. Признание. А какие минусы? Травмы, риск, возможность проиграть.

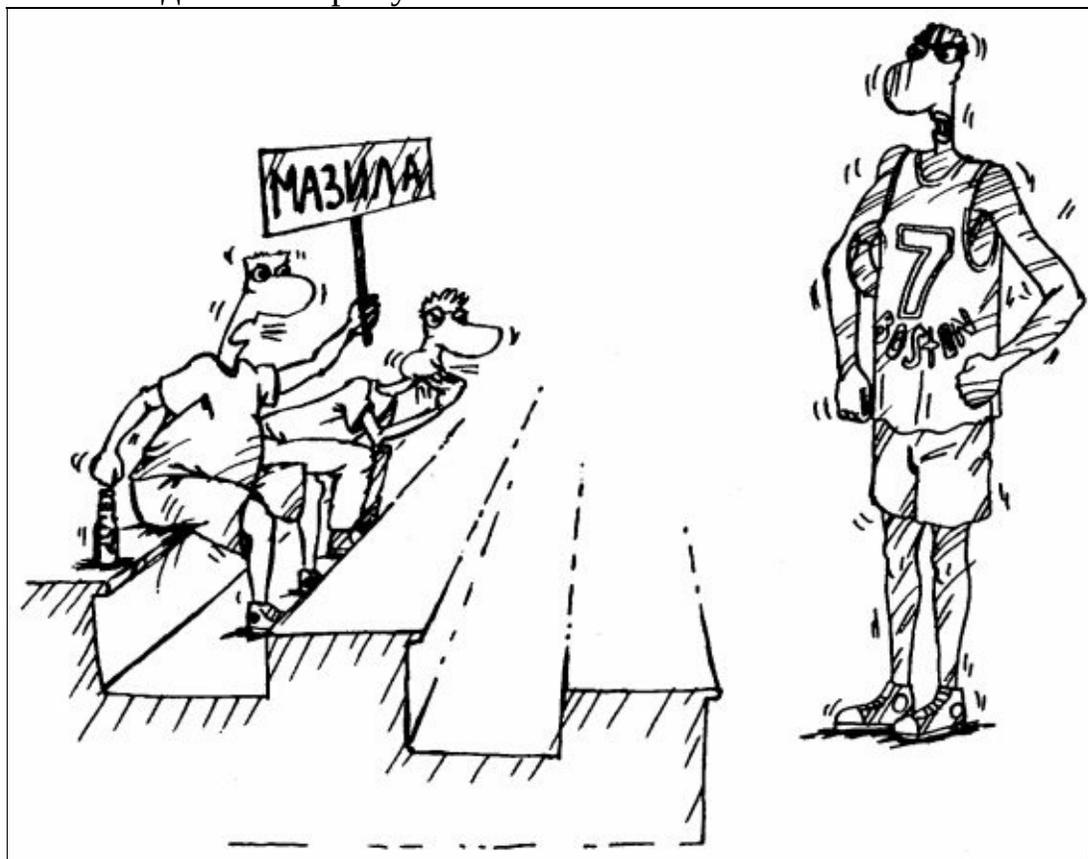
Но есть и возможность выиграть. На трибуне нет возможности ни проиграть, ни выиграть. Интересно, почему же тогда большинство людей выбирает место на трибуне? Ведь в глубине души каждый человек хочет выиграть. Хочет яркой жизни, признания, денег, уважения, славы, побед. Они боятся выйти на площадку, потому что боятся выглядеть плохо! В голову приходит интересная аналогия: когда человек жив, его кардиограмма выглядит как ломаная линия, а когда умер, то кардиограмма представляет собой прямую. Вот такая же разница между теми, кто на площадке и кто на трибуне.

Сначала они тебя игнорируют, потом начинают над тобой смеяться, потом начинают на тебя нападать, потом ты становишься победителем.

Махатма Ганди, политический деятель, философ

Теперь мы даже по разговору можем сразу определить, где находится человек – на площадке или на трибуне. Ведь игрок более эмоционален, уверен в себе, и речь у него более активная. Как игрок разговаривает на площадке? «Дай мне пас!» «Сделай то-то и то-то!» Игроки все время говорят друг другу (и себе), что нужно сделать, планируют что-то. Они говорят о своей жизни, о своих целях, своей игре.

Чем занимаются люди на трибуне? Они обсуждают других. Причем чаще всего как они это делают? Радостно? У них нет своей жизни, нет своей игры. Эти люди обсуждают игроков. Они фактически живут их жизнью. И говорят они об играющих, как правило, нехорошо. Почему? Чтобы оправдать свое сидение на трибуне.



Сейчас я открою тайну, которая поможет тебе стать таким сильным, крупным игроком, как, например, Барак Обама. Он – крупный игрок. От его игры зависят и наши судьбы. То есть он находится на самой верхушке мировой политики, и от его игры зависят все. По отношению к его игре мы все где-то на трибуне. И ты должен знать: если хочешь стать крупным игроком, то тебя будут обсуждать, и осуждать, и проклинать, и ты будешь выглядеть очень плохо в глазах миллионов людей. Крупный игрок должен это знать. Если ты хочешь стать крупным игроком, достичь большого успеха, то заранее надо понять: ты будешь выглядеть плохо в глазах миллионов людей. Ты знаешь, сколько человек отказывает президенту США в доверии, утверждает, что он ненормальный? 50 миллионов человек в США говорят ему: «Ты не годишься, ты не подходишь нам как президент». А демонстрации против него во всем мире? 2 миллиарда человек осуждают президента США! А сжигание его чучела? Да, он выглядит очень плохо в глазах других людей! Его это останавливает? Нет. Лидер, активный игрок должен понимать: жизнь так устроена, что часть трибуны будет его обсуждать и осуждать.

Просчитаем другой вариант. Человек хочет стать средним игроком. Он думает: «Я не хочу, чтобы меня миллионы обсуждали и осуждали. Я буду средним игроком. Я буду петь! Хочу быть как Маша Распутина или Филипп Киркоров. Что-то типа того». Сколько людей будут это обсуждать и осуждать? Человек, который хочет стать средним лидером, средним игроком, должен знать, что его все равно будут обсуждать и осуждать, только меньшее количество людей, например, десятки тысяч.

Знаете ли вы, кто такой пессимист? Человек, который думает, что все так же отвратительно, как он сам, и за это всех ненавидит.

Теперь поговорим о человеке, который хочет стать небольшим игроком: ему просто надоело сидеть без работы, ему надоело жить на небольшую зарплату, без всякой перспективы, и он решил открыть небольшой бизнес. Он узнал, что заняться бизнесом без инвестиций, обучиться и попробовать себя в роли бизнесмена можно в любой MLM-компании. Это игрок, но начинающий, он только выходит на поле. Он хочет играть по своим правилам. Он должен знать, что и его будут обсуждать и осуждать, что и он будет выглядеть плохо в глазах трибуны. Так устроено. Но тайна заключается в том, что, если вы вообще не будете играть, если вы откажетесь от своей жизни, от своей игры, вас все равно будут обсуждать и осуждать. Так все устроено. Трибуна всегда будет обсуждать и осуждать, потому что у сидящих на ней просто нет другого занятия. Но игрокам все равно, потому что они заняты своей жизнью, своей игрой. У них есть своя цель, и они играют в свою игру. Они – игроки.

Еще один ракурс, который поможет не бояться выглядеть плохо.

Впереди каждого из нас ждет яма два на полметра и полтора метра в глубину: в 80, в 90 или даже в 100 лет. Но это, безусловно, то, что нас ждет, – могила. И в этой яме мы выглядим не слишком хорошо.

Чтобы избежать критики, ничего не делай, ничего не говори, будь никем.

Элберт Грин Хаббард, писатель

Человек, когда умирает, всегда выглядит плохо. Но ему, по большому счету, все равно. А те люди, которые бросают горсть земли ему на гроб, сразу после этого идут, к примеру, домой смотреть сериал или футбол – в общем, возвращаются к своим делам. Ровно через неделю большинство забудет о случившемся, кроме самых близких родственников. А ведь этот человек так старался им понравиться. Не делал то, что хотел. А те, в чьих глазах он всю жизнь хотел выглядеть хорошо, о нем не вспомнят больше никогда. Большинство из тех, кого мы встречаем на городских улицах, вообще на похороны не придут! «А я так хочу выглядеть хорошо в его глазах! Я боюсь!» – говорил покойный. А этот знакомый забудет про него ровно через три минуты, ему все равно. Понимаете? И мы всю жизнь боимся выглядеть плохо в чужих глазах, а этим чужим глазам – все равно. И нам будет потом (в могиле) уже все равно. А вот жизнь свою мы не прожили, потому что хотели хорошо выглядеть в глазах вот этих людей, которым на нас наплевать.

АНЕКДОТ

В Израиле принято желать человеку дожить до 120 лет. Два старика встречаются и один говорит другому: «У меня сегодня день рождения. Мне 95 лет!» Второй его поздравляет и желает прожить до 120 лет. И говорит ему, что у него тоже как раз сегодня день рождения. Ему исполнилось 120 лет! Первый замаялся и говорит: «Желаю тебе... хорошего дня!»

Поэтому тот, кто хочет выглядеть хорошо в глазах других людей, впустую тратит свою жизнь. Во-первых, в любом случае он никогда не будет выглядеть хорошо с точки зрения всех – это надо знать. А во-вторых, он не проживет свою жизнь, постоянно стараясь соответствовать представлениям окружающих.

ОСЛИК

Как-то раз отец с сыном в полуденную жару путешествовали по пыльным улицам города. Отец сидел верхом на осле, а сын вел животное за уздечку.

– Бедный мальчик, – сказал прохожий, – его маленькие ножки едва поспевают за ослом. Как ты можешь лениво восседать на осле, когда видишь, что мальчишка совсем выбился из сил?

Отец принял слова прохожего близко к сердцу. Он хотел хорошо выглядеть в глазах других людей и соответствовать их представлениям. Когда они завернули за угол, он слез с осла и усадил сына в седло.

Очень скоро повстречался им другой человек. Громким голосом он произнес:

– Как не стыдно! Малый сидит верхом на ослике, как султан, а его бедный старый отец бежит следом.

Отец очень огорчился, услышав эти слова, и сел на ослика позади мальчика. Ведь он хотел хорошо выглядеть в глазах других людей.

– Люди добрые, видали вы где-либо подобное? – заголосила женщина под чадрой. – Так мучить животное! У бедного ослика уже провис хребет, а старый и молодой бездельники восседают на нем, будто это диван! О несчастное существо!

Не говоря ни слова, посрамленные отец и сын слезли с осла. Едва они сделали несколько шагов, как встретившийся им прохожий стал насмехаться над ними:

– Чего это ваш осел ничего не делает, не приносит никакой пользы и даже не везет никого из вас на себе?

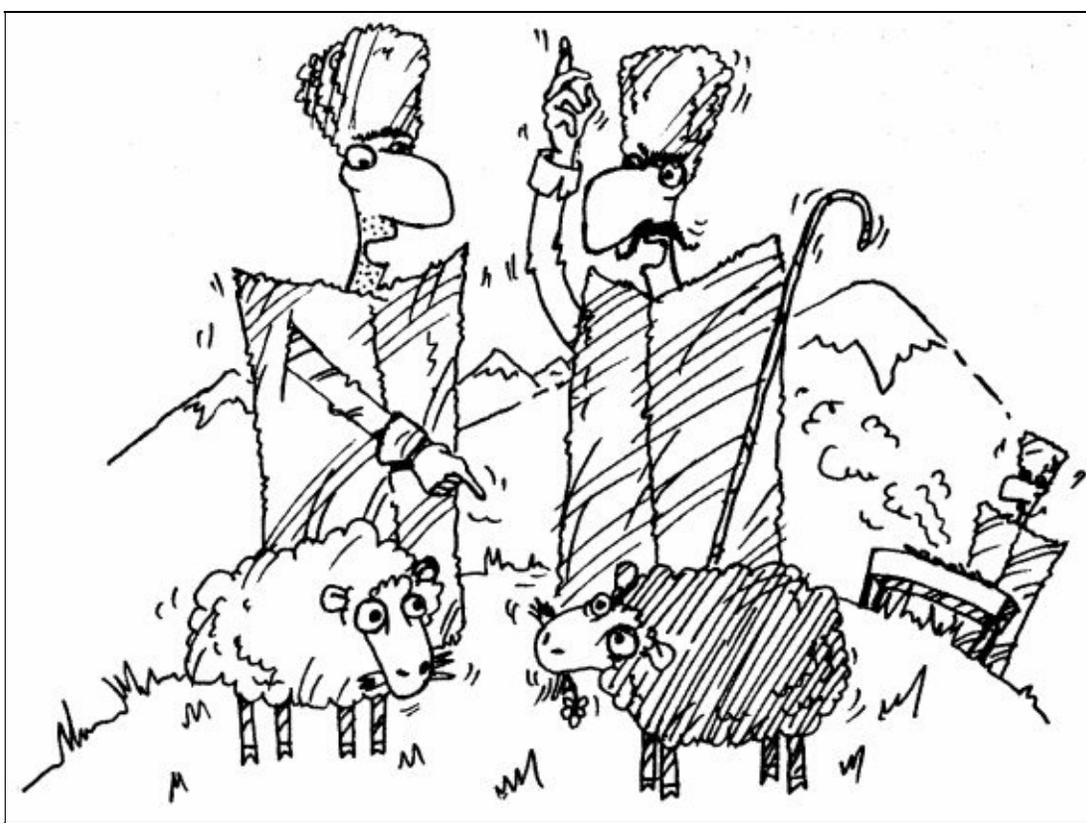
Отец сунул ослику полную пригоршню соломы и положил руку на плечо сына.

– Что бы мы ни делали, – сказал он, – обязательно найдется кто-то, кто с нами будет не согласен. Обязательно будет кто-то, в чьих глазах мы будем выглядеть плохо. Я думаю, мы сами должны решать, как нам путешествовать.

Невозможно выглядеть хорошо в глазах каждого. Что бы ты ни делал, это обязательно кому-то не понравится. Тех, кому ты с твоими мечтами и идеями не нравишься, предлагаю считать неадекватными. Не они оценивают тебя, а ты – их в зависимости от того, как они тебя оценили. Если ты им нравишься – они нормальные, прекрасные люди. Если не нравишься, то этим они показывают свой плохой вкус. Ты – мерило адекватности! При таком отношении к себе возникает невероятная уверенность в собственных силах, иногда переходящая в манию величия. Но это лучше, чем недооценивать себя и переоценивать других.

Поэтому надо играть в свою игру и жить своей жизнью. А если ты будешь выглядеть плохо в глазах других людей, то не забывай такое английское высказывание: «Кому-то я нравлюсь, а кому-то не нравлюсь. Ну и что?» Он играет в свою игру, у него есть цель, он четко знает, чего хочет. Ну и что, если он кому-то не нравится? Любой человек кому-то не нравится.

На одном из тренингов мне сказали: «Но любой человек живет, чтобы оставить о себе память!» На что я ответил: «Во-первых, мы уже знаем, что если он занимается каким-либо серьезным делом, то он не может оставить о себе только хорошую память в глазах каждого. Мы можем взять любого человека, ну, кроме разве что таких праведников, которые не жили для себя и полностью жертвовали собой. И то найдутся люди, которые все равно такого человека будут обсуждать, осуждать и говорить, что он поступал так специально, чтобы остаться в памяти других людей, для славы, что на самом деле он не такой хороший. Вы знаете, все равно что-нибудь такое скажут. Нет такого человека, которого бы не обсуждали и не осуждали. Сейчас я вам расскажу одну притчу, которая это проиллюстрирует.



У одного человека было два барана: белый и черный. Они с детства вместе росли, эти два барана. Дело было на Кавказе. И вот пришло время одного барана зарезать. И человек задумался:

«Какого же барана зарезать? Белого зарежу – черный обидится. Черного зарежу – белый обидится». Он не знал, что делать, не хотел брать на себя ответственность. Пошел к старейшинам и говорит: «У меня есть два барана – белый и черный. Они вместе росли. Теперь надо одного зарезать. Белого зарежу – черный обидится. Черного зарежу – белый обидится. Какого зарезать? Кто может дать ответ?» Старейшины, мудрые люди, думали, думали – непонятно, какого резать. Говорят: «Мы не знаем. Надо идти к отшельнику. Там, в горах, живет один отшельник, он знает». Идет тот человек к отшельнику, объясняет ему всю ситуацию. Отшельник задумался и потом говорит: «Придите через три дня. Я должен подумать».

И вот все аулы говорят только об этом: что скажет отшельник? Каков будет ответ? Приходит человек снова к отшельнику, а тот сидит довольный и говорит: «Режь черного!» – «Так белый же обидится!» – восклицает хозяин баранов. «Ну и пусть обижается! Хочет обидеться – пусть обижается», – отвечает отшельник.

То же самое и в любом деле: мы идем к человеку, хотим для него сделать что-нибудь хорошее, хотим реализовать свою цель, и мы боимся, что он обидится. Ну и что? Он может обидеться и без всякого повода. Тот, кто живет в системе координат «хочу выглядеть хорошо в глазах других людей», всегда проигрывает. Нужно думать только о том, чтобы действовать правильно. Это не значит, что можно делать все, что угодно, – например, вредить другим людям. Нужно иметь свою четкую систему координат: знать, что вы хотите, что хорошо, что плохо, что вы можете делать. И все.

Сейчас мы переходим к тренингу. Это важная, ключевая тема. Потому что если мы избавимся от страхов, то и ораторское мастерство, и бизнес, и дела, и уверенность в себе – все будет приложением, неизбежным следствием избавления от этих трех глупых страхов.

Еще раз перечислим их. Первое – страх выглядеть плохо в глазах многих людей. Что же, всем не угодишь, так зачем отказываться от своей цели? Второе – страх неудачи. Я, например, больше всего боюсь не сделать то, что хочу сделать. И вы бойтесь, потому что это действительно

страшно – не попробовать, упустить свой шанс. Ведь выигрыш – вот он, рядом! И надо больше всего бояться не сделать этого шага – это страшно.

И третье – страх отказа. Если вы будете бояться отказа, вы никогда не станете президентом США, которому отказывают пятьдесят миллионов человек. А ему наплевать: он – президент США.

Для каждого из нас очень много подготовлено. Мы используем меньше одного процента своих возможностей. У нас такой потенциал внутри, такие силы, такие возможности, но мы сами себе ставим заборы: этого я не могу, а что про меня подумают, если я вдруг достигну успеха? Ведь завидовать будут! Ну и пусть завидуют! Ведь все потенциально могут добиться успеха. У меня училась одна девушка, которой в 16 лет врачи поставили диагноз – церебральный паралич и рассеянный склероз. Казалось бы, жизнь закончилась в 16 лет. После этого она родила четырех детей, была два раза замужем, и сейчас у нее есть собственный детский театр кукол, в котором она сама все построила и организовала. Был на одном из моих тренингов уникальный человек – Герой России Игорь Задорожный. Он служил в спецназе, во время последней чеченской войны был ранен и остался без двух ног и правой руки. Он прошел на протезах Нью-Йоркский марафон. У него родился сын, и он вернулся на службу в спецназ России.

Человек может достичь уникальнейших результатов, он может совершить такое, что невозможно представить. Ищите такие вот случаи, и пусть они будут для вас путеводной звездой.

А сейчас мы продолжим учиться побеждать страх.

Алгоритм расширения «зоны комфорта»

Сейчас ты узнаешь о той силе, которая мешает тебе меняться и достигать своих целей. Эта привычка – самая вредная из всех, которые могут быть. Убрав ее, ты откроешь для себя ЦЕЛЬНЫЙ МИР! Ты сможешь идти по жизни, не испытывая дискомфорта. Миллион новых возможностей откроется перед тобой, когда ты начнешь использовать алгоритм расширения «зоны комфорта».

Что такое «зона комфорта»? Это та реальность, к которой человек привык: места, люди, действия – например, стиль вождения, манера разговора, как здороваться, как говорить «алло» по телефону, как начинать выступления, как стоять, некий набор привычных выражений лица, привычный ход мыслей, привычный алгоритм мышления. Все это называется «зона комфорта». Все люди любят находиться в своей зоне комфорта. Это удобно – не надо напрягаться: нам все известно, мы можем делать все с закрытыми глазами.

Когда человек попадает за пределы своей «зоны комфорта»? Например, когда оказывается в незнакомом месте, в новой компании, на новой работе. Что чувствует человек в те моменты, когда совершает новые, непривычные для себя поступки? Вспомни, как ты учился водить машину. Выходя из «зоны комфорта», нормальный человек испытывает стресс, напряжение, дискомфорт. Это естественное явление, потому что на нас наваливается поток новой информации. Нам нужно думать о десятках новых факторов: «Как, куда встать?», «Как подойти к тому-то», «Как его зовут?» и т. д. На сознание наваливается множество новых задач, и от этого мы испытываем дискомфорт.

Если компьютеру дать много заданий сразу, то он подвисает. То же самое происходит с нами. Выход из «зоны комфорта» нельзя совершить на автомате. Человек тоже подвисает. А если он еще думает, что надо всем понравиться, если боится выглядеть плохо, если представляет себе неудачу впереди, то он всеми силами стремится вернуться в «зону комфорта».

Так он поступает один раз. Потом второй раз. И у него уже образуется связь. Некая модель поведения. Ее можно сформулировать так: «Если я выхожу за пределы «зоны комфорта», то нужно поскорее вернуться в «зону комфорта!»»

Но вот парадокс: все наши цели, которых мы хотим достичь, – новые возможности, деньги, успех, знакомства – находятся далеко за пределами «зоны комфорта». Человек хочет иметь семью, хочет богатства, влияния, уверенности, и все это находится за пределами его «зоны комфорта». Если человек не умеет выходить за пределы «зоны комфорта», не умеет ее расширять, то он ничего не достигнет. Существует статистика: 80 % людей, выигравших миллионные призы в лотерею в США, теряют свои деньги в течение первых шести лет. Потому что это изменение выносит их из «зоны комфорта» – вокруг оказываются новые люди, новые места, поступки, мысли. А человек привык возвращаться обратно.

«Зона комфорта» очень сильна. Потому что сила, которая тянет обратно, находится в подсознании, а подсознание управляет нами. Сознание и подсознание порой вступают в противоречие. Сознание оперирует понятиями «можно – нельзя, правильно – неправильно». А подсознание действует по принципу «хочу» или «не хочу». Если подсознание человека не хочет, то сознание может сколько угодно говорить: «Это твой шанс... Ты должен выступить на этом собрании, тебя заметят учредители, тебя похвалят, тебе есть что сказать», «Эта девушка (парень) твоя судьба... Тебе это необходимо!» А подсознание в это время будет посылать сигналы твоему телу сидеть: «Не хочу!», «Не иди!».

То есть шанс – новая работа, новые возможности – все это находится за пределами «зоны комфорта», и человек может даже заболеть, если ему нужно идти на собеседование. Привычка, подсознание им управляет. Поэтому чтобы научиться изменять свою жизнь, достигать новых,

больших целей в любое время и с любыми людьми, нужно себя перепрограммировать, нужно ввести цели в пределы своей «зоны комфорта».

Нужно научиться делать так, чтобы весь мир был в пределах «зоны комфорта», чтобы ощущение дискомфорта не возникало. Если мы сможем этого добиться, тогда нашими поступками будет руководить действительно здравый смысл, а не ощущение страха перед дискомфортом и не привычка возвращаться обратно.

Как это сделать? Как научиться выходить из «зоны комфорта», раздвигать ее, чтобы все действия были комфортными? Вначале надо на уровне логики избавиться от страха неудачи и страха выглядеть плохо. То есть вспомнить все, что написано в этой книге в главе «Преодолей страх». Затем нужно перевести понимание на уровень физических ощущений.

Решение заключается в том, чтобы при выходе из «зоны комфорта» испытывать удовольствие. Ты начинаешь двигаться по жизни, руководствуясь здравым смыслом и получая удовольствие от всего нового. Есть очень счастливые люди, которые быстро развиваются и идут всегда на шаг впереди. Они перепрограммировали свою самую ужасную привычку. «Нормальные» люди привыкли возвращаться, а экстраординарные получают удовольствие от того, что реализовывают новые возможности, заводят новых знакомых и т. д. Как это сделать?

Существует три способа получить удовольствие от выхода из «зоны комфорта». Нужно их применять, причем желательно все три сразу, в КАЖДЫЙ момент возникновения дискомфорта от НОВЫХ действий или изменений на протяжении 49 дней. В этом случае я гарантирую тебе новое ощущение жизни, уверенность в себе и свободу в таком размере, которого ты, дорогой читатель, даже не мог себе представить в самых смелых фантазиях! Только помни: «зону комфорта» можно расширять лишь понемногу. Не прыгай сразу далеко в «зону стресса». Ощути легкий дискомфорт, который свидетельствует, что ты вышел из «зоны комфорта», и сразу начинай получать удовольствие.

Способ 1

Похвала

Момент, когда ты выходишь из «зоны комфорта», можно ощутить физически: когда мы делаем что-то новое, то испытываем дискомфорт, и именно в этот момент нужно себя СИЛЬНО похвалить. Например, так: «Это ПобеДА!!! Я яркая экстраординарная личность! Я уникальный и неповторимый! Я супер! Я расту и развиваюсь!» Ты можешь добавить к этим словам свои самые любимые похвалы себе, говори их про себя или вслух с самым большим эмоциональным накалом, на который способен. Кстати, когда ты начнешь говорить себе похвалы с эмоциональным накалом, он начнет увеличиваться. Это как физическая подготовка: чем больше тренируешься, тем сильнее становишься. Твоя любовь к себе и уверенность возрастут, и, как следствие, все начнут замечать твою харизму и привлекательность.

Способ 2

Вспомни о целях

В этот же самый момент, когда ты эмоционально хвалишь себя за то, что вышел из «зоны комфорта», вспомни о своих больших целях, мечтах, которые обязательно должны быть у тебя для того, чтобы жить полной, эффективной жизнью.

Ведь если у тебя нет целей, ты – как корабль, который носит всеми ветрами. Куда «понесут» тебя другие люди, туда и идешь. Говорят, что не бывает ленивых людей, а бывают

цели, которые не вдохновляют. С помощью моей программы ты поставишь себе несколько вдохновляющих целей, о которых будешь вспоминать в те моменты, когда ты расширяешь свою «зону комфорта». Например, ты видишь новое платье, более вызывающее, чем ты носишь обычно. Ты хочешь его надеть, но это вызывает дискомфорт. Ведь это то, что ты еще никогда не носила. У тебя есть вариант отказаться и укрепиться в своей «зоне комфорта». То, что ты никогда не делала, ты не сделала и в этот раз. Значит, ты можешь забыть о целях, которые находятся за пределами твоей сегодняшней «зоны комфорта». Второй вариант: надеть это платье (ты испытываешь дискомфорт, как при любом новом действии), и в этот момент ты хвалишь себя невероятно эмоционально и страстно, от этого входишь в состояние драйва и тут же представляешь себе момент, когда ты достигла одной из своих больших целей. Представляешь этот момент победы и удовольствия. Момент торжества и счастья. Все это складывается в один замечательный суперкоктейль из позитивных эмоций. В нем есть твоя победа сейчас, в нем есть твой будущий успех, который ты видишь и на который программируешь свое подсознание. В нем есть твой драйв СЕЙЧАС, когда все это происходит с тобой... Это эмоциональное состояние победы, которое заставляет твои глаза блестеть ярче, чем бриллианты. «А если это кому-то не понравится?» – думаешь ты. Можешь быть уверена: чем ярче ты будешь, тем больше будет людей, которым ты не нравишься. Так устроен мир. Чем ярче человек, тем большему количеству людей он не нравится. Президент США не нравится 50 миллионам человек, которые голосовали против него, и 2 миллиардам жителей Земли, которые не любят США в принципе. Юлия Тимошенко не нравится всего 10 миллионам человек в Украине и еще примерно 2 миллиардам мужчин, которые считают, что женщины вообще не должны лезть в политику. Вспомни, что даже Филипп Киркоров не всем нравится. Помни: ты в хорошей компании, когда тебя обсуждают. Знай, что, если ты хочешь прожить яркую жизнь, ты должна смириться с тем, что часть серой массы будет тебя осуждать и завидовать тебе. И знай, что когда ты совершаешь ЛЮБОЙ экстраординарный, яркий, спонтанный поступок – я тобой восхищаюсь! Поэтому выбирай: реализовывать свою экстраординарность и индивидуальность или сидеть, как мышка, мечтая о чем-то ярком и боясь при этом выйти на свет. Поэтому, чувствуя границу своей «зоны комфорта», делай шаг навстречу мечте, хвали себя и смотри на свою цель, ради которой ты делаешь этот шаг.

Способ 3

Поощряй себя к расширению «зоны комфорта»

Составь план действий по расширению «зоны комфорта» и свяжи все свои покупки с действиями по реализации этого плана. Например, ты хочешь купить себе новую вещь. Ты знаешь, что тебе пока что дискомфортно рассказывать про свои ощущения в компании малознакомых людей, но тебе известно: чтобы реализовать свою мечту и стать, например, актрисой, это необходимо. Кто сомневается, пусть почитает интервью любой актрисы или певицы, где они делятся подробностями своей интимной жизни и переживаниями, которые мало чем отличаются от того, что чувствует кассирша любого супермаркета. Разница лишь в том, что известная актриса в какой-то момент своей жизни перестала закрываться, а стала открытой и экстраординарной. Она перестала тратить свою энергию на то, чтобы быть как все. Она перестала думать о том, что скажут про нее другие люди и соседки, а просто, как Маша Распутина, начала петь. Ну и что, что это не нравится 20 миллионам русскоязычных меломанов и эстетов? Ну и что, что весь мир может смеяться над ее нарядами и песнями? Плевать на таких «знатоков»: если хочется петь и ты сама себе нравишься – ты имеешь право петь, а они имеют право сидеть в тени и смеяться. Каждый выбирает то, что хочет. В итоге каждая яркая личность

находит свою аудиторию. Яркость и индивидуальность привлекают.

Так вот, тебе необходимо научиться выражать свои чувства перед малознакомыми людьми. Ты решаешь, что в следующий раз начинаешь вводить это качество в свою «зону комфорта», и говоришь себе, что как только сделаешь это, сразу покупаешь себе ту вещь, которую хочешь. И вот наступает подходящий момент. Ты начинаешь в малознакомой компании рассказывать, что ты чувствуешь в момент, когда стоишь с ведром воды, в которой плавают кусочки льда, и собираешься вылить все это прямо на себя. В этот момент ты, конечно же, выполняешь первые два правила для расширения «зоны комфорта», то есть хвалишь себя невероятно страстно (обязательно продолжай делать это и когда закончишь) и представляешь себя после реализации своей цели (самый яркий момент счастья, кайфа и триумфа в момент исполнения желаний). И вот, когда ты сделала это, скажи себе: «Это ПобеДА!! Я отодвинула границу «зоны комфорта»!» Ура!!! Тебе положен подарочек...

И неважно, что девушки в малознакомой компании делают недовольные лица. Мужчины запомнят тебя надолго, поверь мне. Но самое главное – сделай так несколько раз, и ты навсегда избавишься от дискомфорта, который останавливал тебя перед достижением ТВОИХ ЦЕЛЕЙ! Это ПобеДА!!! Только помни: есть две границы, которые нельзя переходить НИКОГДА! Это Божественные заповеди и Уголовный кодекс той страны, где ты живешь. Эти границы и инстинкт самосохранения – вот что должно тебя ограничивать. А остальное – делай и радуйся. Живи, как ребенок, играй, веселись, шути, совершай экстраординарные поступки. Живи со страстью.



АНЕКДОТ

У психиатра.

– Доктор, я вчера бегал по улицам почти голый, лишь в одних носках. Мне было так стыдно...

– Так-так... А раньше с вами такое бывало?

– Да, часто.

– И вам тоже было стыдно?

– Нет, никогда.

– Почему же вам в этот раз было стыдно?

– В этот раз было по-новому: у меня один носок был дырявый...

Итак, подведем итоги. Для движения вперед, к достижению целей и к жизни, полной комфорта, удовольствия и успехов, необходимо расширить «зону комфорта» и сделать так, чтобы движение вперед было связано в подсознании с удовольствием. Для этого есть три средства. В момент ощущения дискомфорта, показывающего, что это твоя граница, – похвали себя со страстью, вспомни о большой цели и поощри материально. Ты создашь непреодолимую силу внутри себя, которая приведет тебя к успеху.

Начните расширять «зону комфорта».

Для этого нужно:

Заходить в новые места + (хвалить – вспоминать о целях – поощрять)

Знакомиться с новыми людьми + (хвалить – вспоминать о целях – поощрять)

Совершать новые действия + (хвалить – вспоминать о целях – поощрять)

Использовать новые схемы поведения + (хвалить – вспоминать о целях – поощрять).

Кстати, здесь тебе помогут любимые фильмы. Ты можешь попробовать новые роли.

В большинстве случаев уже через месяц ты станешь самым экстравагантным, экстраординарным и уникальным человеком в своем кругу (который к этому времени неизмеримо расширится). Если ты все-таки чувствуешь иногда страх неудачи и зависимость от мнения окружающих, приходи ко мне на тренинги, и даю тебе гарантию: ты полностью избавишься от страха.

Вперед, действуй, сделай что-то новое прямо сейчас + (хвалить – вспоминать о целях – поощрять).

«Зона комфорта» – понятие растяжимое. Знаешь, сколько в Америке живет нудистов? 150 тысяч официально входят в общество нудистов в США. И они очень борются за свои права – настояли на том, чтобы у них появился свой отдельный авиарейс в Лос-Анджелес, на котором они могут летать голыми. А ты впадаешь в дискомфорт из-за чашки кофе, пролитого на белый костюм.

Здесь и сейчас

Если проследить за своими мыслями, то окажется, что практически все время, которое мы не заняты сложной новой деятельностью, требующей нашего осознанного присутствия, мы находимся или в воспоминаниях о прошлом, или в мыслях о будущем.

Есть только миг между прошлым и будущим, именно он называется жизнь.
Слова из песни

Такое состояние называется «Никого нет дома». Состояние страха вызвано именно мыслями о будущем. Скорее фантазиями о будущем. 100 % наших страхов связаны с будущими предполагаемыми событиями, которые, скорее всего, никогда не произойдут. Те, кто боится летать в самолетах, никогда не разобьются. Их шансы разбиться в тысячи раз меньше, чем умереть от инфаркта, который может быть вызван страхом перед полетом. Живи «здесь и сейчас»! Тебе нечего бояться в эту секунду. И в следующую. И в следующую. Ты увидишь, что, как только ты научишься жить «дома», жить не в иллюзиях, а в реальности, все твои страхи исчезнут и ты станешь очень сильным. Все твоё внимание будет «здесь и сейчас», а это очень эффективное состояние сознания.

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 3

Поставь цель

«Я верю, что каждый из нас пришел в этот мир с каким-то жизненным предназначением. Распознать, осознать и отнестись к этому предназначению с уважением – возможно, самый важный поступок, который совершают преуспевающие люди. Они находят время понять, зачем они здесь, и со страстью и энтузиазмом этому следуют».

Джек Кенфилд, писатель, психолог

«Чтобы создать будущее, нет ничего лучше мечты. То, что сегодня кажется утопией, завтра обретет плоть и кровь».

Виктор Гюго

Почему важно ставить цели

Почему большинство людей не ставят перед собой большие цели? Их останавливают страх неудачи и боязнь выглядеть плохо в глазах окружающих. Уровень целей, которые мы перед собой ставим, и показывает степень уверенности в себе. Оптимизм и пессимизм больше всего влияют на будущее человека. Пессимист никогда не поставит себе больших целей. Ведь будущее заполнено «полупустыми стаканами» и «сумасшедшими оптимистами», которые все захватили себе.

Представь себе корабль в океане, который во время военных действий опустил все паруса и не знает, куда плыть. Что с ним будет? Представь себе маленького мальчика на демонстрации. Толпы людей тянут его за собой, а он не знает, куда идти. Человек, который живет без цели, без собственной программы, напоминает нам парусник или этого мальчика. Его будет бросать по жизни, на него будут все время влиять люди, имеющие собственные цели. Когда ты находишь свою настоящую жизненную цель, необходимые люди, возможности, ресурсы начинают притягиваться и приходиться в твою жизнь. Я общался со многими сильными и известными людьми. Все они очень целеустремленные люди. Они видят свою цель и, как ракета, устремляются к ней. Я знаю также очень многих умных приятных людей, которые пока не достигли успеха. Так вот, они в большинстве своем не имеют четких целей в жизни.

В одном из американских университетов в 1957 году проводили исследование. Необходимо было понять, какой процент испытуемых имеет четкую цель на ближайшие 30 лет. Только 3 % студентов могли ответить на этот вопрос утвердительно. Через 30 лет организаторы нашли участников исследования и провели повторные опросы. Оказалось, что суммарное финансовое состояние этих 3 % было выше, чем у остальных 97 %! Следовательно,

эти 3 % стали лучшими в своей области знания, а финансовый успех был отражением их жизненного успеха. Главное – выявить основную цель и избавиться от сомнений.

Это само по себе уникальный успех – найти, выявить свою основную цель и избавиться от сомнений. Поэтому ты обязательно должен выполнить все упражнения по выявлению целей, которые есть в этой книге. И тогда ты сможешь точно определить свои цели во всех областях жизни. И, конечно, ты должен определить **ГЛАВНУЮ ЦЕЛЬ**. Моя главная цель – стать любящим, веселым, мощным **ЧЕЛОВЕКОМ**, который каждую секунду помнит о Боге и максимально, на 200 % использует свои возможности.

АНЕКДОТ

Встречаются две блондинки. Одна спрашивает другую:

– У тебя есть мечта?

Та ей отвечает:

– У меня есть даже цель! Это круче, чем мечта. Это измеряемая мечта и с установленной датой.

– И какая у тебя цель? – интересуется первая.

– Слушай внимательно: 17 сентября я иду по Кутузовскому проспекту, и тут навстречу мне выходит фея и дает мне коробку. А в коробке – 50 тысяч долларов!

– Так мечтай о миллионе! – предлагает первая.

– Ты точно дура! Миллион – это нереально!

Когда-то на меня очень сильно повлияла одна из идей Г.И. Гурджиева. Он говорил о заключенном, приговоренном к смерти, которому осталось жить несколько дней. Он сидит в камере смертников, ждет последнего часа. У него есть шанс убежать из тюрьмы и спастись. Что

еще будет иметь для него смысл в эти несколько дней, кроме побега? Мы все находимся в такой камере, кому-то ждать больше, кому-то меньше. Значит, имеет смысл совершить то, что позволит остаться в живых.

Определите для себя главную цель в жизни и затем все свои действия стройте в соответствии с ней.

Брайан Трейси, специалист по развитию человеческого потенциала и успеха

Есть множество активных людей, которые очень много работают и достигают успеха в каких-то областях.

АНЕКДОТ

– Дорогой, у тебя есть мечта?

– Была.

– А теперь?

– А теперь у меня есть ты...

Затем они впадают в депрессию и начинают пить или употреблять наркотики. Это происходит потому, что они лезли вверх по лестнице, которая была приставлена не к той стене. Они понимали, что занимаются не тем, о чем мечтали. Они достигли успеха в одних областях в ущерб другим, которые были для них намного важнее. Поэтому после того, как ты взял, дорогой читатель, 100-процентную ответственность за свою жизнь, после того, как ты подчинил себе страх, самое время определиться с той стеной, к которой ты хочешь приставить свою лестницу. Выбрать направление для парусника, вспомнить адрес для мальчика. Без выполнения третьей заповеди – «Поставь цель» – невозможно достичь успеха. Разве можно построить большой дом без чертежей, без проекта? Разве можно открыть бизнес без маркетинговых исследований и предварительного понимания, чего ты хочешь достичь? Эта заповедь называется «Поставь цель». Очень важно поставить цели в самых главных для тебя областях жизни. Рост должен быть гармоничным...



Формула «m100%M»

Эта формула поможет тебе добиться в жизни всего, чего ты хочешь, минимизировав усилия. Пользуясь ею, ты приобретешь самоуважение. Что случилось с тобой раньше? Ты ставил перед собой цели, начинал двигаться к ним, но часто через какое-то время отступался. Кроме явного вреда от того, что цель оставалась недостигнутой, ты получал еще и скрытый вред, который намного хуже, чем просто недостижение какой-то частной цели. Ты терял внутреннюю уверенность в себе! Каждый раз в подсознании фиксировалась мысль: «Я не выполняю своих обещаний. Я не достигаю своих целей». После нескольких неудачных попыток у многих появляется отчаяние, и они прекращают все попытки. Теперь этому пришел конец. Благодаря волшебной формуле «m100%M» ты сможешь всегда достигать своих целей. С каждым разом ты будешь приобретать внутреннюю уверенность в себе. Это расширит твою «зону комфорта», и ты добьешься успеха во всех областях жизни.

В чем суть этой формулы? Прежде всего она ориентирована на процесс, а не на конечный результат. Ты отвечаешь на 100% за свои действия, а Бог вознаграждает настойчивых. Например, твоя цель через 6 месяцев пробежать марафон. Ты не знаешь, что будет с тобой через 6 месяцев, поэтому сказать, что ты пробежишь, – это неправильно. А как правильно? «Я буду тренироваться на протяжении 6 месяцев, и если захочет Бог (я не заболею и т. д.), то я буду участвовать в Лондонском марафоне». Это первый этап.

МОЯ ЦЕЛЬ – СДЕЛАТЬ ВСЕ ОТ МЕНЯ ЗАВИСЯЩЕЕ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ РЕЗУЛЬТАТ.

Что обычно происходит? Чтобы достичь цели, нужно, например, тренироваться по часу в день. Если я поставлю перед собой такую цель, то, возможно, послезавтра я не смогу ее выполнить. И еще через день тоже. После нескольких пропусков тренировок я подсознательно уже понимаю, что не могу сдержать своего обязательства. Срабатывает предохранитель, и я отказываюсь от цели. Чтобы этого избежать, нужно ставить цель по формуле «m100%M».

Первое маленькое «m» в формуле – это минимум. Минимум – это такая величина, которую ты в любом случае выполнишь. В случае с тренировками – это, например, 10 минут в день. Этот минимум ты обязуешься выполнять в любом случае. Даже пьяный, даже во время атомной войны. Исключений быть не может. Что это тебе дает?

Тот путь, по которому человек хочет идти, – ведет его.

Тора

Нет вещи в мире, которая может устоять перед желанием.

Тора

Капля по капле камень точит.

Пословица

Во-первых, ты вырабатываешь привычку каждый день совершать нужное действие. Во-вторых, 10 минут тоже приближают тебя к результату.

В-третьих, где 10 минут, там и 15, а где 15, там, возможно, и 30. В-четвертых, тебе легко

будет пересилить лень, которая будет протестовать против часовой тренировки, а из-за 10 минут не будет сопротивляться. В-пятых – и это самое главное, – ты всегда сохранишь доверие к себе и к своему слову. Ты человек, который выполняет все свои решения и обязательства и достигает своих целей. В этом смысл первого «м» в формуле.

100% – это именно то, что тебе нужно. Это один час ежедневных тренировок. В случае постановки цели по формуле « $m100\%M$ » – примерно в 80 % всех случаев будет именно эта величина.

Второе «М» – это максимум. Это некая практически нереальная величина, которую ты сможешь также выполнять в случае вдохновения. Это твой маяк и идеал. В случае с тренировкой – это две тренировки в день по 1 часу или одна, но в течение 2 часов. И я уверяю тебя, что у тебя будут такие дни.

При такой постановке целей ты имеешь следующую картину.

1. Ты всегда выполняешь свои решения хотя бы по минимуму и продвигаешься к цели.
2. Твоя уверенность в себе растет.
3. Ты достигаешь своих целей, так как от твоих усилий в основном и зависит результат.
4. Даже если ты всегда выполняешь свою задачу по минимуму, ты приобретаешь привычку делать это и видишь, как даже минимальные, но ежедневные усилия ведут к огромному прогрессу!
5. Тебе легко убеждать себя сделать по минимуму, а потом, уже начав, ты можешь сделать и 100 %.

Упражнения для постановки жизненной цели

Сейчас я познакомлю тебя с несколькими упражнениями для прояснения и постановки жизненной цели. Выполни все упражнения, вникни в результаты. Через 3 месяца сделай эти же упражнения и сравни результаты. Только после продуктивной работы над целями ты прояснишь их. А без цели зачем вообще что-то делать? Возможно, ты удаляешься от своего счастья и успеха.

Упражнение на жизненную цель № 1

1. Назови два своих уникальных личных качества, например, веселость и спокойствие.

2. Перечисли один-два способа, с помощью которых эти качества проявляются, например, поднимать настроение и успокаивать.

3. Предположи, что мир стал сейчас совершенным. На что он стал похож? Как люди взаимодействуют друг с другом? Какие ощущения они и ты испытываете в новом мире? Запиши твой ответ в настоящем времени, как будто ты описываешь то, что видишь сейчас. Например: По телевизору идут только комедии. Люди улыбаются и шутят. Мир полон любви, радости, свободы...

4. Объедини три предыдущих пункта в общую формулировку. Например: Моя цель – использовать свою веселость и спокойствие для того, чтобы поднимать настроение окружающим людям, чтобы вокруг меня было радостно и спокойно и мир был полон любви...

Мы здесь для того, чтобы оставить свой след во Вселенной.

Стив Джобс

Упражнение № 2

Это упражнение рекомендует Стивен Кови для того, чтобы прописать свою жизненную миссию, свою конституцию, в соответствии с которой ты будешь действовать. Нужно руководствоваться в жизни программой, которую ты сам создашь себе. Это дает внутреннее равновесие и силу.

Сядь поудобнее, возьми лист бумаги и ручку. Закрой глаза и представь, что ты находишься на похоронах. Кругом много людей. Тыходишь к умершему. Заглядываешь ему в лицо и видишь... что это ты. Ты достаточно долго жил. Многие пришли на твои похороны. Сейчас

начнут говорить прощальные речи. Рассказывать о том, каким человеком был умерший. Будут выступать жена / муж, дети, друг, сосед, люди, с которыми умерший работал. Что они скажут? Что бы ты хотел, чтобы они сказали? Представь в подробностях их речи и запиши их.



С их помощью ты можешь определить свою жизненную цель и поставить задачи по ее достижению, а уже зная конечную станцию, ты сможешь, двигаясь обратно к сегодняшнему дню, составить промежуточные цели. Записывай выступления...

Жена/муж

Дети

Друг

Сосед

Коллеги по работе

Из этих высказываний ты можешь начать составлять свою личную конституцию. В ней будет отражена твоя жизненная миссия, твое кредо, то, как ты собираешься прожить свою жизнь, по каким законам и правилам, ради чего. Когда ты прояснишь себе это, тебе будет легко проверять с помощью этой конституции все свои промежуточные цели и решения.

Моя Конституция. Моя Миссия _____

Или ты сам пишешь план и сценарий своей жизни, или ты играешь роль статиста и массовки в чьей-то пьесе. Только ответственность все равно лежит на тебе, даже когда твоей жизнью управляют другие люди. И только потому, что ты в своем коротком сценарии написал: Я БУДУ ДЕЛАТЬ ТАК, КАК МНЕ ГОВОРЯТ ДРУГИЕ ЛЮДИ. Следующей репликой артистов такого сорта будет: ОТ МЕНЯ НИЧЕГО НЕ ЗАВИСИТ. ОНИ ВИНОВАТЫ... Каждый выбирает себе роль по вкусу. Одни сидят на трибуне, а другие играют на площадке. И те, и другие умирают, причем иногда раньше времени и всегда раньше, чем хочется.

Чтобы поднять настроение для действий, анекдот:

АНЕКДОТ

Марья Ивановна долго рассказывает на уроке о цели жизни и предназначении человека, а потом спрашивает:

– Дети, что бы вы хотели, чтобы люди сказали о вас на ваших похоронах? Петечка:
– Я бы хотел, чтобы люди сказали, что я был великолепным доктором, что я спас столько людей и вылечил столько детей.

– Молодец, Петечка! А ты Манечка?

Манечка:

– А я хотела бы, чтобы они сказали, что я была замечательной женой, матерью и бабушкой и что меня так все любили.

– Молодец, Манечка. Ну, Вовочка, а что бы ты хотел услышать на своих похоронах?

– Смотрите! Он шевелится!!! Он жив!!!

Упражнение № 3

Жизнь заключается в двух вещах: бытии и делании. Разумеется, ваша судьба определяется тем, кем вы становитесь и что вы делаете. Чтобы найти великий смысл, значение вашей жизни, следуй этим трем шагам и начинай определять свою жизненную цель.

Шаг 1

Вспомни, о чем ты мечтал, чтобы это случилось, когда ты «повзрослеешь», и вспомни времена, когда ты чувствовал себя по-настоящему «на коне».

1. Закрой глаза и вспомни, каким ты был, когда тебе было пять, шесть, семь лет. Кем ты тогда хотел быть, когда вырастешь? Почему ты хотел стать таким? Что ты надеялся получить?

Когда ты был ребенком:

- Что ты хотел делать?
- Почему ты хотел это делать?
- Какие ощущения ты надеялся испытать из этого?
- Кто для тебя был примером для подражания?

Я хотел стать археологом, спортсменом, писателем.

2. Подумай, кем ты хотел быть, когда немного повзрослел. Почему ты захотел этого?

Какие чувства ты надеялся испытать?

3. Придумай три качества, которыми ты хотел обладать. Почему ты хотел быть таким?

Какие чувства ты надеялся испытать?

4. Опять закрой глаза и подумай о том времени, когда ты был по-настоящему «на коне», когда все делалось без усилий. Что ты делал, чувствовал, переживал?

5. Подумай о другом времени, когда ты тоже был «на коне». Что ты делал? Что происходило? Что ты чувствовал? Принимали ли участие в этом другие люди? Каким ты был? Надо не только вспомнить все это, но прочувствовать.

6. Вспомни еще об одном случае (третьем), когда ты чувствовал себя превосходно. Вспомни, что ты делал, чувствовал, с кем разделял радость.

Шаг 2

Запиши свою цель.

Напиши простую фразу или две. Не старайся сделать это идеально с первого раза. Устрой мозговой штурм, запиши несколько фраз, пока не сформулируешь одну, которая будет именно тем, что нужно.

Пример.

Цель моей жизни – быть веселой, счастливой и благодарной личностью; радоваться жизни и делиться своей любовью с другими.

Обязательные критерии в определении цели:

1. Будь настроен на позитив.
2. Будь лаконичен.
3. Включай эмоционально окрашенные слова.
4. Расскажи, каким ты собираешься быть, что собираешься делать.
5. Расскажи не только о себе, но и о других.
6. Твоей жизни должно хватить для достижения цели.
7. Будь способен приобретать опыт каждый день.
8. **Делай себя счастливым, по-настоящему счастливым!**

Цель моей жизни – это _____

Шаг 3

В течение следующего месяца держи листок со своими целями-утверждениями перед собой.

Сделай копию и повесь ее на видное место. Так как ты видишь эту запись каждый день, подумай, как ты можешь следовать к своей цели еще быстрее.

Как можно раньше определите, чем вы любите заниматься, и затем все силы бросьте на то, чтобы выяснить, как можно этим зарабатывать на жизнь.

Пэт Уильямс, старший вице-президент баскетбольной команды Orlando Magic

Я могу следовать к моей цели еще быстрее с помощью

И помни, что найти свою цель – это не значит найти легкий путь в жизни, как думают многие. Своя цель – это путь со сложностями и трудностями, с препятствиями и сопротивлением окружения. Чтобы добиться успехов в бизнесе или в спорте, искусстве или любом другом виде деятельности, тебе понадобится от 5 до 10 лет напряженного труда. Поэтому быстрее выбирай СВОЮ ЦЕЛЬ и не теряй ни секунды!

Чтобы получить от жизни все, что ты хочешь, необходимо в первую очередь определить, а чего же ты хочешь.

Бен Стайн, актер и писатель

Упражнение № 4

Составь три списка, в каждом по 30 пунктов. Первый список: «Что я хочу сделать?» Второй

список: «Что я хочу иметь?» Третий список: «Кем я хочу стать?» Эти три списка помогут тебе разбудить спящие мечты.

Упражнение № 5

Составь список из 20 дел, которыми ты больше всего любишь заниматься, и подумай, какими из них и как ты мог бы зарабатывать деньги.

Упражнение № 6

Это упражнение пробуждает мечты и помогает включить духовные механизмы. Мы создаем будущее своими мечтами.

Материал для строительства своего будущего следует брать из будущего же, а не из прошлого.

Вернер Эрхардт, создатель тренингов ЭСТ и «Форум»

Включи тихую, спокойную музыку. Сядь там, где никто тебе не мешает. Возьми блокнот и ручку, чтобы записывать свои мысли. Ты можешь делать это во время работы, после каждого раздела, а можешь в конце упражнения записать все сразу. Тебе нужно расслабиться и начать представлять свою будущую жизнь после того, как ты, выполняя 10 заповедей успеха, достиг выдающейся эффективности и добился всех своих целей. Расслабься и попроси подсознание показать тебе твой идеал жизни в шести основных областях. Просто задавай подсознанию следующие вопросы и смотри, какие ответы оно тебе покажет.

Ты находишься там, где пребывают твои мысли. Позаботься, чтобы твои мысли пребывали там, где ТЫ хочешь быть.

Раби Нахман из Браслава, великий каббалист

ВОПРОСЫ К ПОДСОЗНАНИЮ:

1. Сначала сконцентрируйся на финансовой стороне жизни. Какой твой идеальный годовой доход? Сколько денег лежит на счетах и в инвестициях? Как выглядит дом твоей мечты? Обойди свой замечательный дом, всматриваясь в детали. Не думай, как ты его получишь. Не умничай по поводу того, что «это нереально». Просто смотри на то, что ты будешь скоро иметь. Рассмотрю машину, на которой будешь ездить. Погляди на другие вещи, которые будут соответствовать твоему финансовому состоянию.

2. Теперь представь идеальную работу и карьеру. Представь, чем ты занимаешься. С кем работаешь. Кто твои клиенты. Рассмотрю все в подробностях.

3. Сконцентрируйся на досуге, на отдыхе. Чем ты занимаешься с семьей и друзьями в свободное время? Какие у тебя есть хобби?

4. Теперь представь твое идеальное здоровье и тело. Как ты питаешься, что пьешь? Каким спортом занимаешься? Как ты выглядишь?

5. Представь твои отношения. Любовь и преданность, дети и внуки. Как выглядит твой спутник жизни и как вы с ним общаетесь. Разгляди подробно любовь и почувствуй те эмоции, которые у тебя возникают в твоих отношениях.

6. Представь твой духовный и личностный рост. Каких вершин ты достиг? Какой вклад ты сделал в развитие общества? Как ты улучшил тот мир, в котором ты живешь? Какие семинары и тренинги ты прошел? Как ты передаешь это знание другим?

Запиши ответы на все вопросы. Запиши то, что ты увидел, погрузившись в свой внутренний мир. Каждый день с утра перечитывай свои записи. Эти мечты станут реальностью, когда ты начнешь соблюдать остальные заповеди успеха. Только помни о них и продолжай каждый день создавать их в своем сознании. Ты творец своей жизни, и скоро, очень скоро, если ты будешь сосредоточенно думать о них, из твоего сознания они перейдут в реальность.

Упражнение № 7

Вопросы по прояснению целей

Что ты больше всего любил делать в прошлом году? Что воодушевляло тебя больше всего? Что было настолько важным, что ты это запомнил навсегда? Чем ты гордишься?

Что ты не любил делать в прошлом году? Что было особенно тяжело? Какой вывод ты сделал из этих трудностей? Какую пользу можно извлечь из этого? Как этот урок поможет тебе в дальнейшей жизни?

Какие хорошие изменения произошли в твоей работе, бизнесе, финансовом положении?

Что ты завершил в прошлом году?

Что ты хочешь продолжать делать в этом году?

Какие важные решения ты принял в прошлом году? Какие решения из прошлого больше всего помогли тебе в прошлом году? Какие решения ты возьмешь с собой в следующий год?

Какие твои качества помогли тебе в прошлом году и помогут в следующем?

Какие удачи были у тебя в прошлом году?

Какие прошлогодние события в твоей жизни (или твои личные качества) кажутся тебе обычными, но другие считают их удачами и хотели бы их иметь?

1. Что наиболее важно для тебя?

2. Что еще более важно для тебя?

3. Что еще?

4. Какая вещь (событие, качество), если бы появилась в твоей жизни, сделала бы ее качественно лучше?

5. Что случится, когда это появится?

Запиши все свои цели и желания на ближайшие 20 лет.

Подумай: что в плане личного роста ты намерен совершить? Отдых и удовольствия?

Здоровье и физическая форма?

Семья, родители и дети?

Друзья и общение?

Имущество и недвижимость?

Какую машину ты хочешь?

Какие хобби?

Какие другие поступки ты хочешь совершить?

Твои взаимоотношения с Богом и будущее мира?

2. Назови время (поставь число, год), к которому ты хочешь это иметь.

3. Выбери те **цели и желания**, которые ты хочешь реализовать в ближайшие 12 месяцев. Если это часть большого желания, то определи точно, какую часть ты хочешь получить через 12 месяцев (например: через 5 лет квартира за 300 000 долларов, значит, через год – 20 000 на счете в банке).

Помни, если тебе действительно что-то нужно, если есть большое желание, то способ получить это найдется. Тот, кто просит у Бога и делает все, что в его силах, чтобы Бог узнал, что ему это действительно нужно, обязательно добьется своего.

4. Создай с помощью стратегии Уолта Диснея (заповедь «Составь план») план действий по реализации целей. Не забывай просить Бога о помощи (заповедь «Молись») – это самое эффективное действие.

5. Какие твои личные качества, умения, способности помогут тебе реализовать твои цели?

6. Какие качества, умения, способности тебе нужно приобрести или развить для достижения твоих целей?

7. Вспомни случаи, когда ты проявлял необходимые качества, и «создай якоря» на эти состояния, увеличив их интенсивность (заповедь «Верь в успех»).

8. Что еще ты можешь сделать, чтобы усилить эти качества, способности, умения, модели поведения?

9. Что будет для тебя признаком того, что эти ресурсы у тебя появились?

10. Кто и что может послужить тебе помощью и поддержкой?

11. Кто и что еще может помочь тебе в твоих действиях (люди, методы работы, совместные действия и молитвы других людей)?

12. В чем еще ты нуждаешься для эффективной работы по реализации твоих целей (оборудование, новые знания или какое-нибудь другое действие)?

13. Информация, которую ты собрал, очень важна. Проверь, исходя из этой информации: может быть, ты хочешь изменить свои цели? Определения? Контрольные пункты?

14. Проверь еще раз цели, контрольные пункты – реальны ли они и можно ли их достичь? Представь, что у тебя есть все необходимые для этого ресурсы.

15. Напиши, как достижение твоих целей повлияет на твою жизнь Качество жизни:

Здоровье:

Семья:

Общение с друзьями:

Работа и общение с сотрудниками:

16. На что еще могут повлиять твои цели и как?

17. Определи, почему ты очень хочешь, чтобы эти цели и желания реализовались?

Цель 1

Цель 2

Цель 3

Цель 4

18. Назови 5 препятствий, с которыми тебе придется бороться на пути реализации твоих целей.

19. Как ты будешь бороться с препятствиями? Кто и что может тебе помочь?

20. На протяжении этого года, когда ты будешь идти к своей цели, какие действия ты сможешь совершать для того, чтобы Бог помогал тебе и давал тебе удачу, силу и энергию?

ЖЕЛАЮ, ЧТОБЫ БОГ ТЕБЕ ПОМОГАЛ В ДОСТИЖЕНИИ ТВОИХ БЛАГИХ ЦЕЛЕЙ! У ТЕБЯ ЕСТЬ ВСЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ТОГО, ЧТО ТЫ ХОЧЕШЬ.

Той «мерой», которой человек «меряет» другим (помощь, поддержка, отношение, вера в успех), – ему «отмеряют» с Небес.

Мудрость Торы

Договор с собой о достижении цели

Я (Ф.И.О.) _____ обязуюсь, утверждаю и подтверждаю этим договором, что до _____ числа я буду реализовывать с Божьей помощью следующие цели:

Эти цели очень важны для меня, и я полон/на воодушевления их достичь, потому что

Я обязуюсь совершить следующие действия для реализации моей цели:

В эти числа _____, я обязуюсь проверить свои достижения и сверить их со своими контрольными остановками, которые я наметил/ла, и проверить, нахожусь ли я на правильном пути.

Я люблю эти цели и крепко связан/а с ними.

Я буду работать для их достижения с максимальной самоотдачей и воодушевлением.

Все это означает для меня, что я буду работать в течение этого времени с максимальной отдачей и сосредоточением для достижения моих целей.

Я обязуюсь на протяжении этого периода не совершать никаких действий, которые не ведут меня к реализации целей, записанных в этом договоре.

Этот договор невозможно отменить. Только новый договор, после полной проработки всех пунктов, может изменить этот договор.

В доказательство я подписываю этот договор _____

Число _____

Свидетель подписания

Подпись

«Если бы мне осталось жить...»

Г.И. Гурджиев советовал делать его каждый день. Подобный вариант упражнения предлагает и Юрий Щербатых. Нужно жить каждый день с такой ответственностью и отдачей, как будто это твой последний день.

Это достаточно сильная техника, предназначенная для смелых людей, готовых экспериментировать со своим подсознанием. Если ты излишне тревожен, мнителен или страдаешь какими-то серьезными заболеваниями, возможно, тебе делать его и не стоит. Если ты решил его делать, то найди уединенное место, где тебя никто не побеспокоит. Упражнение может занять от 20 до 30 минут.

Вернись к Богу (раскайся в грехах) за день до смерти... А так как никто не знает день своей смерти – то нужно делать это каждый день.

Тора

Представь, что тебе осталось жить только 10 лет. Как бы ты тогда организовал свою жизнь? Какие цели ставил бы, что бы делал в первую очередь?

К сожалению, первоначальный диагноз был неточным. Срок жизни сокращен до одного года. Всего год жизни... Это очень мало и много одновременно – 365 дней. Что ты захочешь сделать за этот год? Что будешь делать в первую очередь? На что потратишь свои силы, средства и оставшееся время?

Увы, диагноз оказался еще более суровым. Предполагаемый срок твоей жизни – один месяц. Времени совсем мало, а хочется успеть так много... Что бы ты сделал за этот месяц? Что ты очень хочешь сделать за оставшийся месяц?

Тебе не повезло. Доктор ошибся: жить осталось три дня – 72 часа – 4320 минут. Потрать их с умом. У тебя есть деньги, вещи и книги, которые уже не понадобятся в этой жизни. Уйди свободным и легким, осуществив свои заветные желания. Но сначала нужно составить список:

И наконец, окончательный приговор, который обжалованию не подлежит. Впереди – лишь 7 часов жизни. Ты можешь быть смелым и щедрым. Итак, твое главное желание:

Теперь подойди к открытому окну, вдохни воздух полной грудью и выдохни из себя груз страха, растерянности и ответственности. Твоя жизнь будет долгой и счастливой. Это была лишь игра, но игра суровая, которая должна была научить тебя трем главным вещам.

Есть смысл вовремя ставить перед собой важные цели и достигать их.

Есть желания, которые так глубоко сидят в нас, что мы не решаемся в полный голос озвучить их, а тем более реализовать. Но без их осуществления наша жизнь может оказаться незавершенной.

Время может сжиматься и растягиваться, а мы можем быть его хозяином или слугой. Оно неподкупно и вечно. Цени секунды, пока у тебя в запасе есть года... или пока ты считаешь, что они у тебя есть.

Есть люди, которые знают, что смерть – это переход из одного состояния в другое. Они выполняют Божественные заповеди для того, чтобы соединить свое сознание со своей душой, которая соединена с Вечностью, то есть с Богом. Разберись в этом вопросе, и ты будешь знать, что нужно делать в последние семь часов, чтобы не умереть, а просто перейти в вечность... А теперь ты можешь принять контрастный душ или сделать то, что для тебя по настоящему ВАЖНО. А потом поразмыслить, как проживешь оставшуюся жизнь. Хотя сколько тебе отпущено, не знает никто...

Порядок постановки целей

Мозг человека сотворен таким образом, что он выполняет поставленные перед ним задачи. Когда человек четко формулирует свою цель, его мозг «включается» и 24 часа в сутки работает в поисках возможностей для реализации этой задачи. Чтобы включить этот удивительный «компьютер», нужно правильно сформулировать задачу. Первые два параметра, которые необходимы подсознанию для полного включения, – срок и измеримость. Когда и сколько? Ответы на эти два вопроса обязательно должна содержать правильно сформулированная цель. Как можно детальнее и четче формулируй цели. Помни, неопределенные цели приводят к неопределенным результатам!

Вы можете стать кем пожелаете, нужно лишь достаточно твердо верить и действовать в соответствии со своей верой. Достижимо все, что бы ни вообразил себе и во что бы ни поверил наш разум.

Наполеон Хилл, автор книги «Думай и богатей»

ВИДЫ ЦЕЛЕЙ

1. Мечты. Это то, что мы делаем под приятную музыку, можно даже лежа в кровати. Дай волю фантазиям... У тебя не должно быть ограничений. Это творчество – за него отвечает правое полушарие.

2. Цели. Они отличаются от мечтаний тем, что они измеримы и установлены сроки их реализации. За логику отвечает левое полушарие.

3. Образы-цели. Это детальные рекламные клипы, в которых ты подробно видишь себя достигшим своих целей. Центральная фигура в этих клипах – ты. Ты, который имеет все качества, необходимые для достижения этих удивительных, прекрасных целей!

Если хотите быть счастливы, поставьте перед собою цель, которая завладеет всеми вашими мыслями, высвободит вашу энергию и пробудит в вас надежды.

Эндрю Карнеги, самый богатый человек Америки в начале 1900-х

Только через изменения в себе ты придешь к изменениям в твоём окружении. Хочешь получить другие результаты? Изменись сам, и они появятся! Ты «включаешь» весь свой мозг, сознание и подсознание, для поиска ресурсов. Процесс достижения начинается и продолжается в этом случае 24 часа в сутки.

Выбери одну из целей, реализация которой принесет тебе судьбоносный рывок и будет трамплином для твоей жизни. Для того чтобы ты мог понять, с какой цели начинать и какая из них станет суперцелью, сделай еще одно упражнение. Это мое любимое упражнение, оно называется «Колесо эффективности». Это «колесо» нужно применять к жизни в целом, но ты также можешь им пользоваться и для анализа и улучшения любых аспектов твоей жизни.

ИНСТРУКЦИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ:

1. На следующей странице ты видишь круг, в котором есть 8 наиболее значимых областей человеческой жизни. Под кругом запиши по 3–5 желаний в каждой области. Желания – это то, что предшествует целям. Ты просто хочешь когда-нибудь этого добиться.

2. После того, как ты напишешь все свои желания в каждой из областей жизни, подумай и оцени по десятибалльной шкале свое сегодняшнее положение по отношению к тому, что ты хочешь получить. То, что ты хочешь, – это 10 баллов. А то, что есть сейчас, – это....? Например, в области «Здоровье, тело, красота». Твои желания: ходить в тренажерный зал, заниматься йогой, есть только здоровую пищу, не курить, не пить ничего, кроме воды, и т. д. На сегодняшний день ты только начинаешь эти программы, ты не болен и не инвалид, поэтому твое сегодняшнее положение будет 3–4 по 10-балльной шкале. Сравнивай себя со своим идеалом. Так сделай во всех областях. Ты увидишь наглядную оценку твоей жизни. В каждом секторе поставь черту на той оценке, которую ты ставишь себе, а затем соедини все линии одним цветным фломастером и заштрихуй все, что внутри. Это то «колесо», на котором ты сейчас едешь по жизни.

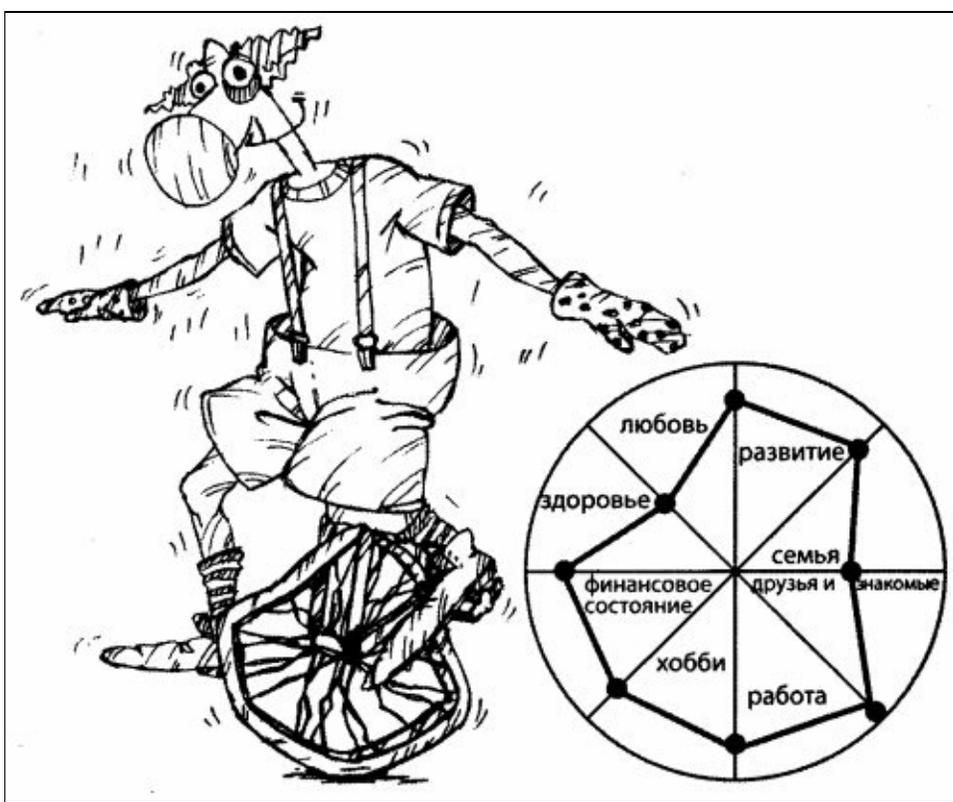
3. Выбери ту область, улучшения в которой наиболее сильно и сразу повлияют на улучшение всей жизни в целом. Отметь ее цифрой 1 в кружочке.

4. Выбери область, улучшения в которой будут на втором месте по силе влияния на улучшение твоей жизни. Отметь ее цифрой 2 в кружочке.

5. Выбери область, улучшения в которой будут на третьем месте по силе влияния на улучшение твоей жизни в целом.

Если захочешь узнать, чего следует избегать, к чему стремиться, – смотри на цель всей своей жизни: с ней должны согласовываться все твои поступки. Только тот распоряжается всем в отдельности, у кого есть в жизни высшая цель.

Луций Анней Сенека Младший, философ



«Колесо эффективности» помогает наглядно увидеть и проанализировать, как устроена твоя жизнь в целом. Увидеть, на каком «колесе» ты едешь по жизни и почему твоя жизнь не слишком тебе нравится. Любая несбалансированность приносит в жизнь ощущение нестабильности и пустоты. Только полная, сбалансированная жизнь позволяет человеку чувствовать счастье и гармонию. Это исследование поможет тебе в следующих заповедях успеха: «Планируй», «Действуй», «Совершенствуйся». Когда ты закончишь читать эту книгу и начнешь соблюдать заповеди успеха, ты увидишь, как выпрямится и гармонизируется твое «колесо эффективности». Это упражнение рекомендуется делать раз в квартал. Ты всегда будешь держать руку на пульсе.

1. Здоровье
2. Финансовое состояние
3. Работа, карьера
4. Семья (родители, дети)
5. Любовь (муж, жена)
6. Хобби, отдых (путешествия)
7. Развитие (духовное, интеллектуальное, личное)
8. Отношения с людьми (друзья, знакомые)

Напоминай себе о целях

Сформулируй для себя две-три основные цели. Среди них обязательно должна быть СУПЕРЦЕЛЬ. Напиши эти цели на карточках и читай их два раза в день. Утром, проснувшись и лежа в кровати, и вечером, засыпая, лежа в кровати. Читай их вслух, с выражением и эмоциями. Заряди свое подсознание этими целями, и оно будет работать на тебя 24 часа в сутки. Затем закрой глаза и представляй себя достигнувшим этих целей. Получи удовольствие и заряд мотивации. Игра стоит свеч! Ради этого хочется встать раньше и сделать больше. Это твоя жизнь, и ты имеешь право прожить ее с кайфом! Так, как ты представляешь себе, засыпая и просыпаясь...

Что касается инициативы и созидания, то существует одна элементарная истина – в тот момент, когда человек четко решит посвятить себя чему-то, ему на помощь тотчас приходит провидение.

Иоганн Вольфганг Гёте

Внеси перечень своих целей в ежедневник (на первой странице) и в календарь (чтобы планировать дела, исходя из них).

Когда олимпийский золотой медалист по десятиборью Брюс Дженнер в комнате, полной претендентов на олимпийскую медаль, задал вопрос: «У кого имеется перечень целей?» – все подняли руки. Когда же он спросил, у кого этот перечень с собой, руку поднял только один. Это был Дэн О'Брайен. И именно он завоевал золотую олимпийскую медаль в 1996 году на Олимпийских играх в Атланте.

Карточку с суперцелью носи с собой в бумажнике. Каждый день, открывая бумажник, ты будешь вспоминать о ней. Она будет активизировать твою умственную деятельность и помогать тебе никогда не забывать о главном.

Задания

Заповедь «Поставь цель» задает направление твоей жизни. Когда выпускаешь стрелу, отклонение на 1 миллиметр на старте дает отклонение в несколько метров, когда стрела приближается к цели. Очень важно проработать все свои цели.

1. Вытащи из своего подсознания все запрограммированные желания и мечты. Надо понять, в чем твоя уникальная и неповторимая миссия на земле.

И хотя древние мудрецы говорили: «Пусть все твои дела будут во имя Небес...», постарайся понять, чего Бог хочет именно от тебя. Спроси Его об этом, когда будешь медитировать или молиться.

2. А пока ты не нашел свою миссию, просто назначь ее. Выбери из существующих миссий что-то наиболее близкое твоему сердцу. Подумай: ради чего ты живешь? Миссия не обязательно должна быть достигнута. Достаточно, что она у тебя есть и с ее помощью ты РАСТЕШЬ. Миссия жизни – это жизнь с миссией и помощь другим в «пробуждении».

3. Запиши свои цели на карточках, суперцель запиши на визитке и положи в бумажник.

4. Читай свои цели утром и вечером и просматривай рекламный клип своего будущего. Ты включаешь этими визуализациями духовные механизмы творения. Ты создаешь в небесах каркас твоего будущего.

Тебе осталось с помощью оставшихся семи заповедей успеха добавить к этому каркасу детали, и он реализуется на земле в прекрасное здание твоего успеха! Вперед, переходим к четвертой заповеди – «Составь план».

ЦЕЛЬ ЖИЗНИ – ЖИЗНЬ С ЦЕЛЮ. ИЛИ ТЫ ПЛЫВЕШЬ ПО ТЕЧЕНИЮ?

Домашнее задание для проработки (обливание, бег, йога, питание, питье, знакомство с новыми людьми, расширение границ и т. д.) _____

Обязательство на 7 дней по формуле «м100 %М»:

1. Я обязуюсь: минимум _____ 100% _____

МАКСИМУМ _____

2. Мой контролер: _____ форма контроля (e-mail, SMS, телефон)

3. Формула сохранения позитивных изменений. Повлиять минимум на 5 человек, чтобы они тоже начали это делать.

1. Ф. И. О. _____ Реакция _____

2. Ф. И. О. _____ Реакция _____

3. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Ф. И. О. _____ Реакция _____

5. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Формула расширения «Зоны комфорта». Похвала и поощрения за действия в выбранном направлении. Почему это важно для тебя? Чем это поможет тебе в жизни? Как приведет тебя к большим целям?

1. Похвала (запиши слова, которыми обязуешься хвалить себя за выполнение даже по минимуму) _____

2. Поощрение (что купишь или позволишь себе, когда выполнишь запланированное на 7 дней)? _____

3. Почему это важно для тебя? _____

Число	День недели	«100%М» Действие	Состояние «до»	Состояние «после»	Что понял и осознал

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 4

Составь план

«Генералы-победители обычно строят военные планы, которые будут работать независимо от того, что делает враг. Это суть хорошей стратегии».

Джек Траут, автор бестселлера «Маркетинговые войны»

«Мои интересы находятся в будущем, потому что я собираюсь провести там оставшуюся часть моей жизни».

Чарльз Кеттеринг, изобретатель

«Тот, кто хочет видеть результаты своего труда немедленно, должен идти в сапожники».

Альберт Эйнштейн

Почему важен план

Все люди чего-то хотят. Желания двигают нас по жизни. Есть два основных желания, которые управляют жизнью человечества. Они прячутся в глубине всех остальных желаний: желание получать удовольствие и желание избегать страдания. Большинство двигается по жизни интуитивно, ориентируясь только на эти два сигнала. Удовольствие и страдание. Вернее, на свои внутренние представления о том, что принесет удовольствие, а что – страдание. Но, к сожалению, мы видим только то, что находится у нас под носом. Поэтому человек, страдающий от ожирения, не отказывается от лишней порции прямо сейчас. Для него было бы страданием отказаться от нее. Он не видит большого страдания, которое ждет его впереди, когда вес перешагнет за 100 кг. Он не видит ранней смерти от сердечных перегрузок и ожирения. Он видит только удовольствие, которое получит сейчас, и думает только о страдании, которого избежит сейчас. Так работает наш эмоциональный разум. Это создает в жизни хаос.

Секрет неуклонного движения вперед в том, чтобы сделать первый шаг. Секрет первого шага в том, чтобы разбить сложные, кажущиеся неодолимыми задачи на простые и осуществимые и начать с самой первой.

Марк Твен, писатель

Мы делаем вещи, которые вредят нам. Занимаемся большую часть времени (80 % по закону Парето) пустыми делами. Нет времени мечтать. Нет времени планировать. Нужно работать, реагировать на близкие угрозы страдания и стараться получить сиюминутные удовольствия. Но это не твой путь. Ты получишь огромное удовольствие, когда достигнешь успеха. Каждый твой шаг на этом пути будет приносить тебе удовольствие и радость. Самое большое страдание ты уже оставил позади. Как Юлий Цезарь, который приказал сжечь корабли. Ты должен добиться успеха и счастья, которое будет ему сопутствовать. Не добиться этого – вот самое большое страдание, которое подгоняет тебя вперед и не дает сбиться с пути. Когда у тебя появилась путеводная звезда, твоя цель, твоя мечта, пора переходить к следующему шагу – составить план. Составить КАРТУ ПУТИ К УСПЕХУ.



Выполняя заповедь «Поставь цель», ты наметил свои большие цели и задачи. Теперь осталось разделить их на маленькие, промежуточные цели и пройти весь этот путь, реализовывая задачи одну за другой. Нужно понять, какие конкретные действия ты будешь совершать изо дня в день. Знаешь известную загадку про то, как может маленький человек съесть огромного слона? Съесть его очень просто: нужно разрезать его на маленькие кусочки и есть понемногу. Давай разделим твоих слонов на кусочки. Составим меню, то есть план, по которому ты будешь их есть. Я приведу несколько способов планирования. Все они удобны и просты. Выбирай любой или пользуйся всеми сразу. Главное – делай!

Большинство людей, которые не достигают своих целей, говорят, что не знают, как действовать. С чего начинать? Их никто не обучал бизнесу, успеху. Откуда человек, рожденный в семье, где родители развелись и потом развелись еще по одному разу, может знать, как построить счастливую семью? Как разводиться, он прекрасно знает, а как строить отношения – нет. Откуда простой служащий может узнать, как заработать миллионы долларов? Откуда больной человек может узнать, как стать здоровым? На все эти вопросы один ответ: моделирование успеха.

АНЕКДОТ

Учитель спрашивает учеников:

– Какая личность, с которой вы столкнулись в течение учебного года, потрясла вас сильнее всего?

– Меня – Наполеон.

– Меня – Ганнибал.

– Меня – Юлий Цезарь.

– А меня, – сказал Вовочка, – мой отец, когда он увидел табель за первое полугодие.

Еще царь Соломон, мудрейший из людей, живший почти 3000 лет назад, говорил: «То, что было, – то и будет... и ничего нет нового под солнцем». В нашем мире все, чего ты только хочешь достичь, уже было кем-то достигнуто! Иначе откуда бы тебе знать, что это хорошо и этого стоит хотеть? Мы живем в удивительную эпоху открытия всех тайн. В эпоху информации. Ты можешь найти любую информацию по любому интересующему тебя вопросу. У тебя есть цель? Есть кто-то, кто уже достиг этой цели? Найди его и изучи его способы действий. Знаешь, сколько есть книг о том, как стать миллионером? Сотни... Сколько есть книг о том, как построить счастливую семью? Сотни. В наше время есть книги и тренинги для всего, что ты хочешь достичь. Ты можешь нанять профессионального консультанта по любому интересующему тебя вопросу. Сейчас достижение целей похоже на детскую книжку-раскраску. Все уже нарисовано, нужно только взять краски и раскрасить рисунки.

ПУТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПЛАНА

Есть три основных пути моделирования плана для достижения твоих целей.

1. Обратись к профессионалам, которые моделируют успешных людей с утра до вечера. Они продадут тебе готовые «костюмы», которые в случае индивидуальных консультаций у личного консультанта или коуча будут «сшиты» лично под тебя, а в случае тренингов и книг – универсальны для всех.

2. Найди успешных людей в тех областях, где ты хочешь реализовать свои цели. Попроси их объяснить, помочь тебе разобраться, с чего начать. Увидев твой искренний интерес и уважение, 99 % людей с радостью согласятся тебя консультировать и обучать.

3. Начни изучать успешные модели, как разведчик, наблюдая и анализируя все действия тех, кто уже достиг этих целей. Так поступали многие великие люди. Это можно делать, физически наблюдая за «моделями» или просто читая книги и биографии, описывающие их жизнь. Изучай все, что можешь узнать и увидеть. Тебе откроется их алгоритм действий и мышления.

Алгоритм достижения целей очень прост:

1. Поставить цель.
2. Спросить себя: кто-то уже ее достиг?
3. Посмотреть в Интернете: как он это сделал?
4. Изучить три плана действий и составить свой.
5. Действовать!!!!!!!

Помни, что нужно изучать «модель» по всем уровням системы «Человек». Уровни «Окружение», «Действия и поведение», «Способности». Самый главный уровень – «Убеждения и ценности», ведь именно он оказывает основное влияние на жизнь каждого из нас. Когда ты смоделируешь все эти уровни, ты как будто наденешь тот волшебный костюм, который позволил зайти во Дворец успеха твоей «модели». Моделируя, ты расширяешь свой гардероб. Ты приобретаешь эффективные инструменты для успеха в разных областях своей жизни. Но помни, что главное – это действия. Об этом мы поговорим в следующей заповеди успеха. А теперь перейдем к упражнениям по планированию.

Все, что смог один человек, может каждый.

Дэвид Плейн, мировой рекордсмен по задержке дыхания

Упражнения по проработке плана

Упражнение № 1

Составление плана с конца

1. Определись, с какой из целей ты сейчас будешь работать. Помни, что нужно гармонично улучшать свою жизнь. Можешь начать с СУПЕРЦЕЛИ. Главное, чтобы у тебя был установлен точный срок, когда ты достигнешь цели, и чтобы ты точно знал, чего ты хочешь добиться.

2. Сядь поудобнее, закрой глаза и представь, что ты уже ее достиг. Этот замечательный день наступил.

3. Обрати внимание на следующее:

- Что ты видишь вокруг себя? Как ты одет? Кто вокруг тебя?
- Как ты двигаешься? Как жестикулируешь? Как ты себя ведешь?
- Какие способности привели тебя к достижению цели?
- Какие убеждения есть у тебя насчет себя и твоей цели? Какие ценности привели тебя к этому моменту?
- Кто ты? Как ты определишь свою роль после того, как ты добился своей цели?
- Какова твоя Миссия? Что ты даешь миру с помощью достижения этой цели?

4. Запиши ответы на все вопросы. Снова закрой глаза, очутись в будущем и посмотри в сторону сегодняшнего дня. Оглянись назад и «вспомни», что ты делал вчера, а что позавчера для того, чтобы достичь этой цели. Прокрути «ленту воспоминаний» от дня, когда ты достиг цели, к сегодняшнему дню.

Дню, когда ты только начинаешь этот путь.

5. Записывай все шаги, которые привели тебя к реализации цели. Это и будет твоим планом действий.

Обязательно включай в этот план мероприятия, которые сделают тебя таким, что достижение цели будет соответствовать твоей новой личности. Ты не можешь иметь новую жизнь и остаться прежним. Сегодня ты имеешь то, что точно соответствует твоему образу. То, что ты имеешь, – последствия того, как ты действуешь, думаешь, во что веришь и что важно для тебя. Изменись – и изменится твое окружение!



I. Техника реализации проектов Уолта Диснея

Эта техника повторяет модель, которую использовал Уолт Дисней. Специалисты НЛП ее доработали и усовершенствовали.

1) Подготовь четыре места в пространстве.

Мечтатель	Реалист	Критик
Наблюдатель		

2) Войди в позицию Мечтателя. Мечтатель – человек, создающий прекрасные воздушные замки. Все, что он умеет, – гениально мечтать, отрываясь от реальности и полностью направляя все свои творческие способности на создание самой совершенной и единственной в своем роде мечты.

Вообрази самую привлекательную, шикарную возможность реализации твоей мечты. Представь себя в лучшем виде, реализующим эту мечту. Ты достигнешь больших результатов, если увидишь все это как цветной и яркий фильм. Записывай на лист бумаги все идеи и новые возможности, которые приходят в голову по поводу твоей цели (не отсортировывая и не отбраковывая). Делай это минимум 7 минут под вдохновляющую музыку. Когда видение твоей мечты будет полностью сформировано и записано, перейди в позицию Наблюдателя.

3) Войди в позицию Наблюдателя. Наблюдатель – лицо нейтральное. Его цель – наладить эффективную работу всех трех позиций и осуществлять своевременную связь между ними.

С позиции наблюдателя оцени эффективность работы Мечтателя. Если нужно, ты можешь дать Мечтателю рекомендации по улучшению его работы в будущем. Затем мысленно передай созданную Мечтателем репрезентацию мечты Реалисту.

4) Войди в позицию Реалиста. Реалист – человек дела. Он получает удовольствие от процесса реализации доверенного ему проекта. Его меньше интересует, что было вчера и что будет завтра, зато он точно знает, что можно и нужно делать прямо сейчас. В работе ему помогает его чувство реальности, благодаря которому он всегда может выбрать из многообразия предложений только те, которые можно реализовать сегодня. Рассмотр проект реализации цели, предложенный Мечтателем, и **выбери** из него только те пункты, за реализацию которых ты точно можешь поручиться. Для осуществления этой задачи ты должен почувствовать, как ты воплощаешь ее в жизнь. **Как эта мечта может быть выражена серией реальных действий? Запиши свои решения.**

5) Войди в позицию Наблюдателя. С позиции Наблюдателя оцени эффективность работы Реалиста и, если нужно, дополни ее. Затем передай информацию о том, что из мечты выбрал Реалист как готовое к реализации, на доработку Критику.

6) Войди в позицию Критика. Этот критик очень необычен: он изначально позитивно настроен по отношению к мечте и ее реализации. Его задача: основываясь на богатом прошлом опыте, предупредить возможные трудности и ошибки еще до того, как проект начал реализовываться. Критик умеет находить такие вопросы, о которых не думал ни Мечтатель, ни Реалист. Он по пальцам может пересчитать подводные камни на пути реализации мечты и заранее указать те места, где нужно подстелить соломки, чтобы все прошло гладко.

Разобравшись с информацией, полученной от Реалиста, подумай о возможных трудностях в осуществлении этого проекта. **Просчитай возможные негативные эффекты его воплощения. Укажи (в позитивной форме) те места, которые еще надо доработать, прежде чем претворять в жизнь задуманное. Запиши замечания.**

7) Войди в позицию Наблюдателя. С позиции Наблюдателя оцени эффективность работы Критика и, если нужно, дополни ее. Затем передай информацию о том, что из мечты выбрал Реалист, и о том, какие вопросы поднял Критик, для доработки Мечтателю.

8) Вернись в позицию Мечтателя. Проанализируй информацию, полученную от двух других позиций, и на ее основе дополни и создай обновленный образ мечты. Может быть, мечта и стала менее глобальной, зато она стала более четко и ярко прорисовываться, приобретая реальные очертания. Используя свои колоссальные творческие способности и тот материал, который у тебя теперь есть, нарисуй самый лучший образ. Вытащи из подсознания всю информацию, которая может тебе помочь в реализации цели.

9) Войди поочередно в позиции Реалиста и Критика (через позицию Наблюдателя) для обработки дополнительной информации, полученной от Мечтателя о преобразованной мечте.

Переход по позициям согласно шагам 2–7 совершается до тех пор, пока полученным проектом реализации мечты не будут удовлетворены все участники его разработки.

10) Интеграция позиций. Когда проект воплощения мечты в жизнь будет полностью доработан, войди еще раз в каждую из трех позиций, минуя позицию Наблюдателя, **возьми** характерное для каждой позиции состояние и способ работы с мечтой и **объедини их в себе.**

11) Подстройка к будущему. Теперь, когда ты имеешь полное знание о том, что и как следует делать, чтобы получить плоды от реализации твоей бывшей «мечты», с каких самых первых, конкретных шагов ты начнешь действовать, чтобы задуманное начало реализовываться? Составь пошаговый план действий.

II. План по реализации цели

1. Установи промежуточные цели. Определи, как ты будешь определять свое продвижение по пути. Что ты увидишь? Услышишь?

2. Проверь, как реализация твоей цели повлияет на другие области жизни (семья, друзья, хобби и т. д.)

3. Проверь, что ты потеряешь, если добьешься цели. Составь точный список потерь. Подумай, как ты можешь сохранить то, что тебе особенно дорого.

4. Составь список своих ресурсов для достижения цели. Увидев, что тебе не хватает каких-либо ресурсов, поставь дополнительную цель: достичь тех ресурсов, которых не хватает.

5. Вера в победу. Верь в успех. Будь позитивно настроен. Успех по большей части зависит от твоих действий, мыслей и стремлений.

«Тот путь, по которому человек хочет идти, – ведет его», – так говорит Устная Тора.

Составь список своих успехов, побед, везений. Пускай он находится с тобой и помогает в минуты сомнений. Если у тебя есть примеры других людей, которые достигли того, к чему ты стремишься, это тоже помогает усилить веру в успех.

6. Рабочее настроение. Культивируй в себе такие качества, как настойчивость, последовательность, оптимизм и положительный взгляд на окружающий мир.

7. Составь подробный план действий. Составь календарь. Сверяйся с планом и календарем. В случае продвижения устраивай для себя праздники завершения этапов.

«Вирусы» и «антивирусы» в стратегиях достижения цели

Вирус «Гора»: цель очень далека, и путь к ней кажется бесконечным.

«Антивирус»: разделить путь на маленькие этапы. Радоваться каждому пройденному шагу. Оглядываться назад и радоваться успехам, которые были.

Вирус «Витание в облаках»: если смотреть на сегодняшний день из будущего, с точки зрения исполнившейся цели, то сегодняшний день, его успех или неудача, неважен. Это хороший повод сейчас ничего не делать для достижения цели.

«Антивирус»: «Все, что ты делаешь, делай в полную силу», – сказал царь Соломон. От сегодняшнего дня зависит завтрашний. Сосредоточься на том, что ты делаешь сейчас, и привыкай делать все в полную силу. Тогда ты будешь успешным во всем.

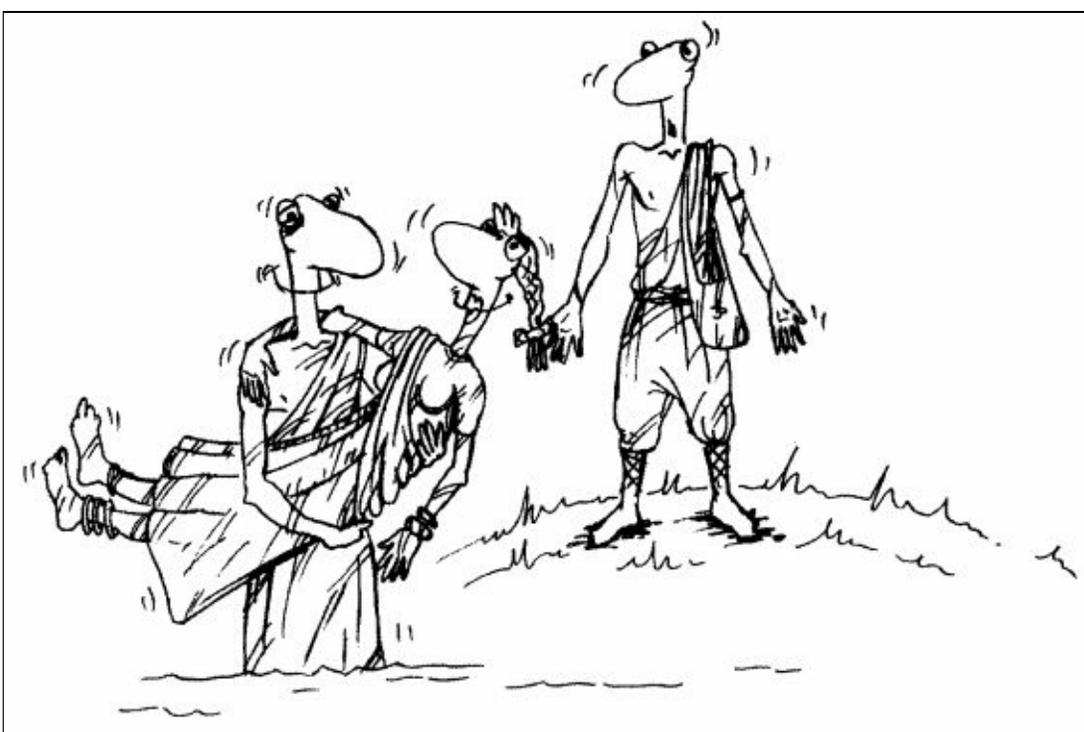
Вирус «Зависимость»: «Моя жизнь зависит от других людей. Я не могу ничего сделать, когда меня окружают такие люди. Если бы мне помогли, вот тогда бы я смог», – всем знакомы такие высказывания, которыми мы пытаемся избавиться от ответственности за свои поступки, за свою жизнь. Путь к успеху, к достижению цели лежит через принятие на себя ПОЛНОЙ ответственности за все, что происходит или не происходит в нашей жизни. Заповедь «Возьми ответственность на себя».

Начинай действовать немедленно. В процессе действий будь гибким, внимательным и, самое главное, никогда не забывай о том, для чего ты действуешь, – помни о своей цели!!!

ТАБЛИЦА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВРЕМЕНИ

	СРОЧНО	НЕ СРОЧНО
ВАЖНО	<p>I. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</p> <ol style="list-style-type: none">1. Кризисы.2. Неотложные проблемы.3. Проекты на грани срыва.	<p>II. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</p> <ol style="list-style-type: none">1. Профилактика, действия по поддержанию баланса Результат/Ресурс.2. Установление прочных отношений.3. Поиск новых возможностей.4. Планирование, отдых.
НЕВАЖНО	<p>III. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</p> <ol style="list-style-type: none">1. Помехи — например, звонки.2. Корреспонденция, разные сообщения.3. Встречи.4. Ближайшие мероприятия.5. Популярные занятия.	<p>IV. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</p> <ol style="list-style-type: none">1. Мелочи, отнимающие много времени.2. Корреспонденция.3. Звонки.4. Бестолковые посещения.5. Праздное времяпрепровождение.

Как видно из таблицы, есть две главные характеристики человеческой деятельности – СРОЧНОСТЬ и ВАЖНОСТЬ. Срочные дела требуют, чтобы ими безотлагательно занялись. Они как бы шлют сигнал: «Немедленно! Сейчас же!» Наша жизнь, настроение и результативность зависят во многом, может быть больше всего, от одной вещи. От того, на чем сосредоточен фокус нашего внимания. Раби Нахман из Браслава говорил: «Ты находишься там, где находятся твои мысли. Так позаботься о том, чтобы твои мысли находились там, где ТЫ хочешь быть». Почему он сказал «ты»? Потому что наш фокус внимания постоянно забирают другие люди. Они срочно требуют нашего внимания и... забирают его. Особенно интересно наблюдать, как человек долгие годы думает об обиде, которую ему причинили много лет назад. Он носит ее в своей голове. Это похоже на ковыряние старой раны.



Сейчас я расскажу одну притчу, и ты поймешь, что я имею в виду.

Однажды два буддистских монаха шли по дороге. Шел дождь, и грунтовую дорогу размыло. Впереди был ручей, который из-за дождя почти что превратился в реку. Он пересекал дорогу, и перейти его было трудно. Возле ручья стояла красивая девушка. Она не могла перебраться через ручей. Один из монахов взял ее на руки и перенес на другую сторону. Девушка сказала «спасибо» и пошла дальше в деревню. Монахи шли молча. Вечером один из них сказал другому: «Как ты мог взять девушку на руки? Ведь мы монахи, и нам нельзя прикасаться к девушкам». Второй ответил: «Я ее оставил на берегу ручья, а ты носишь ее целый день в своей голове...»

Секрет планирования заключается в том, чтобы всегда и везде носить у себя в голове СВОИ цели. И делать в первую очередь ВАЖНЫЕ ДЕЛА. Те дела, которые ведут тебя к реализации твоих целей. По утверждению Энтони Роббинса, если ты занимаешься важными и несрочными делами менее 50 % своего времени – ты никогда не достигнешь успеха! Подумай об этом и сократи вначале неважное и несрочное. Освободившееся время направь на важное и несрочное. Это привнесет равновесие и планирование в твою жизнь. Потому что одно из самых важных и несрочных дел – планирование и контроль за выполнением. Затем сократи неважное и срочное. Освободившееся время направь на важное и несрочное. Это позволит тебе более 50 % времени проводить в нужном секторе, и ты обязательно добьешься успеха.

Универсальный способ планирования

Составляй план следующего дня накануне вечером. Это позволит тебе запустить подсознание с вечера, и оно будет работать всю ночь в поисках способов лучшей реализации поставленных целей. Кроме того, ты будешь просыпаться утром, уже зная, что делать, в то время как у твоих соперников будет полдня уходить на то, чтобы собраться с мыслями. К обеду ты будешь уже намного опережать своих ленивых, незнающих конкурентов.

1. Возьми лист бумаги А4 (или ежедневник, или блокнот) и запиши все дела, которые ты хочешь или должен сделать завтра. Пиши все и возле каждого дела сразу ставь время: сколько минут тебе нужно для выполнения этого дела.

2. Открой список своих основных целей и поставь возле каждого из дел номер цели, к которой это дело относится. Если оно не относится ни к какой из твоих целей, не ставь никакого номера.

3. Теперь можешь вносить дела в свой ежедневник, начиная, естественно, с самых важных для ТЕБЯ дел. Подумай, как ты можешь совместить дела.

Кому ты можешь перепоручить те неважные для тебя дела, которые нужно сделать.

Помни, что принцип планирования прост: **ВАЖНОЕ ДЛЯ ТЕБЯ** сначала, а срочное для других – после **ВАЖНОГО ДЛЯ ТЕБЯ**.

Полезные идеи для планирования жизни

Фокус внимания определяет качество нашей жизни.

Три вещи управляют фокусом внимания:

- Стрдание. Мы хотим избежать страдания и поэтому больше всего внимания уделяем вещам, которые потенциально могут принести страдание.
- Быстрое удовольствие. То, что сейчас доставит приятные минуты. Мы забываем, что потом могут понадобиться часы на расплату.
- Другие люди смещают фокус внимания.

Если мы фокусируемся на проблеме, то мы движемся к проблеме. Это похоже на гоночный автомобиль, который заносит на повороте. Если хочешь выпрямить руль, смотри туда, куда хочешь ехать, а не туда, куда тебя несет.

Ты должен научиться управлять жизнью. Своей жизнью. Единственный способ, которым ты можешь это сделать, – взять под контроль фокус внимания. Составить свой план жизни, свою программу и сосредоточиться на ее выполнении.

Начни с задавания себе правильных вопросов. Например, вопрос «Что я должен делать?» неправильный. Правильно задавать себе три вопроса: «Что я хочу?», «Почему я этого хочу?», «Как этого достичь?».

Управление временем – производная от управления жизнью.

5 шагов в управлении жизнью

1. Что я хочу сделать за день (разбивка по темам).
2. Составление плана (по группам в порядке важности). Указывается время, необходимое для каждого действия, и отмечаются самые главные действия. Вначале указывается результат, потом – почему это важно, и затем – какие действия приведут к результату.
3. План дня с указанием времени.
4. Проверять выполнение и переносить незаконченные дела.
5. Праздновать успехи, завершённые дела. Создать внутреннюю радость от того, что ты живёшь по СВОЕМУ СОБСТВЕННОМУ ПЛАНУ!

Для более детального ознакомления с системой планирования, основанной на этом принципе, прочти книгу Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей».

Разделяй

Очень важный и повышающий эффективность инструмент – разделение времени. Обычно 100 % своего внимания мы не уделяем тому делу, которое делаем. Мы делаем большинство дел не в полную силу. А ведь еще царь Соломон говорил: «Все, что ты будешь делать, – делай в полную силу».

Поэтому, когда ты будешь планировать свою жизнь и деятельность, – разделяй ее на периоды. Например, я, пока не узнал об этом правиле, никогда не ездил отдыхать. Я думал: «Я ведь занимаюсь любимым делом, почему я должен прерываться?» Это приводило к тому, что периодически моя продуктивность резко падала и я погружался на день-два в состояние апатии. Я продолжал работать, но что это была за работа? Когда апатия проходила, я все равно не возвращался к прежнему уровню воодушевления и поэтому переключался на новое дело. Так продолжалось 10 лет. Я начинал прекрасные дела, связанные с образованием, благотворительностью, но, лишь начав, отдавал их другим людям, а сам начинал новые. Из-за того, что я не разделял работу и отдых, мне приходилось постоянно переключаться на новые формы деятельности, чтобы сохранить воодушевление.

Чтобы этого не было, обязательно планируй свой отдых. Когда ты отдыхаешь – ты не работаешь. Когда ты работаешь – ты не отдыхаешь. Когда ты пишешь книгу, телефон отключен. Когда ты звонишь по телефону, никто не может тебя отвлекать. Но когда ты говоришь с кем-то, ты не можешь отвечать на телефонные звонки. Ты обязательно что-то упустишь и там, и там. Будь на 100 % в том деле, которым занимаешься, и ты будешь суперэффективным. Планируя, четко разделяй работу на виды и выделяй периоды полного отдыха.

Тайм-менеджмент

Управление временем – производное от управления своей жизнью. Только если у тебя есть четко выверенная система ценностей, то есть ты знаешь, что для тебя наиболее важно, ты можешь эффективно управлять своим временем. «Порядок приоритетов» – вот пароль всех успешных людей. После того как ты четко проработал в заповеди «Поставь цель» все свои задачи и напоминаешь себе о них каждый день, ложась и вставая (аффирмации и визуализации), вся твоя жизнь выстроится вокруг достижения этих целей. Когда ты впервые почувствуешь раздражение от того, что занимаешься в течение дня чем-то, что не ведет тебя к достижению одной из твоих целей, устрой себе праздник. Ты победил хаос. У тебя внутри появился индикатор направления, который будет тебя поддерживать и указывать нужный путь. Знай, что все время, которое ты проводишь в действиях по достижению твоих целей, – это ТВОЯ жизнь и вклад, который обязательно принесет прибыль.

АНЕКДОТ

Вчера было рано, завтра будет поздно, а сегодня нет времени...

Есть волшебный вопрос, задавая который ты также сможешь упорядочить свою жизнь. Во время любого действия спрашивай себя: «Зачем я это делаю? К какой из моих целей это меня ведет?» Если ни к какой, бросай немедленно и берись за то, что действительно для тебя важно. Это правило победителей.

Сейчас, дорогой читатель, я приведу несколько упражнений, которые помогут более эффективно управлять собственным временем.

Упражнение «растратчики времени на работе»

Сделав это упражнение, ты найдешь своих личных «растратчиков» времени на работе и начнешь с ними бороться. Внизу ты видишь список растратчиков. Пронумеруй их, пожалуйста, начиная от 1 и до 15. 1-й номер – это самый главный твой «растратчик», а 15-й – самый маленький.

- телефонные звонки
- заглядывающие к тебе люди
- плохо организованный обмен информацией между отделами
- проблемы с техникой
- изменение в очередности работ, навязываемое другими
- недостаток организационного планирования
- неумение слушать других
- плохая организационная структура
- неразбериха в почте
- исправление ошибок
- нерешительность
- плохо организованные собрания
- отвлекающие факторы на рабочем месте
- бюрократия
- бесполезные разговоры

Выводы: подумай, что ты можешь изменить, прими решения по формуле «100 %М», напиши план действий:

СРЕДНЕЕ ВРЕМЯ, КОТОРОЕ ЧЕЛОВЕК ОТДАЕТ РАБОТЕ

Средняя продолжительность жизни	— 75 лет.
Активная жизнь	— 60 лет.
Время подготовки (школа, институт)	— до 24 лет. 60 — 24 = 36 лет. 8 часов в день — сон. 1/3 часть суток, или 25 лет за жизнь, или 12 лет из активной жизни.
Отдых — праздники, отпуск и выходные	— 50 дней в году, или 4,9 года из 36 лет активной жизни.
Еда	— 1 час в день — 365 часов в год x 36 лет = 1,5 года
Прочие потребности	— 1 час в день — 365 часов в год x 36 лет = 1,5 года
Деятельность	36 — 12 (сон) — 4,9 (отдых) — 1,5 (еда) — 1,5 (прочие потребности) = 16,1 года

Ты видишь, что реально у человека, который не смотрит телевизор по 2 часа в день, остается 16 лет для активной деятельности. А если смотрит телевизор, то вычти 3 года жизни!

Надеюсь, ты понимаешь, насколько важно планирование этих 16 лет, которые у нас есть для достижения успеха.

«УБИЙЦЫ» ЛИЧНОГО ВРЕМЕНИ

Телевизор. Если умножить 3 часа просмотра телевизора в день на 365 дней, то получится 1095 часов. Активный день человека длится 16 часов (24 – 8 часов сна). То есть на просмотр телевизора тратится 68 активных дней в году! 68 дней некоторые люди проводят на трибунах, наблюдая за жизнью каких-то спортсменов, которые играют и выигрывают. Ты мог бы выиграть множество игр, заработать много денег, выучить много нового за эти 68 дней в году!

«Чужие обезьяны». Расскажу притчу. Человек пришел на рынок и встретил случайного знакомого, который попросил его несколько минут подержать обезьяну и ушел. Человек остался с обезьяной, она проголодалась и требовала огромного внимания. Уходить никуда она не хотела, да и человеку было неудобно от нее избавиться (помните заповедь «Подчини страх»? Ему было важно, что подумают люди). Он ходил по рынку и искал хозяина обезьяны. Так и мы часто

обременяем себя чужими обязанностями, которые и делать не хотим, и не делать не можем. Помните фильм «Вокзал для двоих»? Про «постереги дыни несколько минут»? И чем все закончилось... Умей отказывать! Ты сможешь сказать кому-то «нет», если у тебя есть внутри пылающее «да!». Если ты стремишься каждую минуту к своим целям, то ты сможешь сказать: «Извини, я очень занят. Хочу тебе помочь, но у меня уже есть обязательства перед другим человеком. Перед собой...» Если не помогает, то скажи, что обещал Ицхаку работать над своими целями. И пообещал своим потомкам, что достигнешь успеха и создашь что-то ценное и важное.



Общение с неприятными людьми. Они не только пожиратели времени, они пожиратели энергии и оказывают вредное влияние на внутренний мир. Это и злодеи, и пессимисты, и негативщики всех мастей, нервные, недовольные, глупые и завистливые. Всех этих и им подобных нужно категорически избегать. У тебя всегда есть ответ: «Извини, я должен идти. У меня есть обязательства перед одним человеком, которому я обязан всем и которому я должен помочь. До свидания. Кстати, ты прочитал книгу «Действуй! 10 заповедей успеха»? Прочти быстрее...» (Ты, конечно, понял, что этот замечательный человек, о котором идет речь, – это ты!)

Сделай упражнение Юрия Щербатых. В своей книге «Психология успеха» он рассказывает об этих «убийцах времени».

Упражнение «контроль непроизводительных расходов времени»

В течение недели записывай, сколько времени у тебя ушло на:

- телевизор,
- «чужих обезьян»,
- общение с неприятными людьми.

Следующую неделю не трать на этих «убийц» ни минуты, а все освободившееся время посвети достижению целей или самосовершенствованию.

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 5

Действуй

«Человек рождается, чтобы жить, а не готовиться все время к жизни».

Борис Пастернак

«Не размышления главное, а действия».

Тора

«Путь в тысячу миль начинается с первого шага».

Китайская мудрость

Что тебе мешает действовать

Когда ты определился со своими целями и составил подробный план действий, наступила пора действовать. Без действий невозможно достичь цели. Действовать нужно с умом, постоянно проверяя, насколько ты приближаешься к реализации твоей цели. Нужно постоянно контролировать процесс и держать руку на пульсе. Если видишь, что ты действуешь, а продвижения нет, нужно проверить свои действия. Может быть, стоит их изменить? Внимательно присматривайся к действиям тех, кто уже достиг тех целей, которых ты только собираешься достичь. Моделируй их действия, то есть старайся действовать так, как действуют они.

На своих семинарах я иногда делаю такое упражнение. Достāju 100 долларов и спрашиваю: «Кто хочет денег?» Многие поднимают руки и кричат: «Я хочу!» Я еще раз спрашиваю: «Кто хочет денег?» Еще больше рук поднимается, и в хоре прибавляется голосов.

Затем кто-нибудь встает, подходит ко мне и берет эти 100 долларов. Я говорю остальным: «Вы видите сейчас разницу, между «хочу» и «действую».

Поступок проясняет все лучше, чем размышления.

Эрих Мария Ремарк

Вы все хотели это взять, а действовал только один человек. Именно он все и получил. Теперь каждый пусть обратит внимание на то, какие мысли вас останавливали, мешали встать и совершить действие. Что говорил «тоненький голос» в вашей голове, чтобы вас остановить? То, чем он остановил вас сейчас, – это то, чем он вас останавливает всегда, мешая действовать для достижения целей. Это может быть «не лезь, что подумают люди...», или «посмотрим, что будет дальше...», или «тебе не нужны эти деньги...», или любой другой вариант, который остановил вас сейчас». (Подумай, как поступил бы ты в этой ситуации, что говорит твой «тоненький голос» сейчас и что бы он сказал тогда.)

Эта останавливающая мысль и есть твое первое препятствие на пути к действиям, на пути к успеху.

Как с ней бороться? Смени ее на вдохновляющую, побуждающую к действиям аффирмацию. Создай внутренний девиз, вдохновляющий тебя к победам.

Мой новый девиз: _____

Очень хорошо подходит мой девиз: «Я знаю – ты можешь».

Сейчас я расскажу тебе, как это делать. Аффирмации и визуализации – это первые суперэффективные действия, с которых начнется твой удивительный путь к успеху. Вот как использовал аффирмации знаменитый актер Джим Керри.

«Я всегда верил в волшебство. Сидя без дела в этом городе, я каждый вечер поднимался на Малхолланд-драйв, раскидывал руки и, глядя на город внизу, говорил: «Со мной хотят работать все. Я – действительно хороший киноактер. Меня ждут

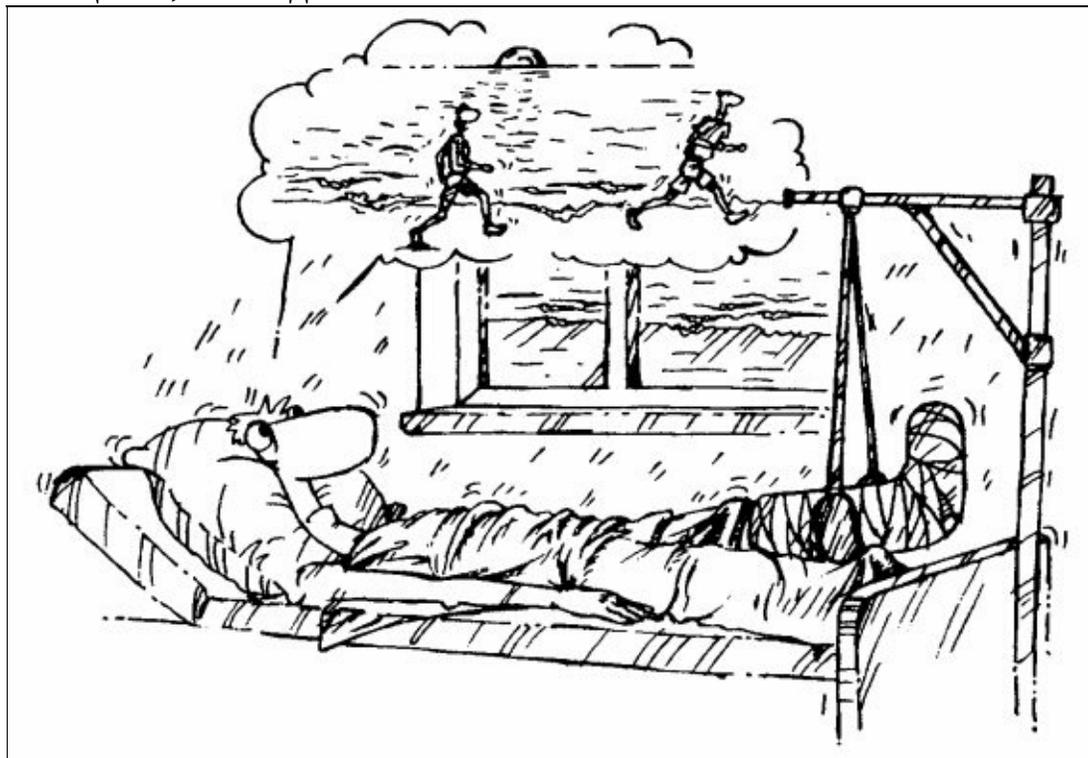
великолепные предложения!» И повторял эти слова снова и снова, много раз, буквально представляя себе, что уже ангажирован в пару фильмов. Потом спускался с холма, готовый покорить весь мир, думая: «Предложения сниматься ждут меня прямо там, просто до меня они пока не дошли». Именно таким тотальным аффирмациям – лекарству от всякой хандры – научили меня еще в детстве дома».

В 1975 году Джим Кэрри, тогда еще молодой, только пытающийся пробиться в Лос-Анджелесе комик из Канады, выписал себе чек на 10 млн долларов. Он датировал его Днем благодарения 1995 года и надписал: «За особые заслуги». Джим положил чек в бумажник и всегда носил его с собой. Оптимизм и упорство Кэрри окупилась сторицей. К 1995 году уже вышли фильмы, которые сделали его знаменитым, и он начал зарабатывать по 20 млн долларов за фильм. После смерти отца Кэрри положил ему в гроб свой знаменитый чек как дань человеку, который пробудил в нем желание стать звездой и научил его, как действовать, чтобы мечта стала реальностью.

Аффирмации и визуализации – путь к успеху

Если ты откроешь Библию, то удивишься, когда прочтешь, что Бог своими словами творил этот мир. В самом начале десять раз написано: «...и сказал Бог... и стало так». Десятью изречениями был построен этот мир. Ты помнишь, что мы сделаны по образу и подобию Бога? Но у Него нет образа и подобия, говорят мудрецы. Как же мы можем быть созданы по Его образу? Мы творим так же, как Он творил. Своими словами...

То, что мы имеем сегодня, – следствие того, что мы думали, говорили и делали вчера. Наше завтра будет следствием того, что мы думаем (говорим себе в уме или визуализируем), произносим (вслух другим людям или во время молитвы) и делаем (последствия наших решений) СЕЙЧАС. СЕЙЧАС ты создаешь свое будущее. Мы притягиваем в свою жизнь все события! Так притягивай то, что ты ХОЧЕШЬ притягивать. 99 % людей большую часть своего времени думают о своих проблемах, и что они получают? Хронические проблемы. 1 % людей постоянно думают о своих целях. О том, что они хотят получить. И они получают это! 80 % мировых богатств принадлежат 1 % людей! Тайну этого 1 % ты можешь узнать, посмотрев фильм «Секрет». Она проста: «Думай и говори о том, что ты хочешь получить. И ты это получишь». Если ты думаешь и говоришь о проблемах, ты получишь проблемы. Если ты думаешь и говоришь о своих целях, ты их достигнешь.



Аффирмации – это специально сформулированные, короткие высказывания, повторяя которые, как мантры, ты «строишь» свое будущее. Ты творишь его. Самое лучшее время для аффирмаций и визуализаций – когда ты ложишься спать или встаешь. Когда ты только проснулся и когда засыпаешь, ты находишься в полусне (ученые называют это альфа-состоянием, или трансом). Твое подсознание открыто для ввода в него информации из сознания. Только не зная об уникальности этого времени и о силе твоих слов, ты мог начинать день словами: «Как меня все достало... Все козлы... Не хочу вставать... Хорошо было поболеть...» и т. д. В этот момент ты себя программируешь. Всех «козлов» в своей жизни ты создал сам!

Жизнь и смерть на кончике языка...

Вспомни заповедь «Возьми ответственность на себя». Поэтому давай наведем порядок в этом деле. Составим хорошие аффирмации, напишем их на карточках (лист А4 разрежь на 4 или 8 частей, и у тебя получатся прекрасные карточки для аффирмаций. Также идеально подходят визитки, если у них есть чистая сторона).

У тебя есть сформулированные цели во всех основных областях твоей жизни. Представь, что ты достиг их. Ты помнишь определение цели? Это мечта со сроком достижения и конкретными размерами. Теперь просто опиши в трех-четырех предложениях, используя правила, представленные ниже, момент, когда ты достиг своей цели. У тебя 2 или 3 основные цели и несколько целей по приобретению навыков. Запиши 3–7 аффирмаций. Это необходимо для того, чтобы «зарядить» свое подсознание правильными и полезными для тебя мыслями.

Правила составления аффирмаций

1. Начинай с «Я» + глагол
2. Глагол должен быть в настоящем времени. Как будто то, что ты хочешь, происходит СЕЙЧАС. Например: «Я бегаю по берегу моря...» (а на самом деле ты лежишь в кровати дома, просто ты мечтаешь о том, чтобы бегать каждый день по берегу моря).
3. ТОЛЬКО ПОЗИТИВ. В аффирмации должно быть то, что ты ХОЧЕШЬ, а не то, чего НЕ хочешь. Например: «Я смело выступаю перед тысячной аудиторией» (правильно). «Я не боюсь выступать перед тысячной аудиторией» (неправильно). НЕ – запрещено в аффирмациях (и желательно в жизни тоже не употреблять негатива. Только позитив!)
4. Будь краток! Аффирмация – как рекламный лозунг. Она должна легко запоминаться и постоянно крутиться в голове. Максимум три-четыре предложения.
5. Будь конкретен! Скажи конкретно, чего ты хочешь. Когда ты пишешь электронный адрес: www. и т. д. – ты должен правильно указать все, до последнего знака, до последней детали. А то придешь не туда. То же самое в аффирмациях. Будь точен.
6. Употребляй наречия «всегда», «постоянно», «уверенно», «твердо». Эти наречия придают твоему глаголу активность и протяженность во времени.
7. Используй слова, выражающие живые эмоции, – с наслаждением, с кайфом, радостно, воодушевленно, с восторгом, с любовью... Все эти слова наполнят твою аффирмацию эмоциональной силой. Сравни: «Я держусь в хорошем весе 70 кг». Или: «Я летаю, словно птичка, высоко и далеко! Поднимаю свои 70 кг восхищенно и легко!»
8. Аффирмация должна относиться к тебе, а не к кому-то другому. Например: «Как прекрасно, что я управляю своими эмоциями...» (правильно). «Как прекрасно, что люди перестали меня злить...» (неправильно, они не перестанут, только ты можешь научиться реагировать по-другому).
9. Добавляй слова «или еще лучше...».
10. Добавляй в конце: «Бог любит меня и дает мне все это!»

Когда и как говорить аффирмации

1. Утром и вечером. Ложась и вставая. Это лучшее время для аффирмаций.
2. Читай их вслух.
3. Представляй, что ты ощущаешь сейчас именно то, о чем говоришь. Именно находишься в этом моменте.

4. Чувствуй те эмоции удовольствия, которые будешь испытывать тогда.

5. Сразу после аффирмаций и визуализаций молись Богу, чтобы Он дал тебе то, что ты просишь. Это очень важно – закончить молитвой и понимать, что результат, который ты получишь, всецело зависит от Его решения. Ты делаешь запрос своими действиями, аффирмациями, визуализациями, молитвами, а Он, получив этот «запрос», сопоставив его с остальными «запросами», твоими и других людей, «выдает» результат. Этот результат мы называем реальностью.

Есть три причины, по которым нужно каждый день заниматься визуализацией

1. Визуализируя свои цели и себя, имеющего все новые качества, необходимые для их достижения, ты включаешь механизмы творения, которые создают будущее.

2. Ты получаешь мотивацию для достижения этих целей. Твое подсознание связывает удовольствие с движением в этом направлении. А как известно, нет вещи в мире, которая может устоять перед желанием.

3. Ты создаешь уже сейчас позитивный эмоциональный настрой, так как наши эмоции – это последствия того, на чем сосредоточен фокус внимания. Если твое внимание акцентрировано на позитивном будущем, у тебя есть позитивные эмоции, а если ты сосредоточен на проблемном настоящем или мифическом проблемном будущем (большинство постоянно визуализируют будущие проблемы), то ты имеешь негативные эмоции, которые, как известно, притягивают негативные события.

Визуализация – действие по созданию в своем воображении неотразимых и ярких образов – пожалуй, один из самых редко используемых инструментов, данных нам Богом, которые помогают значительно быстрее достичь успеха в любой области.

Джек Кенфилд, писатель, психолог

Бери записи со своими целями – и вперед, создавай рекламные клипы своего будущего. Представляй, что ты всего добился. Создай рекламный фильм «Я достиг всех своих целей и кайфую!». Цена за минуту рекламного времени на телевидении давно перевалила за сотни тысяч долларов. Нам показывают рекламные ролики, чтобы запрограммировать подсознание. Они побуждают нас идти и покупать. Делай то же самое у себя в голове! Создай ролик своего будущего, просматривай его по нескольку раз в день, и твое подсознание «пойдет и купит» это будущее! Один из законов мироздания гласит: «Глаза видят, сердце хочет, руки-ноги делают». Теперь переходим к практическим советам, как написать сценарий для визуализации, где и когда визуализировать.

Инструкция для визуализации

1. Цель визуализации – увидеть свои цели достигнутыми.

2. Визуализация должна содержать следующие темы: как я узнаю, что достиг цели? Что я увижу? Что я услышу? Что я почувствую? Что будет меня окружать? Кто будет меня окружать? Где это будет происходить? Как я буду действовать в этот момент? Что я буду говорить? Какими способностями я обладаю? Какие у меня убеждения и ценности? Кто я? Какова моя Миссия?

3. Визуализация должна сопровождаться звуками, эмоциями и телесными ощущениями. Во

время визуализации ты должен войти в нужное состояние и сохранять его как можно дольше уже сейчас.

4. Пользуйся готовыми картинками и фотографиями, на которых изображены те объекты, которые ты хочешь получить. Представляй себя внутри этих картинок и фотографий.

Визуализировать можно сколько угодно раз в день. Чем больше, тем лучше. Но обязательно это делать как минимум два раза в день. Ложась и вставая. Во время проговаривания аффирмаций визуализируй. То, что ты говоришь, представляй себе уже свершившимся, и ты получишь это. Бог даст тебе!

Есть что-то, чего ты очень хочешь? Тебе очень хочется, чтобы это произошло? Сосредоточься на этом полностью, изо всех сил. Представь себе это в мельчайших деталях. Если твое желание достаточно сильно, а сосредоточенность достаточно полна, ты сможешь добиться, чтобы это на самом деле осуществилось.

Раби Нахман из Браслава, великий каббалист

Как достичь мастерства

В любом деле мы восхищаемся мастерами. Как легко, красиво, без напряжения действуют они в своих областях. Мы забываем, что любое мастерство приобретается только напряженным трудом.

Чтобы прийти к мастерству, нужно пройти три стадии:

1. Неосознанная некомпетентность. Перед любым знанием находится незнание. В наполненную чашку нельзя налить чай. Нужно признать, что всегда есть место для улучшений и, скорее всего, мы просто некомпетентны во многих областях, просто не осознаем этого. Это первая ступень к мастерству.

2. Осознанная некомпетентность. Когда мы видим мастера или каким-то другим способом узнаем, что некомпетентны в каком-либо из аспектов жизни, мы переходим на вторую ступень на пути к мастерству. Пока человек не сел за руль автомобиля, он не осознает, что не умеет его водить. Когда человек узнает, что на нем 100-процентная ответственность за все, что с ним происходит, он начинает понимать, что обвинять в чем-то других людей или обстоятельства – это некомпетентность (правда, он продолжает их обвинять по привычке). Вторая ступень выявляет потребность в обучении.

3. Осознанная компетентность. Перейдя на эту ступень, человек начинает действовать эффективно. Но это происходит только тогда, когда он внимательно следит за своими действиями. Только осознавая, что происходит, он в состоянии действовать правильно. Например: те, кто помнит, как они учились водить автомобиль или играть на музыкальных инструментах, могут засвидетельствовать, что на первом этапе нужно все делать очень медленно, внимательно следя за каждым действием. Примерно через три недели человек переходит на следующую ступень.

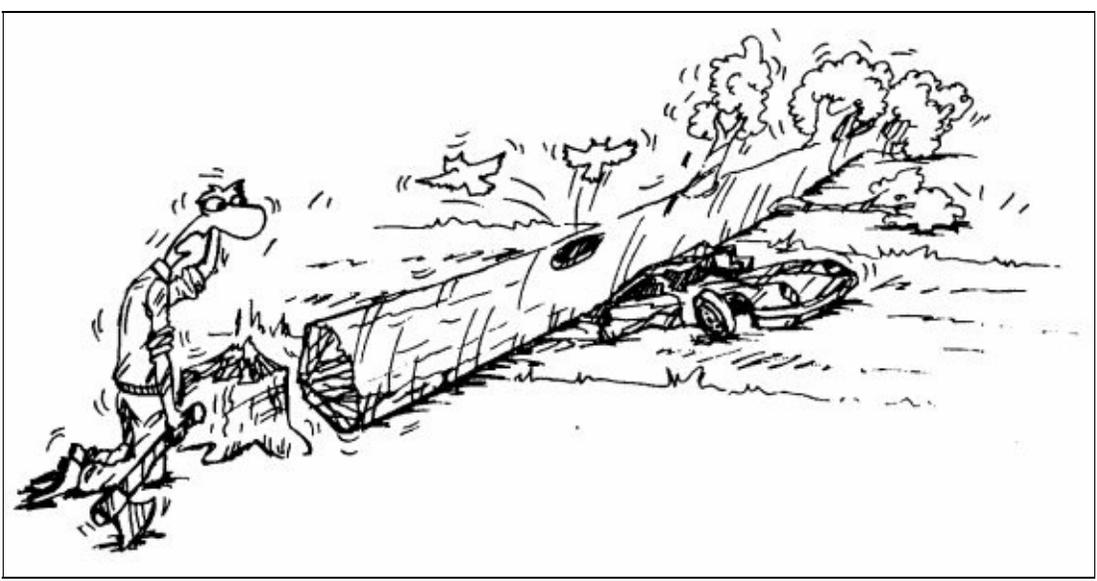
4. Неосознанная компетентность. На этой ступени можно уже управлять автомобилем и говорить по телефону. Играть на гитаре, совершенно не глядя на аккорды и подбирая мелодии на ходу. Эта ступень – почти мастерство. Их разделяет только несколько лет работы по достижению совершенства. Примером может быть Майкл Джордан, суперзвезда в баскетболе. Вот что рассказывает о нем Стив Олфорд: «Когда я играл с Майклом Джорданом в олимпийской команде, он по своим способностям был на несколько голов выше остальных, тоже весьма неплохих игроков. Но самое большое впечатление на меня произвело то, что в зал он всегда приходил первым, а уходил последним».

Успех – это сумма небольших усилий, затрачиваемых изо дня в день.

Роберт Колер, писатель

Я приведу еще одно свидетельство в пользу напряженного труда, постоянных целенаправленных действий. Это слова олимпийского чемпиона Брюса Дженера: «Я понял, что единственный способ добиться в жизни чего-то стоящего – упорно трудиться. Музыкант ли вы, писатель, спортсмен или бизнесмен, без труда вам не обойтись. Потрудитесь – победите, поленились – проиграете».

ТОЛЬКО ДЕЙСТВУЯ ЕЖЕДНЕВНО И ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО, ТЫ СМОЖЕШЬ ДОСТИЧЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО УСПЕХА В ЛЮБОЙ ОБЛАСТИ ЖИЗНИ.



Правило пяти

Уникальный по своей эффективности способ действовать предлагает Джек Кенфилд. Этот способ называется «Правило пяти». Каждый день, несмотря ни на что, необходимо совершать по пять действий, которые приближают тебя к твоей цели. Это правило Джек вывел из совета, который получил от знаменитого педагога Рона Схоластикко: «Если вы будете каждый день приходить к дереву и по пять раз ударять в одно и то же место очень острым топором, то скоро свалите даже очень толстое дерево».

СОВЕРШАЙ ПО ПЯТЬ ДЕЙСТВИЙ, НО КАЖДЫЙ ДЕНЬ, И ТЫ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОСТИГНЕШЬ СВОЕЙ ЦЕЛИ.

Проходи лишнюю милю

Проходить лишнюю милю – это значит делать что-то сверх ожиданий. Сверх своих ожиданий, сверх ожиданий окружающих. Когда это действие войдет у тебя в привычку, ты можешь уже не волноваться за свое будущее. Тебя будут приглашать на любую работу. Ты будешь открывать новые возможности. Клиенты будут любить тебя и рассказывать о тебе своим друзьям, которые тоже будут становиться твоими клиентами.

Привычка – это либо лучшая из служанок, либо худшая из хозяек.

Натаниэль Эммонс

Я знаю одного удивительного человека. Его зовут Яков Михайлович Кричевский. Он приехал в Израиль из СССР, когда ему было уже далеко за пятьдесят. В этом возрасте многие и не мечтают о хорошей работе. Он устроился грузчиком на склад продуктового супермаркета. Первые две недели он учил названия продуктов и их стоимость. Это была лишняя миля. Его никто об этом не просил. Через две недели кассирши, когда забывали стоимость товаров (тогда еще не было штрихкодов), кричали ему: «Яков сколько это стоит?..» Он всегда точно отвечал. Через месяц его назначили начальником склада. Он продолжал проходить лишнюю милю всегда и во всем. Через год его назначили директором нового, самого большого в Израиле супермаркета! Вот что значит проходить лишнюю милю! Делай сверх меры, и ты будешь получать сверх меры!

Все, что делает твоя рука, – делай в полную силу.

Царь Соломон

Сначала мы создаем привычки, а потом привычки создают нас.

Джон Драйден, поэт

Итак, мы уже продвинулись вперед. Ты продолжаешь соблюдать все изученные заповеди. Ты взял на себя ответственность и подчинил страх, установил цели и составил план по их достижению. Ты начал действовать ежедневно и ежечасно, делая важное в начале, а неважное не делая вообще. Сейчас мы переходим к заповеди, невыполнение которой может очень сильно затормозить твой путь к успеху. Это заповедь «Контролируй».

ВСЕ ИДЕИ МИРА НИЧЕГО НЕ СТОЯТ БЕЗ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ. ХВАТИТ ДУМАТЬ, ПРОСТО ДЕЛАЙ!

Домашнее задание для проработки (обливание, бег, йога, питание, питье, знакомство с новыми людьми, расширение границ и т. д.) _____

Обязательство на 7 дней по формуле «м100 %М»:

1. Я обязуюсь: минимум _____ 100% _____
МАКСИМУМ _____

2. Мой контролер: _____ форма контроля (e-mail, SMS, телефон)

3. Формула сохранения позитивных изменений. Повлиять минимум на 5 человек, чтобы они

тоже начали это делать.

1. Ф. И. О. _____ Реакция _____
2. Ф. И. О. _____ Реакция _____
3. Ф. И. О. _____ Реакция _____
4. Ф. И. О. _____ Реакция _____
5. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Формула расширения «Зоны комфорта». Похвала и поощрения за действия в выбранном направлении. Почему это важно для тебя? Чем это поможет тебе в жизни? Как приведет тебя к большим целям?

1. Похвала (запиши слова, которыми обязуешься хвалить себя за выполнение даже по минимуму) _____

2. Поощрение (что купишь или позволишь себе, когда выполнишь запланированное на 7 дней)? _____

3. Почему это важно для тебя? _____

Число	День недели	«100%» Действие	Состояние «до»	Состояние «после»	Что понял и осознал

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 6

Контролируй

«Следует измерять то, в чем вы хотите достигнуть большего».

Чарльз Кунрадт, автор книги «Работа как игра»

«Если и есть решающий компонент, от которого зависит успех ваших поисков как богатства, так и счастья, то это – дисциплина.

Дисциплина – это главный ключ, который открывает двери к богатству и счастью, к культуре и утонченности, к высокой самооценке и высоким достижениям, а также к таким сопутствующим чувствам, как гордость, удовлетворение и успех».

Джим Рон, писатель, бизнес-тренер

Как контролировать себя

В основе этой заповеди лежат три вида контроля.

Первый вид – это когда ты проверяешь себя на предмет соответствия своему плану достижения целей. Например, ты задумал довести свой доход до 10 000 долларов в месяц к концу года. Как промежуточную цель ты назначил себе 5000 долларов в месяц через полгода. В твоём плане написано, что ты будешь прочитывать по одной книге по бизнесу и финансам в месяц. Что ты пройдёшь три тренинга в этой области. Каждый месяц ты должен контролировать себя на предмет выполнения плана.

Второй вид контроля – это обратная связь. Ты должен воспринимать все события своей жизни как уроки для обучения и совершенствования. Эти события – твой учебный материал для роста и совершенствования. С помощью этих событий ты контролируешь свой уровень.

Третий вид контроля – это контроль тебя со стороны внешними контролерами. Ты можешь их нанять или договориться о взаимовыгодном сотрудничестве. Кто-то из твоих друзей, желающих, чтобы ты достиг успеха, каждый день или раз в неделю проверяют, соблюдаешь ли ты свои обязательства. Ты можешь зарегистрироваться в сообществе выпускников моих программ, которые следуют в своей жизни 10 заповедям успеха. Там ты можешь легко найти себе и партнера-контролера, и коуча-контролера.

www.youcan10.ru – просто сделай это – Just do it!

Ставь промежуточные цели

Слона можно съесть только по кусочку. Большую цель можно достичь, только достигнув промежуточных целей. Установка промежуточных целей не только поможет тебе контролировать свое продвижение, но и будет мотивировать тебя. Ты сможешь увидеть, сколько ты уже прошел, и получить вдохновение от своих успехов. В начале прошлого века в русской армии служил один еврей. Его звали Яков Каневский. В тридцатиградусный мороз ему надо было выходить в караул. Была суббота, а в субботу нельзя совершать определенные виды действий. «Программист мира» так установил эту матрицу, что, делая определенные действия в субботу, «игроки» теряют силу и жизненность. Снять тулуп с дерева, который повесил предыдущий караульный, считалось именно таким действием. Это делать запрещено. В «правилах игры» сказано, что заповеди надо соблюдать для жизни. То есть если, участвуя в «игре», можно погибнуть, то практически все правила отменяются. Поэтому снять тулуп было можно. Яков Каневский уже протянул руку, чтобы снять его, но потом подумал: «Ведь если я простою еще пять минут, то я точно не умру? Так я постою...» Через пять минут он опять хотел снять тулуп, но эта же мысль снова пришла ему в голову. Он простоял еще пять минут, и еще пять минут... Так он стоял всю ночь, до следующего часового! Промежуточные цели – это как те пять минут. Их легко достигать, они создают уверенность в себе, помогают понять, что ты движешься в правильном направлении.



Практически все великие люди вели дневники. Ты можешь присоединиться к ним. Это великолепный способ самоконтроля. Когда ты знаешь, что тебе придется записать в свой дневник, насколько ты соответствуешь плану, у тебя появляется дополнительный стимул вести себя прилично. Кроме того, ты можешь потом изучать, какие действия были более эффективными и к каким результатам приводили. Примеры личных дневников развития ты также сможешь найти в нашем сообществе выпускников «Я Знаю – Ты Можешь!!!». Помни про алгоритм достижения. Если ты не знаешь, как что-то сделать, посмотри, как это делают знающие люди, и повтори. Все очень просто. Привычная отговорка «я хочу, но не знаю как» уже не работает.

Найди помощников-контролеров

У всех есть минуты слабости. У некоторых они переходят в часы, а у некоторых – в дни и недели. Это принято называть ленью. Но если есть контролер, который звонит тебе, интересуется, которому ты обещал выполнять какие-то объемы работ, вероятность преодолеть минуты слабости увеличивается необычайно. У меня есть один друг, очень известный политик и миллионер. Он необычайно занят. Когда-то он решил начать ежедневно изучать Тору. Он нашел человека, который звонит ему каждый день и добивается, чтобы они вместе позанимались. Каждый раз после занятий он счастливо улыбается и говорит, что, если бы не настойчивость помощника, он никогда бы не смог выделить время. Меня по моей просьбе контролируют жена и один из друзей. Вы можете нанять коуча или консультанта. Поверьте, что один контролер увеличивает вашу эффективность в десятки раз. **НАЙДИ ЖЕСТКИХ КОНТРОЛЕРОВ**, обязательства, которые будут стимулировать и вдохновлять тебя.

Ищи обратную связь

Все, что с тобой происходит, – это последствия твоих предыдущих действий. В технике это называется обратной связью. Это бесценный опыт, благодаря которому ты поймешь, в правильном направлении ты двигаешься или нет. Ищи обратную связь. Спрашивай других людей о том, какую реакцию вызывают твои действия. Есть волшебный, уникальный вопрос, который создаст в твоей жизни непреодолимую силу улучшения. Спрашивай себя или окружающих, какую оценку по десятибалльной шкале можно поставить твоим действиям в каждом конкретном аспекте жизни, который тебя интересует. Например, после рабочего дня спроси себя: «Какую оценку я бы поставил себе сегодня?» После ответа (например, 5) спроси себя: «А как я мог бы его провести, чтобы было 10?» Ответив себе на этот вопрос, поступи так завтра, и ты будешь доволен.

После встречи с другом спроси его: «Какую оценку ты бы дал нашей встрече?» Он скажет – 8. Тогда спроси его: «А что можно было бы сделать, чтобы было 10?» Общение с клиентом, тренировка в спортзале и многое другое... Если ты будешь все оценивать и спрашивать себя о том, как получить 10 баллов, а после ответа на вопрос будешь это применять, твой рост будет неудержимым. Если ты несколько раз получаешь один и тот же результат, это показывает точность обратной связи. Меняй свои действия, пока не достигнешь цели. Неудач не существует, есть только обратная связь, позитивная или негативная. И та, и другая приближают тебя к цели!

Обратная связь – это завтрак для чемпионов.

Кен Бланшар, Спенсер Джонсон, авторы книги «Менеджер за одну минуту»

Измеряй свои успехи

Сейчас у тебя уже есть план с промежуточными целями, и ты знаешь, что цели обязательно нужно ставить по формуле «м100 %М». Это гарантирует тебе ежедневное продвижение к успеху. Начиная измерять свои ежедневные успехи во всех областях. Это даст тебе мотивацию, увеличит уверенность в себе и в своих силах. Измеряй то, что делаешь успешно, а не свои ошибки. Помнишь старую народную мудрость, что учатся на чужих или своих ошибках?

Эта мудрость времен доньютоновской физики. Когда думали, что Земля плоская и стоит на трех черепахах. Сегодня, во времена квантовой физики, эта мудрость переформатирована. Учатся на чужих и своих успехах. Их моделируют и увеличивают. Каждый день лучше, чем предыдущий. НАЧНИ ЭТУ ИГРУ ПРЯМО СЕЙЧАС. Начни измерять и записывать свои успехи. Развесь эти записи в видных местах, и это будет стимулировать тебя и воодушевлять!

Итак, ты уже продвигаешься с удивительной скоростью навстречу великому успеху, к победе в игре под названием жизнь. Сейчас я хочу поведать тебе один великий секрет. Этому посвящена 7-я заповедь – «Верь в успех».

ВСЕ ЖИВУТ В МИРЕ ИЛЛЮЗИЙ И ИНТЕРПРЕТАЦИЙ. УЧИТЫВАЙ ФАКТЫ!

Домашнее задание для проработки (обливание, бег, йога, питание, питье, знакомство с новыми людьми, расширение границ и т. д.) _____

Обязательство на 7 дней по формуле «м100 %М»:

1. Я обязуюсь: минимум _____ 100% _____

МАКСИМУМ _____

2. Мой контролер: _____ форма контроля (e-mail, SMS, телефон)

3. Формула сохранения позитивных изменений. Повлиять минимум на 5 человек, чтобы они тоже начали это делать.

1. Ф. И. О. _____ Реакция _____

2. Ф. И. О. _____ Реакция _____

3. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Ф. И. О. _____ Реакция _____

5. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Формула расширения «Зоны комфорта». Похвала и поощрения за действия в выбранном направлении. Почему это важно для тебя? Чем это поможет тебе в жизни? Как приведет тебя к большим целям?

1. Похвала (запиши слова, которыми обязуешься хвалить себя за выполнение даже по минимуму) _____

2. Поощрение (что купишь или позволишь себе, когда выполнишь запланированное на 7 дней)? _____

3. Почему это важно для тебя? _____

Число	День недели	«100%» Действие	Состояние «до»	Состояние «после»	Что понял и осознал

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 7

Верь в успех

«Я преуспевал во всем, за что я брался, потому что я этого хотел. Я никогда не колебался, и это дало мне преимущество над остальным человечеством».

Наполеон

*«Я прожил восемьдесят шесть лет.
Я видел, как люди, сотни людей, взбирались к вершинам успеха.
Из всех элементов, которые необходимы для достижения успеха,
самый главный – это вера».*

Джеймс Гиббонс, кардинал

«Проблема номер один, мешающая современным американцам во всем добиваться успеха, – это отсутствие веры в себя».

Артур Уильямс, мультимиллионер

Почему важно верить в успех

Одно из самых обширных исследований среди раковых больных, которые выздоровели вопреки всем прогнозам, выявило удивительный факт. Все они лечились по разным системам – кто-то с лекарствами, а кто-то и без. Единственным общим фактором среди сотен исследованных был один – вера в выздоровление. То же самое можно сказать об успешных людях. Они всё делали по-разному. Но их объединяет одно: вера в свой успех.

Наиболее ясную картину влияния веры в успех на конечный результат дают Боб Проктор и другие создатели фильма «Секрет». Они назвали этот эффект законом притяжения. Мы притягиваем в свою жизнь все, что с нами происходит. Поэтому вера в успех притягивает успех. А боязнь неудачи притягивает неудачу. Те, кто думает о случаях, когда вера была, а успеха не было, не учитывают того фактора, что человек, который сел за руль «Феррари» в пьяном виде, скорее всего, не доедет до пункта назначения. Только это вина не «Феррари». Машина прекрасная и могла бы ездить и ездить, только нетрезвый водитель свернул с дороги в канаву.

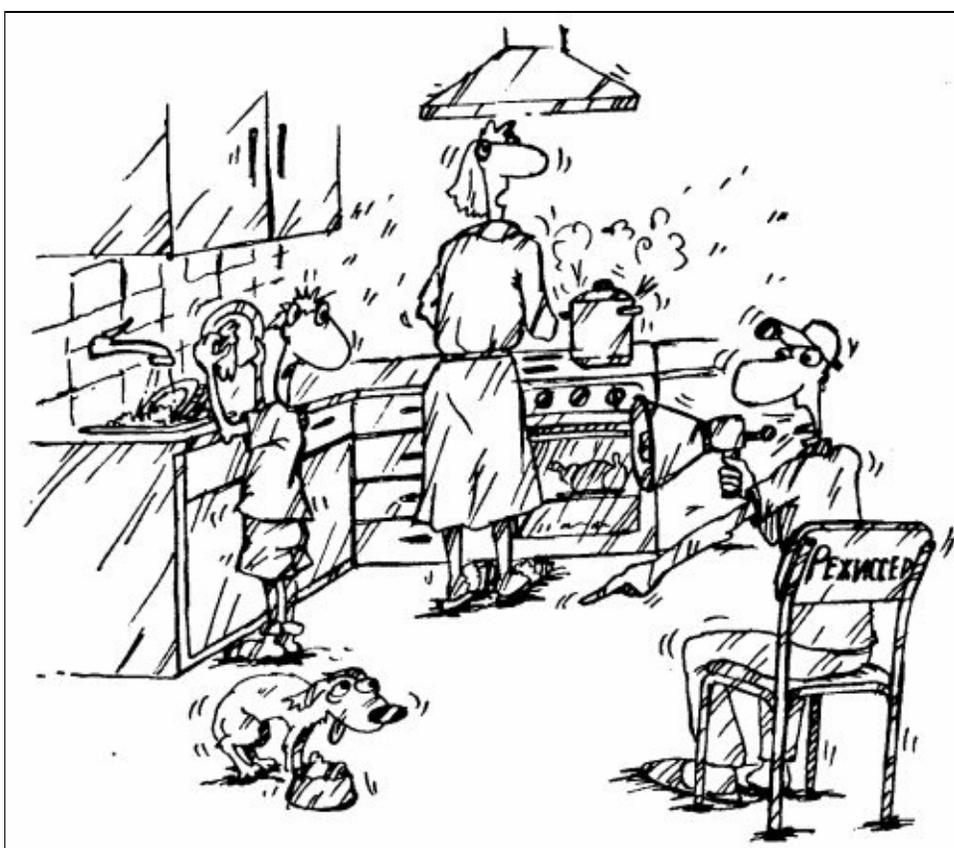
Так и вера в успех могла бы довести человека до любого достижения, если бы он соблюдал все остальные заповеди успеха и не уезжал бы на первом же повороте в кювет. Выбор за тобой. Если веришь, что ты ничего не можешь добиться, ты прав. Если веришь, что можешь добиться всего, чего захочешь, ты прав! СВОЕЙ ВЕРОЙ ТЫ СОЗДАЕШЬ ТУ РЕАЛЬНОСТЬ, В КОТОРОЙ НАХОДИШЬСЯ. Ты создаешь свой успех и неудачи, свои болезни и спортивные победы, свое богатство и бедность. ТЫ РЕЖИССЕР СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ.

Обычно люди говорят о многих вещах в своей жизни: «Этого я не могу». Этими словами мы строим внутри своей головы «инвалидное кресло» для себя. Я часто начинаю свои семинары в разных странах мира с такой демонстрации: показываю студентам деревянный крючок и спрашиваю их: «Вы можете его удержать на вытянутой параллельно земле руке, установив одним кончиком на кончик пальца?» Большинство отвечает: «Я не могу». Некоторые начинают выдумывать различные способы, чтобы попробовать. Есть и такие, которые сидят с удивленными лицами, на которых читается вопрос: «А зачем?» (я называю таких людей «философами»). Ко всеобщему удивлению, через несколько минут добровольцы из зала проделывают это упражнение.

Выражение «Я не могу» – самая мощная в человеческой душе негативная сила.

Пауль Р. Шееле, тренер

Оказывается, что могут все! Нужно только знать, как это сделать! На моих семинарах участники проходят по дорожке из пылающих углей босиком! Это упражнение делается для того, чтобы снять ограничивающие убеждения и помочь внедрить в себя самую мощную движущую силу в мире – «Я знаю – Ты можешь!!!». Это сила веры в свои возможности, в свой успех, в позитивное будущее.



Как поверить в себя

В этой главе мы будем подробно говорить об убеждениях, о том, как их приобретать, менять, усиливать и убирать. Эта глава – вход в самую главную из всех систем Человека. Систему, которая больше всего влияет на качество жизни. Тот, кто научится управлять своими убеждениями, становится творцом собственного внутреннего мира. Пусть Бог поможет нам пройти этот путь с успехом!

Убеждения вдохновляющие и ограничивающие

Убеждения управляют нашей жизнью. Вера в успех, вера в себя, вера в Бога, который управляет миром и может дать тебе все, что ты хочешь. Это основные убеждения, которые становятся фундаментом успеха. Если мы построим убеждения, соответствующие успеху, то он придет! Вначале давай определим, что такое убеждение.

Вы должны верить в себя, даже когда в вас никто не верит. Только так вы сможете победить.

Венус Уильямс, профессиональная теннисистка

Убеждение – это мысль о чем-то, по отношению к которой мы чувствуем уверенность, что это истинно. У нас есть убеждения по поводу всего, что есть в этом мире. Что полезно и что вредно. Как можно заработать деньги, а как нельзя. Какие вещи красивые, а какие нет. Мы знаем, как нужно варить яйца, и убеждены, что это хороший способ, и т. д. Например, я убежден, что эта книга принесет тебе огромную пользу, а некто, кто ее и в руках не держал, может убежденно говорить, что это чушь и книга не помогает. И при этом будет настолько убежден в этом, что переубедить его окажется практически невозможно.

Именно так люди спорят друг с другом. Итак, давай приступим к этому интересному и увлекательному процессу, залезем в программы компьютера, управляющего нашей жизнью.

АНЕКДОТ

Двое спорят о том, кто сидит вдалеке на заборе – кошка или птица. Один утверждает, что кошка, а второй – что птица. Решили спросить у третьего. Он подумал немного и предложил бросить камень. Если взлетит, то птица... Бросили, и загадочное существо взлетело! Тот, кто говорил, что это птица, радостно говорит второму: «Ну как, убедился, что я прав?» А второй удивленно восклицает: «Первый раз в жизни вижу летающую кошку!»

Убеждения делятся на три категории:

1. Мнения — это мысли о чем-то, по отношению к которым мы испытываем легкое чувство уверенности, что это так. Если бы кто-нибудь захотел заключить со мной пари на 10 долларов и уверенно говорил бы, что его мнение более истинно, чем мое, то я решил бы не спорить, потому что жалко 10 долларов. То есть мнения – это очень легкая уверенность. Мнения обычно базируются на впечатлениях или на непроверенных фактах.

2. Убеждения — это мысли, по отношению к которым мы испытываем серьезную и прочную уверенность. Даже если бы со мной спорили на 1000 долларов, я бы заключил пари... но на 10 000 долларов и с умным человеком спорить бы не стал. Кто его знает? А может быть, ему известно что-то, чего не знаю я? Убеждения базируются на проверенных фактах или на неоднократных подтверждениях в разной форме и от разных людей.

3. Убежденность – это фанатичная вера, которую нельзя купить за деньги. Это 200 %. Это миллиард долларов США (если бы он был). Люди, обладающие убежденностью, называются фанатиками, но им на это наплевать. Убежденность настолько заполняет их головы, что они не обращают на факты никакого внимания. Вы наверняка встречали таких людей. Убежденность обычно базируется на каком-то сильном эмоциональном переживании и воображении.

Убеждения – сейчас я говорю об убеждениях вообще – находятся в нашем подсознании, и они определяют все наши решения, постановку целей, интересы. Убеждения управляют нашей жизнью. 24 часа в сутки они действуют на нашу нервную систему, тело, душу. Они посылают сигналы всем окружающим. Это происходит на бессознательном уровне, и так же неосознанно окружающие «считывают» эту информацию и относятся к нам так, как сигнализируют им их убеждения. Правда, они тоже не осознают этих «приказов». Все происходит на полном «автомате».

Роль убеждений

Сейчас я хочу привести отрывок из исследований одного из первых разработчиков НЛП, Роберта Дилтса, который провел колоссальную работу, изучая действие убеждений на здоровье человека: «Помимо всего прочего, убеждения интересны и тем, что они находятся на ином уровне, чем поведение или способности, и поэтому не изменяются в соответствии с теми же самыми правилами. Если у человека есть какое-либо убеждение, то доказательства, полученные от внешнего окружения или поведения, не смогут изменить это убеждение, поскольку оно не касается действительности. Убеждения заменяют тебе знание реальности и касаются тех вещей, которые невозможно наблюдать в действительности. Тот, кто неизлечимо болен, не знает, пойдет он на поправку или нет: сегодня не существует ничего, что могло бы указать ему на это. Он должен верить, что выздоровеет, именно потому, что никто не знает, какова реальность».

А теперь другой пример – идея существования Бога. Нет ни одного способа опровергнуть ее. Это вопрос личных убеждений (веры) или толкования определенных фактов, а любые факты, как известно, могут по-разному истолковываться в различных системах убеждений.

Роберт Дилтс продолжает свое исследование убеждений:

«Я знал многих неизлечимо больных людей, жертв рака или СПИДа. Многие уже считали себя почти на том свете. Зачем же о чем-то беспокоиться, что-то делать, если осталось уже недолго? Даже если обследование давало положительный результат, они были убеждены, что это лишь временное улучшение. Они не хотят заниматься самообманом, они точно знают, что скоро умрут. Спорить с ними бесполезно, поскольку любой аргумент они истолковывают с позиций своей убежденности.

И одновременно существует масса примеров того, как позитивный взгляд на вещи и позитивные убеждения могут привести к выздоровлению даже при самых опасных болезнях. Но как убедить человека, считающего себя кандидатом на тот свет, что он еще вполне может жить и здравствовать? Уверен, что в споре с ним вы ничего не докажете. Почти каждый когда-то мог убедиться на собственном опыте, что попытки изменить чьи-либо убеждения, как правило, заканчиваются пустой тратой времени.

Таким образом, убеждения действуют на ином уровне, чем внешняя и поведенческая действительность, и не изменяются под воздействием тех же самых процессов.

Чтобы лучше понять роль убеждений и влияющих на них процессов, я позволю себе сделать обзор нескольких исследований функционирования убеждений в области поведенческих изменений.

Избавление от лишнего веса

Существует масса программ диетического питания, причем они коренным образом отличаются друг от друга. В некоторых случаях различные программы совершенно противоречат друг другу. Одни, например, предлагают: «Вы можете есть все, что угодно, до тех пор, пока занимаетесь физическими упражнениями». Другие утверждают: «Неважно, какие упражнения вы делаете, главное – правильно питаться». Некоторые регулируют то, что вы обычно едите. Другие требуют особого набора продуктов.

Но самое удивительное, что все они для кого-то да срабатывали. Другими словами, каждая из них была эффективна для определенной категории людей. Один мой коллега решил исследовать эти программы, но, вместо того чтобы моделировать каждую из них отдельно, напрямую обратился к людям, которым помогли различные диеты, с вопросом: «Что произошло и как это сработало?»

Он обнаружил, что все эти люди, независимо от того, какой программой пользовались, обладали двумя общими характеристиками. Первая заключается в том, что переход на диету сопровождался у них еще какой-либо кардинальной переменой в жизни – сменой работы, социальных связей или всего внешнего окружения, если они переезжали на новое место жительства. Второе, о чем они сообщили, была их реакция в духе: «На этот раз я действительно был готов к переменам». Они были готовы сбросить вес, и мне кажется, что именно эта готовность сыграла весьма важную роль, особенно в отношении убеждений.

Когда кто-либо, готовый к переменам, входит в ваш кабинет, на него можно просто подуть, и он изменится. При этом можно делать все, что угодно: единственное, чего он ждет, – это разрешение. Поэтому вопрос нужно ставить так: «Как подготовить человека к тому, чтобы он был готов измениться?»

Если человек верит в то, что он может измениться, он изменится.

Излечение от рака в последней стадии

В ходе еще одного интересного исследования было опрошено сто человек, сумевших излечиться от рака. Всем этим людям поставили диагноз заключительной стадии рака, но по прошествии десяти-двенадцати лет они все еще здоровствуют.

В данном случае исследователь также попытался установить, что общего между всеми этими людьми. Как выяснилось по ходу дела, курсы лечения, которые они проходили, также весьма различались. Некоторые подвергались обычным врачебным процедурам: хирургическим операциям, химиотерапии и облучению. Другие прибегали к нетрадиционным методам, таким как акупунктура. Иные следовали диете. Некоторым помогли психология или религия. Кое-кто вообще ничего не делал.

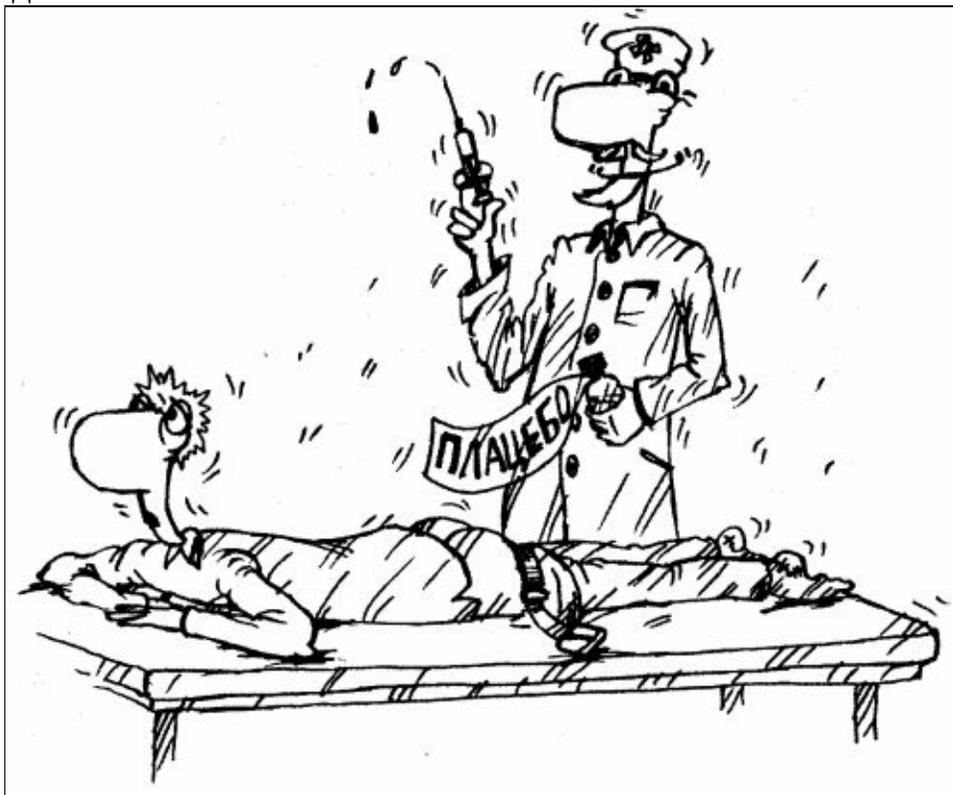
Единственное, что было общего у всех из этой сотни людей, – все они верили в то, что их действия принесут ожидаемый результат.

Плацебо

В истории медицины существует один весьма наглядный пример силы убеждения – безвредные лекарства, выписываемые для успокоения пациента, так называемое плацебо. Эффект плацебо имеет место в тех случаях, когда пациенту, уверенному в том, что ему назначают нужное лекарство, выписывается совершенно безобидное средство, и он тем не менее выздоравливает. Будет весьма любопытно рассмотреть этот феномен подробнее.

Эффекту плацебо посвящено множество исследований, поскольку в Соединенных Штатах каждое новое лекарство опробуется на фоне плацебо. И, как показывают эти исследования, примерно в одном случае из трех плацебо оказывает то же действие, что и настоящее лекарство. Но это в среднем. В некоторых исследованиях отмечается, что плацебо действует так же хорошо, как и морфий, примерно в 54 % случаев.

Было проведено даже «обратное» исследование, в котором люди, как отзывчивые на плацебо, так и не относящиеся к таковым, получали настоящее лекарство. Им давали сильные обезболивающие средства и, как выяснилось, чутким к плацебо людям они помогали в 95 %, а всем остальным – только в 46 % случаев. Разница составила примерно 50 %, и это убедительно свидетельствует о том, что даже для настоящего лекарства в ряде случаев необходима убежденность в его действенности.



Плацебо оказались действенными и при лечении раковых заболеваний. В одном исследовании пациентов подвергали «плаце-бохимиотерапии», в результате чего около трети из них полностью облысели.

Еще одно исследование показало, что блестящие мелкие красные и очень дорогие пилюльки обладают значительно большим эффектом плацебо, чем крупные беловатые недорогие таблетки. Другими словами, внешний вид лекарства (или человека, рекомендующего такое лекарство) также имеет большое значение», – заключает Роберт Дилтс.

Роль внешнего окружения при выработке убеждений

Роберт Дилтс рассказывает историю выздоровления его матери. (Мои родители тоже выздоровели, но это произошло благодаря молитвам и стараниям врачей.)

«Внешнее окружение также способно либо поддерживать, либо разрушать убеждение. Я могу продемонстрировать это на примере моей матери, у которой семь лет назад был рецидив рака, и при тщательном обследовании врачи обнаружили, что практически каждая ее кость была отмечена метастазой. В итоге было решено ничего не предпринимать, кроме того, что могло бы уменьшить беспокойство, но ничего хорошего ей при этом не обещали».

Мы не теряли надежды и прибегли к различным методам НЛП. И появилась вера в то, что она сама сумеет повлиять на свое здоровье. Когда же она рассказала об этом своему врачу, он был весьма раздосадован, заявив, что это полная ерунда, и настоятельно рекомендовал прекратить попытки. Я попытался убедить его в обратном, но он сказал, что мне не следует «проводить опыты над своей матерью».

Таким образом, убеждение начинает подвергаться влиянию внешнего окружения, и вам необходимо утвердиться в нем настолько, чтобы никакое давление извне не могло его поколебать. Если же внешнее окружение благоприятно, создается надежная система поддержки.

Хотя моя мать привыкла неукоснительно выполнять предписания врачей, в этом случае она предпочла не следовать рецепту, в котором прописывался летальный исход. И когда через три месяца она вновь посетила этого доктора, он был ошеломлен произошедшими в ней переменами и вынужден быть признат, что применяемый ею метод заслуживает внимания.

Тем не менее, как бы в отместку за успешное лечение без их участия, врачи пытались навязать моей матери курсы различных «терапий», не будучи сами в состоянии объяснить, с какой именно целью они это делали. Но она решила придерживаться ранее начатого курса и по прошествии семи с лишним лет по-прежнему живет и очень даже здравствует, проплывая по полмили как минимум четыре раза в неделю и даже думать забыв о каких-либо симптомах рака.

К сожалению, один из ее лечащих врачей, рекомендовавших ей не питать никаких иллюзий и готовиться к худшему, недавно покончил с собой, узнав, что сам неизлечимо болен. Возможно, он стал жертвой своей собственной самореализующейся системы убеждений.

Таким образом, система убеждений, взаимоотношение убеждений со способностями и поведением, а также влияние внешнего окружения и есть те вопросы, которым мы должны уделять особое внимание, работая с убеждениями».

Как же формируются эти убеждения? Откуда они берутся? Все происходит очень просто и технологично.

Вначале было слово. Появляется мысль, описывающая какой-либо процесс или действие. Например, мама говорит сыну: «Сыночек, нужно много есть, чтобы быть здоровым!» Тут же артистично вступает бабушка и поет: «Пейте, дети, молоко, будете здоровы!» Финансовые убеждения человека формируются под влиянием того, что говорят о деньгах родители, а также под воздействием их примера и затем первого своего опыта. После этого финансовая программа записана, и ВСЕ дальнейшие финансовые действия человека ПРЕДРЕШЕНЫ. Вернемся к примеру с убеждениями о связи питания и здоровья.

Мысль записана на пленку подсознания. Ребенок начинает усиленно жевать. После сотни повторений, дополненных ужасными рассказами о тощих больных детях, запуганный ребенок, которому угрожали Бармалеями, если он не доест кашку, убежден, что есть надо, чтобы быть здоровым. Он три раза в день ест по сковородке жареной картошки... а в 40 лет страдает от ожирения, болей в печени и продолжает повторять слова мамы и бабушки, которая в достаточно

молодом возрасте ушла в мир иной от болезней, связанных с неправильным питанием. Это кого-нибудь убедило? Факты мало влияют на сформированные убеждения. Мы говорим в момент их получения: «Я не согласен. Это неправда».

АНЕКДОТ

Пациент уверен, что он уже мертв. Все попытки психотерапевта разубедить его в этом заканчиваются неудачей. Наконец врач обращается к пациенту:

– Скажите, пожалуйста, течет ли в трупах кровь?

– Конечно, нет!

Психотерапевт хватает приготовленную иглу и быстро наносит укол в руку пациента. Появляется капля крови.

– Ну, что вы теперь скажете?

– Я ошибался. В трупах течет кровь.

На все предложения перейти на здоровое лечебное голодание такой человек отвечает категорическим отказом: «Вы что, хотите меня убить?» На человека, утверждающего, что для того, чтобы быть здоровым, нужно голодать, он смотрит как на шарлатана. Даже если этому человеку 80 лет и он бегаёт по 10 км в день. Его убеждения, а вернее, убеждения его мамы и бабушки управляют его жизнью и приближают его смерть.

Если использовать сравнение, то убеждения больше всего похожи на столы. Мысль о чем-то – это столешница, а на доказательствах она держится как на ножках. Чем больше доказательств, тем сильнее уверенность, что это истинно, тем мощнее становится столешница-убеждение. Если ножек много и они надежные, то убеждение превращается в убежденность и начинает управлять жизнью.

Самое удивительное, что самих ножек мы не помним. Мы не помним, откуда взялись наши убеждения, на базе каких фактов. Как мы их проверяли? Кто был источником информации? А были ли другие варианты объяснения этих фактов?

Однажды я встретил очень симпатичного человека лет шестидесяти, который начал, с жалостью глядя на меня, утверждать, что религия – это мракобесие и вообще, как же я могу верить в эту «чушь»... Я, увидев его уверенность и убежденность, спросил, а откуда он знает, что это чушь? Какие у него доказательства? Он задумался и сказал, что в 1970-е годы читал книжку какого-то французского писателя «Библейская критика» и там были доказательства. Кроме того, все «нормальные» люди это знают!

Я спросил, знает ли он, что этот французский писатель написал через 15 лет книжку-опровержение, в которой отказывался от всех предыдущих теорий как от несостоятельных? Знает ли он, что в это же самое время было выпущено 150 книг других французских писателей, которые были не согласны с «Библейской критикой»? Знает ли он, что на американских долларах написано «В Бога мы верим!» (Наверное, поэтому они такие богатые?) А довод из Британской энциклопедии о том, что 90 % людей в мире верят в Бога, даже его «немного смутил».

Он молчал и напряженно думал. Его «компьютер» завис... Затем он взял у меня несколько книг, описывающих устройство мира, его историю и то, для чего он создан, по каким духовным законам функционирует. Его старая «столешница», которая управляла его жизнью и стояла на курьих ножках, покачнулась – он решил проверить главную «столешницу», влияющую на Вечную Жизнь!

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА БЫВАЮТ ЧЕТЫРЕХ ВИДОВ

1. Первый вид доказательств-ножек – личный опыт. Например: человек начинает заниматься спортом. Он поднимает штангу весом 50 кг. Через месяц – 60 кг, а через три – 70 кг. У него есть убеждение, что его сила растет с каждым днем...

2. Второй вид доказательств – информация от других людей. Например: ты сейчас читаешь эту книгу и получаешь новые факты и подтверждения для каких-то мыслей, которые у тебя есть. Каждый раз, находя доказательство, ты подставляешь под свое убеждение новую ножку. Если ты уже начал двигаться по пути развития и роста, ты наверняка встречался с людьми, которые достигли успеха с помощью тренингов. Это представители разных возрастов и профессий, которые проявили смелость и настойчивость. Они решили изменить свою жизнь к лучшему и искали способы. Они победили. Они нашли лучшее место для реализации своего потенциала, для учебы и развития, для того, чтобы помочь другим людям стать лучше, здоровее, богаче. Когда ты слушаешь их рассказы, твоя убежденность в возможности успеха и улучшения жизни крепнет.

3. Третий вид доказательств – воображение и размышление. Это очень мощные ножки-доказательства, которые формируют большую часть убежденностей. Скажу больше: все фанатичные убежденности, которые приводили людей к огромным успехам, созданы с помощью этого вида доказательств. Например: борьба за президентское кресло. Соревнуются два претендента, ни один из которых никогда до этого не был президентом страны. Каждый верит в то, что он станет хорошим президентом, и убеждает в этом избирателей. Но ведь они никогда не были президентами? Как они могут быть уверены, что у них получится? Работают воображение и размышление. Они представляют себе, как они будут управлять страной. Им это нравится, и они в это верят как в реальность. Они могут также обратиться к своему прошлому удачному опыту на других постах и с помощью размышлений прийти к выводу, что и здесь у них получится.

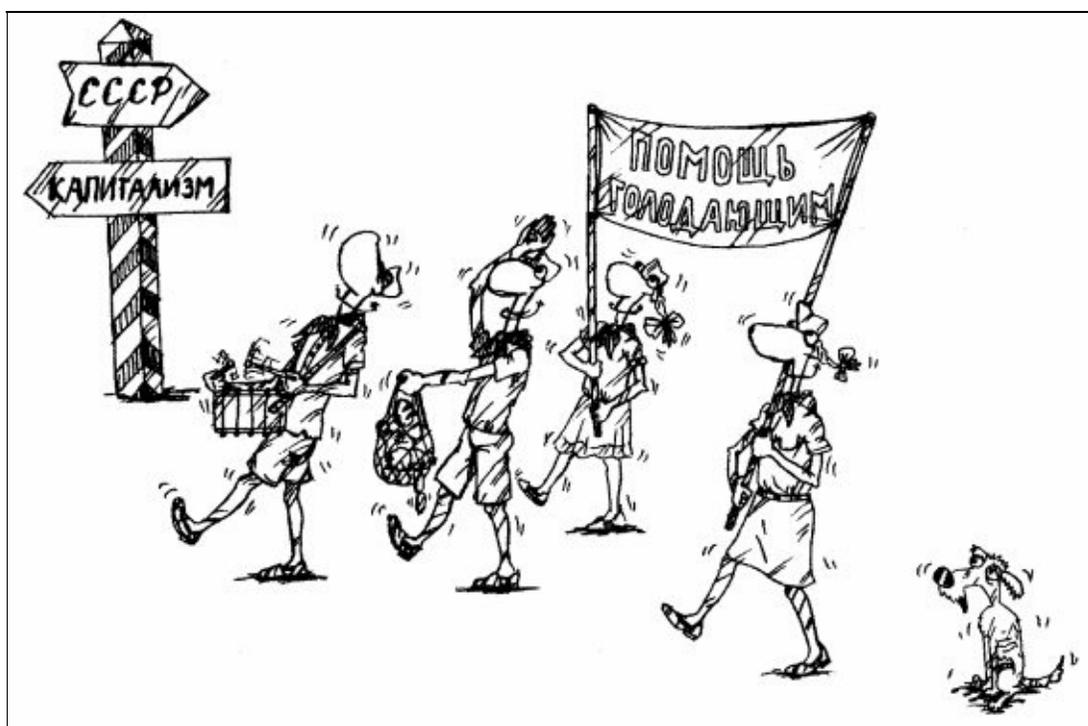
Воображение – удивительная сила в построении убеждений. Наше подсознание не различает воображаемых картин и воспоминаний. Если ты много раз будешь представлять себе одни и те же картины, то в подсознании они запишутся как реальные. Все великие лидеры воображали себя достигшими успеха – и они его достигали. Здесь включаются многие механизмы, которые относятся к духовным мирам и сферам. Человек является творцом, так как создан по образу и подобию Бога. Сходство состоит в том, что Бог сотворил мир, а человек создает себя и свой мир, свою жизнь.

4. Четвертый вид доказательств – общественное мнение и СМИ.

Сегодня именно они формируют общественное сознание и влияют на каждого из нас. Даже мнение специалистов доходит до нас через СМИ. Общественным мнением управляют, поэтому ты можешь легко найти подтверждение любой своей идее в СМИ.

Зная теперь, как формируются убеждения, давай зададим себе вопрос: можем ли мы доверять своим убеждениям, которые управляют нашей жизнью, на 100 %?

Если мы рассмотрим доказательства первого вида, то окажется, что личный опыт может нас обманывать. Вернее, у личного опыта могут быть различные интерпретации. Все люди на Земле были убеждены, что Земля плоская и Солнце крутится вокруг Земли. Почему они верили в это? Видели своими глазами! Оказалось, что Земля круглая и крутится вокруг Солнца.



Более 70 лет существовал Советский Союз. Три поколения строили коммунизм, сидели в тюрьмах и лагерях. Пели пионерские и комсомольские песни. Оказалось, что двигались не в ту сторону. Те люди, которые верили и умирали за коммунистические идеалы, верили в то, что оказалось иллюзией. Газета «Правда» врала, что люди на Западе умирают от голода, а в Японии рабочие задыхаются и покупают на последние деньги глоток кислорода из специальных автоматов. В Советском Союзе людей, которые хотели производить модные вещи и продавать их, сажали в тюрьму и даже расстреливали. За валютные операции давали по несколько лет тюрьмы. А сейчас все имеют возможность менять валюту.

В 1970-е годы несколько человек пытались угнать советский самолет на Запад. Один из пассажиров этого самолета хотел покончить жизнь самоубийством – так он боялся попасть в капиталистический «ад». Он настолько верил тем ужасам, которые писали про западные страны, что его убеждения говорили ему: лучше умереть, чем попасть туда. Угонщики же были убеждены в противоположном. Итак, второй вид доказательств очень шаток и неочевиден. Сколько есть систем в диетологии, составленных знаменитыми учеными и врачами? Множество. Среди них десятки полностью противоречат друг другу! Верить другим людям можно, но ведь они могут ошибаться.

Воображение и размышление тоже базируются на предпосылках и фактах, которые мы получаем от других людей.



ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ?

1. Главное – быть максимально умным и всегда задавать вопрос о любой новой информации, о любых убеждениях, чтобы знать, откуда доказательства.

2. Проверять убеждения, которые у тебя есть, не по принципу «правильно – неправильно», а по принципу «работает – не работает». Дает мне что-то или, наоборот, чего-то меня лишает? Помогает мне в достижении моих целей? Или лишает меня надежды и возможности быть счастливым и достигнуть желаемого?

Итак, теперь ты знаешь, как формируются убеждения. Давай заглянем в свои системные блоки, в свои системы убеждений, которые управляют нашими жизнями, и сделаем там небольшую ревизию. Так как убеждений у нас в подсознании миллионы, мы сейчас сделаем ревизию в небольшом шкафчике, который называется «вдохновляющие, воодушевляющие убеждения» (очень важно иметь убеждения, а лучше – убежденность, что ты рожден для успеха, удачи и побед). Все люди, которые достигают успеха, имеют вдохновляющие убеждения. Кстати, их цитаты и интервью – кладезь и сокровищница таких убеждений. Ведь благодаря такому образу мыслей эти люди и смогли добиться успехов.

Если начать думать (использовать соответствующие убеждения об окружающем мире) так же, как думают люди, достигшие сверхрезультатов, ТО И ТВОИ ДЕЙСТВИЯ будут создаваться по тем же схемам и алгоритмам. В итоге ты придешь к таким же выдающимся результатам, только в твоей жизни.

Если использовать метафору, то способ мышления (убеждения) – это автомобиль, на котором ты едешь. А куда ты едешь на своем «Феррари» или «Ладе» – решать только тебе!

Давай попробуем мыслить некоторое время так же, как экстраординарные люди.

Упражнение на вдохновляющие убеждения

В течение 10 минут, не отрывая ручки от бумаги, записывай все свои убеждения по поводу себя, своих возможностей и талантов. Пиши все, что всплывает из подсознания, ничего не оценивая, не критикуя и не проверяя. Эти мысли – твой фундамент, твой двигатель, которые приведут тебя к успеху. Также запиши свои убеждения по поводу возможностей для достижения успеха в целом. Кто достигает успехов? Каким образом? Что нужно для достижения успеха и целей?

Затем внимательно изучи этот список и выдели в нем самые вдохновляющие и воодушевляющие мысли. Теперь нужно подставить под них дополнительные ножки-доказательства, которые превратят эти мнения и убеждения в убежденности.

У тебя есть ножки четырех видов. Начни с личного опыта. Вспомни все свои удачи, победы, достижения, которые подтверждают твои вдохновляющие убеждения относительно самого себя и собственных шансов на успех. Затем вспомни все свидетельства тех людей, которые хвалят, ценят тебя. Все свои грамоты и дипломы. Похвалы учителей, родственников и т. д. Знай, что я верю в тебя. Верю в твои уникальные возможности и не ограниченный ничем (кроме твоих ограничивающих убеждений насчет своих возможностей) потенциал! Пускай это будет большой, мощной ножкой для всех твоих позитивных убеждений относительно самого себя. Я знаю, что говорю, потому что уже 10 лет обучаю людей реализовывать себя и вижу фантастические позитивные изменения, взлеты и свершения тех, кто начинал верить в свои возможности.

После этого найди для себя примеры среди людей, которые находились в худшем, чем ты сейчас, положении и достигли выдающихся результатов. Затем представь себе самое удачное развитие событий. Мечтай и разгляди себя и свои возможности в наилучшем виде... и это превратится в реальность! Вначале в твоём внутреннем самовосприятии, а потом и в реальности.

Задания:

1. Составь список собственных достижений начиная с детства. Запиши все свои достижения, преодоление препятствий, победы. Пользуйся этим списком для приобретения веры в себя.

2. Находи вокруг вдохновляющие истории успеха. Знай – это про тебя! Читай эти истории и моделируй способы действий успешных людей. Представляй, что это ты достигаешь успеха!

Негативные, ограничивающие убеждения

Это наши враги, которые нас разрушают изнутри. Посмотри на сорокалетнего мужчину, который идет в расстегнутой до пупа рубашке. Рубашка не застегивается, потому что мешает живот. Лысина поблескивает на солнце, а на лице веселая улыбка: «Я самый привлекательный парень на селе!» И посмотри на красивую женщину того же возраста, которая в течение двух часов не может выйти из дома, так как ей кажется, что платье ей не идет. Вот вчера шло, а сегодня – не идет...

Наши убеждения могут нас настолько ограничивать, что не дают выйти из дома! Это как железный забор – платье не идет. А ведь это только в ее глазах, в ее представлении о том, какое платье она должна надеть. Весь окружающий мир не имеет к этому никакого отношения. Ему и дела нет до ее платья.

А вот ощущение уверенности в себе (или наоборот) человек излучает во все стороны. То есть свои убеждения по поводу платья он сам себе придумал, и никто, кроме него, о них не догадывается, а его реакция на убеждения – всеобщее достояние. Все вокруг чувствуют, уверен в себе человек или нет. Поэтому нужно провести ревизию в шкафу своих убеждений. Сделать переоценку ценностей, и все, что тебе мешает, убрать, переработать; ограничивающие убеждения выбросить на свалку за ненадобностью.

Упражнение по переоценке ценностей

1. Возьми лист бумаги и в течение 10 минут записывай, не отрывая ручку от листа, все свои убеждения, касающиеся тебя и твоих возможностей в жизни.

(Все, что тебя ограничивает, неправда. В жизни могут добиться успеха все – от подростков до пенсионеров, от матерей-одиночек до многодетных отцов).

2. Выбери три самых ограничивающих убеждения и начинай выбивать из-под них «ножки». Сомневайся в них, ищи доказательства, что это не так. Когда найдешь достаточно доказательств, переходи к третьему пункту.

3. Создай вместо каждого негативного убеждения новое, позитивное, вдохновляющее. Это будет замена, которую нужно подкрепить мощными «ножками»-подтверждениями-доказательствами.

4. Начни действовать в соответствии с новыми вдохновляющими убеждениями. Начни с их распространения среди знакомых. Это лучший способ найти новые доказательства и укрепить веру в себя.

Например, ты убежден, что бизнес не для тебя. Естественно, что с таким убеждением будет нелегко преуспеть. А если я тебе скажу, что миллионы бизнесменов думали, что бизнес не для них? А если я попрошу тебя вспомнить какое-то дело, которое ты делаешь очень хорошо и все твои знакомые тебя за это хвалят? А если ты узнаешь, что многие другие за это же самое действие берут хорошие деньги? А если ты вспомнишь еще несколько вещей, про которые ты думал, что они не для тебя, а оказалось, что ты прекрасно справляешься и тебе это нравится?

Ты почувствовал, как этот забор, эта стена – «бизнес не для меня» – начинает качаться? А теперь давай найдем замену.

«Бизнес для меня. Нужно заниматься бизнесом, и я преуспею!» Это новое, позитивное убеждение. Закрепи его.

«Бизнес для меня. Я хочу заниматься бизнесом, и я преуспел!»

Начни читать биографии и истории людей, которые достигли успеха. Например, Мэри Кей и Стив Джобс. Загляни в список самых богатых людей твоей страны и посмотри, кем они были 10 лет назад. Большинство из них начинали с абсолютного нуля.

Эти истории вселят в тебя силу и уверенность. Они создадут у тебя «ножки»-подтверждения-доказательства, что ты тоже можешь! Ты имеешь право попробовать и поучиться несколько месяцев у прекрасных наставников. Ведь как обидно будет видеть, что ты упускаешь свой шанс, даже не попробовав. Если ты еще не веришь в себя, обратись к главе «Зона комфорта». Ты имеешь право на успех. Не отказывай себе в шансе.

Итак, никто, кроме Бога, не знает, выиграешь ты или проиграешь (получив ценный урок для следующей победы). Никто не знает, что ты сегодня не готов так, как тебе хочется, и поэтому чувствуешь себя неуверенно. Ведь и то, как ты готов, и то, как ты хотел бы быть готов, – это электрохимические импульсы, которые ТЫ СОЗДАЕШЬ у себя в голове. Это твои мысли. Кроме тебя, никто их не знает. А вот твоя реакция на эти – ТВОИ ЖЕ – мысли распространяется вокруг, потому что твое эмоциональное состояние чувствуют окружающие. Это видно по твоим действиям. Поэтому СОЗДАВАЙ У СЕБЯ В ГОЛОВЕ образ себя уверенного, верящего в успех! Ищи подтверждения этим убеждениям – и ты найдешь. А после того, как найдешь, будешь получать результаты.

Как преодолевать временные неудачи

Очень редко успех приходит с первого раза и без предварительных неудач. Настойчивость – это то качество, без которого невозможен настоящий большой успех. Проявляй настойчивость, и успех обязательно придет в твою жизнь. Я хочу привести несколько примеров того, как настойчивость помогала людям войти в историю.

Большинство сдается, когда до успеха остается один шаг. Они уходят с финишной прямой. Выходят из игры в последнюю минуту. В фюте от победного приземления у них подкашиваются ноги.

Росс Перо, миллиардер

- Адмирал Роберт Пири пытался достичь Северного полюса 7 раз. Только 8-я попытка была успешной.
- Джеку Лондону отказывали более 300 раз, прежде чем напечатали его первый рассказ.
- Томас Эдисон изобрел лампочку после того, как провел больше 1000 неудачных опытов.

Сейчас мы уже выполняем семь заповедей успеха. Они создают фундамент и базу для великих достижений в твоей жизни. Давай перейдем на духовные уровни. Они дадут тебе Божественную поддержку и защиту, без которых даже самые великие достижения рушатся как карточный домик. Кроме того, даже самые удачливые люди, если они не действуют в резонансе с Божественной волей, чувствуют внутреннюю пустоту и страх. Ведь на уровне подсознания они знают, что впереди у них ничего нет...

Каждая неудача ставит нас перед выбором дальнейших действий. Нужно только правильно определить направление. А если наткнетесь на препятствие – идите в обход.

Мэри Кей Эш, мультимиллионер, основательница корпорации Mary Kay Cosmetics

Мы переходим к восьмой заповеди успеха – «Молись».

БУДУЩЕГО НЕ ЗНАЕТ НИКТО, ПОЭТОМУ ВЕРЬ В УСПЕХ!

Домашнее задание для проработки (обливание, бег, йога, питание, питье, знакомство с новыми людьми, расширение границ и т. д.) _____

Обязательство на 7 дней по формуле «м100 %М»:

1. Я обязуюсь: минимум _____ 100% _____

МАКСИМУМ _____

2. Мой контролер: _____ форма контроля (e-mail, SMS, телефон)

3. Формула сохранения позитивных изменений. Повлиять минимум на 5 человек, чтобы они тоже начали это делать.

1. Ф. И. О. _____ Реакция _____

2. Ф. И. О. _____ Реакция _____

3. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Ф. И. О. _____ Реакция _____

5. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Формула расширения «Зоны комфорта». Похвала и поощрения за действия в выбранном направлении. Почему это важно для тебя? Чем это поможет тебе в жизни? Как приведет тебя к большим целям?

1. Похвала (запиши слова, которыми обязуешься хвалить себя за выполнение даже по минимуму) _____

2. Поощрение (что купишь или позволишь себе, когда выполнишь запланированное на 7 дней)? _____

3. Почему это важно для тебя? _____

Число	День недели	«100%M» Действие	Состояние «до»	Состояние «после»	Что понял и осознал

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 8

Молись

«Одним из убеждений, которые я выработал, чтобы преодолеть наиболее тяжелые для меня времена, является следующее: если Бог откладывает, то это еще не значит, что Он отказывает».

Энтони Роббинс, писатель, признанный авторитет в психологии лидерства

«Все события на свете – ответы на молитвы, в том смысле, что Господь учитывает все наши истинные нужды. Все молитвы услышаны, хотя и не все исполнены».

Клайв Льюис, писатель, философ

«Не нужно иметь веру, чтобы молиться; нужно молиться, чтобы обрести веру».

Франсуа Мориак, писатель

Когда мы смотрим на циферблат часов, то видим стрелки, которые движутся с разной скоростью, или указатель чисел с движущимися цифрами. Только часовых дел мастера представляют себе механизм, который с удивительной точностью отсчитывает секунды, минуты, часы. Жизнь похожа на часы... Мы видим только внешнюю часть часов, это наш материальный мир. Духовный мир похож на механизм, который двигает стрелками часов. В этой заповеди тебе откроются некоторые тайны, и ты научишься влиять на весь механизм.

Бог, если говорить современным языком, Великий Программист. Он абсолютно непостижим для человека. Мы можем только постигать Его творение. Он сообщил человеку, как и для чего сотворил этот мир и как в нем действовать, чтобы реализовать свой потенциал. Все согласятся, что если взять маленького ребенка и поместить его среди обезьян, то он не научится говорить и вообще будет мало походить по своему развитию на современного человека. Мы привыкли, что человек должен к 25 годам уметь не только читать и писать, но и зарабатывать себе на жизнь. Затем он женится, рождает детей, а потом умирает. У каждого есть душа, которая находится одновременно и в теле, и в духовном мире. Она соединена с телом, которое находится в материальном мире. Сознание человека может осознавать присутствие души, а может и не осознавать. От этого ситуация не меняется. Даже если мы никогда не слышали о законе всемирного тяготения, он все равно есть!

ПЕНТАГОНУ ОСТАЛОСЬ ТОЛЬКО МОЛИТЬСЯ

«В проекте военного бюджета США, который сейчас рассматривает Конгресс, существует уникальная строка расходов. 2 млн долларов планируется выделить на исследования в области нетрадиционных медицинских и психологических практик, в том числе – молитв», – пишет Washington ProFile.

Задача человека в этом мире – соединить свое самоосознание со своей душой. То есть свое «я» (личность) поднять на духовный уровень. Душа соединена с Богом, который вечен и бесконечен. При перенесении «я» (личности) в духовную сферу достигается соединение с Богом, что приносит вечную жизнь в полном, если можно так выразиться, кайфе. Что такое «полный кайф» передать теми понятиями, которыми мы оперируем, невозможно. Все попытки описать это похожи на анекдот. Встречаются двое, один говорит другому: «Все хвалят «Битлз»... А мне не нравится. У них совершенно нет слуха, английский совсем не знают и к тому же картавят!» Второй спрашивает: «Как такое может быть? Где ты слышал «Битлз»?» – «Мне сосед напел».

Все описания этого «удовольствия» адаптированы под рассказчиков и слушателей. Чтобы попасть в финал этой игры, то есть в мир получения награды, нужно играть по определенным правилам. Вернее, нужно вначале зарегистрироваться, а потом изучить правила, и только тогда ты присоединяешься к игре. Как Бог один, так и игра одна. Во время всей истории человечества были «китайские» подделки. Нелицензионные версии, демо-версии и просто ремейки и ремиксы. Игра одна, и счастлив тот, кто узнаёт настоящие правила. В этой книге мы не будем углубляться в этот вопрос. Если будет на то воля Бога, то я напишу отдельную книгу, посвященную самому важному для человека вопросу: «ДЛЯ ЧЕГО ВСЕ ЭТО и как работает?»

А сейчас перейдем к практическому вопросу: как просить Великого Программиста, главного Босса, Президента, Владельца и Создателя корпорации «Мироздание», чтобы он улучшил твои рабочие условия. Дал хороший проект и удачу, хорошую семью и успех, здоровье и деньги. В общем, как просить «социальный пакет».

Действие молитвы

Из духовного мира в материальный, как по каскаду, спускаются влияния. Каждое наше действие также влияет на духовный мир. Слова, обращенные к Богу, оказывают влияние на самых верхних этажах пирамиды, производят там изменения, которые затем возвращаются в материальный мир в виде каких-то событий. Обращаться нужно только к Богу и понимать, что только Он один управляет всем мирозданием. Просить Его нужно конкретно и добавлять: «Для моего добра». Ведь бывает, что просит человек машину, на которой разобьется. Так ведь лучше было бы ее не получать? Поэтому добавляй всегда эту фразу, ведь если не для твоего добра, так зачем тебе это надо?

К Богу нужно обращаться как к Царю Царей, с трепетом и любовью. Молиться можно в любых чистых местах (нельзя молиться в туалете, ванной, бане). Нужно с уважением относиться даже к слову «Бог». Нельзя выбрасывать бумагу, на которой оно написано.

Молитва – это одна из установок, назначенных Высшей Мудростью. Поскольку создания получают изобилие от Бога, нужно, чтобы пробудились они к Нему, и приблизились к Нему, и попросили у Него. И по пробуждению их пойдет на них изобилие. А если не пробудятся – не пойдет.

Рамхаль, талмудист и каббалист

Вот несколько высказываний о молитве раби Нахмана из Браслава – великого праведника и каббалиста, который жил на Украине (в Умани) в конце XVIII – начале XIX века. Каждый год в определенные дни на его могилу приезжают около 20 000 человек, ученики его учеников. Это «место силы», и молитва там имеет необыкновенное влияние. Есть другие «места силы», где молитва становится более действенной. Самое важное из таких мест – Иерусалим. Там находятся Небесные врата. Это место соединения духовного мира и материального.

Кстати, у человека место соединения миров находится в голове. Во время сна граница размывается, и человек может получать различные видения из духовного мира. Затем в подсознании на них накладываются ассоциации из прошлых воспоминаний и воображение, и мы получаем то, что называем снами. Поэтому в снах есть пророческие моменты, но надо знать, что они смешаны с воспоминаниями и случайными «кадрами» из того, что ты видел. Только если один и тот же сон повторяется несколько раз подряд, стоит обратить на него пристальное внимание. Тебе хотят что-то сообщить. То, что ты сейчас прочитаешь, это также подарок тебе от Бога. Он хочет, чтобы ты узнал, как обращаться к Нему для того, чтобы дать тебе то, что ты просишь!

Раби Нахман учил, что существует нескольких способов, с помощью которых можно раскрыть Небесные врата:

- обычная молитва,
- спонтанная молитва,
- уединение и разговор с Богом,
- безмолвный крик.

Раби Нахман говорил: «Когда я уединяюсь? Когда весь мир окружает меня – именно тогда я остаюсь наедине с Богом. Я знаю, как кричать безмолвным криком. И тогда мои слова слышны во всех концах света, но те, кто стоят вокруг меня, не слышат ничего! Каждый может это сделать. Представь себе, что такой безмолвный крик рождается в твоём мозгу. В последний

момент перед тем, как звук прорвется из горла к устам, перенеси его в свой мозг. Сделав так, ты издашь крик только в своей голове. Обрати этот крик к Всевышнему, и Он раскроет врата Небес. Молись. Молись. Молись. Все, что тебе необходимо... молитва – лучший способ получить это.

Молись с чувством, и Бог тебе ответит.

Молись сосредоточенно, и ты увидишь, что все врата Небес раскрываются перед тобой.

Молись с радостью, и ты увидишь, как твои просьбы возносятся прямо во дворец Всевышнего.

Когда только можешь, иди молиться в поле. Все травы присоединятся к твоим молитвам. Их пение сольется с твоей молитвой и даст тебе силы петь хвалебные гимны Богу.

Восхваляй Бога. Это ставит все на свои места и представляет вещи в правильной перспективе.

Помни: главное в твоих молитвах – это вера в то, что они не останутся без ответа.

Как хорошо, когда тебе удастся разбудить свое сердце и молиться Богу с таким чувством, что слезы льются из глаз и ты стоишь, как плачущий маленький ребенок, ищущий утешения у родителей.

Обращайся к Богу своими словами. Составь для себя свои личные молитвы. Это пробудит в тебе силы и расширит твои возможности мыслить.

Пусть твоей привычкой станет каждый день уединяться и размышлять. Каждый день раскрывай перед Богом свои самые сокровенные мысли и чувства и делай это наиболее привычными тебе словами.

Беседуй с Богом так, как ты беседуешь со своим лучшим другом. Рассказывай ему все.

Молитва – это прежде всего те врата, через которые мы приближаемся к Богу. Учись молиться – и тогда ты познаешь Бога и будешь связан с Ним.

Очень сложно что-то добавить к словам великого праведника. Just do it! Просто делай это. Разница между тем, кто молится, и тем, кто не молится, как между живым и мертвым. Не будь в плену советской школы или пустых фраз «Меня не научили...» или «Я не привык». На тебе 100-процентная ответственность за твою жизнь и за тот результат, который ты получишь завтра. Не молиться – это 100-процентно ограничивающее убеждение, которое тебе ничего не дает, а только забирает у тебя новые возможности, духовность, уверенность в Божественной поддержке и любви. Ты только теряешь и НИЧЕГО НЕ НАХОДИШЬ, если не выполняешь восьмую заповедь успеха – «Молись». Без этой заповеди ты не можешь рассчитывать на Божественную поддержку и на долгосрочный успех.

Помогай нуждающимся

Когда мы просим у Бога то, что нам нужно, мы рассчитываем, что Он нам это даст. Мир устроен по принципу «Все возвращается» или «Мера за меру», то есть той мерой, которой человек меряет другим людям, – отмеряют ему с Небес. Поэтому старайся помогать бедным, несчастным, сиротам, вдовам и инвалидам. Ты будешь уподобляться в своих действиях Богу, который милосерден ко всем своим творениям. Ты хочешь, чтобы Бог давал тебе? Давай больше другим. Ибо, как сказано в Книге Книг: «Не оскудеет рука дающего...»

Если у вас чего-то «не хватает» и вы в этом «нуждаетесь», сначала отдайте это другим и вам воздастся сторицей. Это справедливо не только для денег, но и для улыбки, любви, дружбы.

Роберт Кийосаки, предприниматель, писатель

Если ты выделишь 10 % своей прибыли на добрые дела во имя Бога, то считай, что ты имеешь партнера в своих заработках. Кто этот партнер? Бог, Творец Мира, который управляет всем мирозданием! Что уносит человек с собой из этого мира? Только то, что он раздал нуждающимся во имя Бога!

Все преуспевающие люди жертвуют огромные деньги. Билл Гейтс, Уоррен Баффет – два самых богатых человека мира. Они жертвуют миллиарды долларов на благотворительные цели. Кроме этого, часть их налогов идет на социальные нужды. Поэтому они богаты. Начинать прямо сейчас. Чем больше ты отдаешь, тем больше ты получаешь. Это один из секретов успеха!

ПОЛУЧИ ПОДДЕРЖКУ НЕБЕС!

Домашнее задание для проработки (обливание, бег, йога, питание, питье, знакомство с новыми людьми, расширение границ и т. д.) _____

Обязательство на 7 дней по формуле «м100 %М»:

1. Я обязуюсь: минимум _____ 100% _____
МАКСИМУМ _____

2. Мой контролер: _____ форма контроля (e-mail, SMS, телефон)

3. Формула сохранения позитивных изменений. Повлиять минимум на 5 человек, чтобы они тоже начали это делать.

1. Ф. И. О. _____ Реакция _____

2. Ф. И. О. _____ Реакция _____

3. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Ф. И. О. _____ Реакция _____

5. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Формула расширения «Зоны комфорта». Похвала и поощрения за действия в выбранном направлении. Почему это важно для тебя? Чем это поможет тебе в жизни? Как приведет тебя к большим целям?

1. Похвала (запиши слова, которыми обязуешься хвалить себя за выполнение даже по минимуму) _____

2. Поощрение (что купишь или позволишь себе, когда выполнишь запланированное на 7

дней)? _____

3. Почему это важно для тебя? _____

Число	День недели	«100%М» Действие	Состояние «до»	Состояние «после»	Что понял и осознал

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 9

Создавай отношения

«Личные взаимоотношения – вот та плодородная почва, на которой произрастают все достижения, победы и успехи».

Бен Стайн, писатель

«Платите любую цену, лишь бы пребывать в обществе выдающихся людей».

Майк Мердок, писатель

«Уверенность в себе заразна. Столь же заразна и неуверенность в себе».

Винс Ломбарди, тренер

Правила улучшения отношений

Две самые главные способности, обладая которыми, ты можешь достичь всего, чего захочешь, – это умение создавать и поддерживать отношения (коммуникабельность) и способность к обучению. В этой главе мы будем учиться создавать отношения. Самым главным специалистом в этой области на протяжении почти сотни лет является Дейл Карнеги. Его книга «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» за это время продана тиражом более 50 млн экземпляров в 50 странах мира. Я кратко изложу суть его системы создания отношений и очень рекомендую прочитать его книгу.

Правила улучшения отношений – это основа его системы. Пользуясь этими схемами и алгоритмами общения, ты создашь вокруг себя мир новых возможностей. Все в твоих руках. Действуй!

Девять правил улучшения отношений

1. не критиковать, не жаловаться, не обвинять

Критика подобна почтовым голубям. Она всегда возвращается обратно. Человек, которого мы обвиняем, найдет для себя оправдания и объяснения, а в ответ осудит нас. Ключевая фраза критикуемого: «На себя посмотри...» 99 % преступников, которые сидят в тюрьмах, считают, что их осудили несправедливо и не учли многих обстоятельств. Они винят в своей судьбе кого угодно, только не себя. Так чего ты ждешь от простого человека, который совершил ошибку?

УПРАЖНЕНИЕ «ДЕНЬ БЕЗ КРИТИКИ»

Внимательно следи за собой весь день. Твоя задача сегодня – никого не критиковать, ни в словах, ни в мыслях. Если ты заметил критические нотки в своем голосе, скажи себе «СТОП!» и переформулируй свое недовольство в конструктивную форму, наполнив его чувством доброжелательности и уважения к другому человеку. Отмечай все случаи, когда тебе будет трудно смягчить критику или избежать ее. Проанализируй потом причины своих негативных эмоций. Найди им альтернативу.

УПРАЖНЕНИЕ «ДЕНЬ КРИТИКИ»

Целый день критикуй всех (выскажись критично не менее 10 раз). Записывай реакции других людей на твою критику. Это будет лучшим доказательством для тебя, что критиковать БЕСПОЛЕЗНО.

2. будь щедр на похвалу, ищи, за что можно искренне похвалить

Известный специалист в области психологии Абрахам Маслоу пишет: «Удовлетворение потребности в признании порождает у индивида чувство уверенности в себе, ощущение собственной значимости, силы, адекватности, осознание того, что он полезен и необходим в этом мире. Неудовлетворенная потребность, напротив, вызывает у человека чувство униженности, слабости, беспомощности, которые, в свою очередь, служат почвой для уныния».

Тот путь, по которому человек хочет идти (личный выбор человека), – ведут его (с Небес. Бог, который управляет миром)», – так говорит Устная Тора.

Иными словами, когда ты хвалишь других людей, ты вызываешь у них самые приятные эмоции по отношению к тебе. А чтобы искренне похвалить, нужно найти то, что тебе нравится. Это и называется позитивным мышлением. Ты всегда, в любой ситуации ищешь то, что тебе нравится, и находишь это. В итоге ты живешь в мире, который тебе нравится! Ты общаешься с людьми, в которых видишь хорошие качества, и они стараются соответствовать твоей оценке. Когда искренне хвалишь других людей, ты слышишь ответные похвалы. А это поднимает твоё настроение и самооценку.

УПРАЖНЕНИЕ «ДЕНЬ ОДОБРЕНИЙ»

В течение дня вырази свое одобрение пяти разным людям. Отметь письменно их реакцию и свои чувства при этом. Хвали по следующей схеме:

1. Мне нравится в тебе...

2. Доказательство (приведи конкретный случай, факт, который доказывает, что тебе это действительно нравится).

Например: «Я восхищаюсь твоей системностью и прекрасным вкусом, мой дорогой читатель. Ведь ты дочитал уже до девятой заповеди успеха! Эту книгу мог выбрать только суперчеловек с прекрасным вкусом и великим будущим. Я искренне восхищаюсь тобой, потому что мне эта книга тоже **ОЧЕНЬ НРАВИТСЯ!**»



3. думай о желаниях других. учитывай их

Лучший способ улучшить отношения – это говорить о том, чего хочет человек, и помочь ему получить желаемое. Как справедливо отметил знаменитый специалист в области коммуникации Зиг Зилар, «вы сумеете получить в жизни все, что захотите, если только поможете достаточному количеству других людей получить то, чего хотят они».

УПРАЖНЕНИЕ «СВЯЗЫВАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ»

Первый день: научись определять желания других людей. Общаясь с людьми, спрашивай себя, в чем они нуждаются в первую очередь. Проверь себя, задавая им ненавязчивые вопросы.

Второй день: три раза свяжи свои потребности с потребностями других людей. Сделай так, чтобы твой партнер сделал что-то нужное тебе, удовлетворяя при этом свои собственные желания.

4. проявляй огромный интерес к собеседнику

Всегда стоит помнить слова знаменитого психолога, ученика Фрейда, Алфреда Адлера: «Человек, который не интересуется своими собратьями, испытывает самые большие трудности в жизни и причиняет самый большой вред окружающим. Именно в среде подобных людей и появляются неудачники».

УПРАЖНЕНИЕ «РОБИНЗОН КРУЗО И ПЯТНИЦА»

Представь, что ты Робинзон Крузо, провел 10 лет на необитаемом острове. И вот каким-то чудом ты встретил человека. Как он интересен для тебя! Кто он? Чем занимается? Что он знает? Как попал сюда? Тебя будут волновать тысячи вопросов, которые ты обрушишь на него. И можешь не сомневаться, что незнакомец оценит твое любопытство и внимание, подобного которому он никогда не испытывал, и он станет для тебя столь же верным другом, каким стал Пятница для Робинзона. Найди себе такого человека для тренировки и начни им интересоваться. Но делай это не холодно и отстраненно, а с чувством теплоты, уважения и с желанием оказать помощь.

5. улыбайся

Человек – единая система, где все взаимосвязано. Улыбаясь, мы создаем себе настроение, которое передается окружающим. Американский предприниматель, промышленный магнат Чарльз Шваб говорил, что ему платят миллион долларов в год за улыбку.

УПРАЖНЕНИЕ «УЛЫБКА»

1. Утром в течение 5 минут тренируй перед зеркалом разные виды улыбок. Мышцы лица нужно подготовить к дневной нагрузке.
2. На протяжении дня, каждый раз, когда видишь свое отражение в зеркале или в витрине, улыбайся как можно шире и сохраняй эту улыбку максимально долго.
3. Когда ты станешь профессионалом, улыбайся целый день с утра до вечера!

6. запоминай имена людей. обращайся к человеку по имени

Здесь я снова обращаюсь к авторитетам и процитирую замечательные слова немецкого исследователя вопросов лидерства Николауса Энкельмана: «Важнейшим словом является имя человека. Ни на какое другое слово он не реагирует так чутко, как на свое собственное имя. Осознание этого очень важно при общении с людьми. Основой вашего успеха является дружелюбие, гармония и доверие. Способность создавать приятную, доверительную атмосферу начинается с умения правильно обращаться к собеседнику. Потому-то так невероятно важна память на имена... проблемой будет, если вы забудете имя человека, с которым уже

встречались. По этому признаку человек сразу бессознательно отмечает, что интерес к его персоне не слишком велик. Каждый болезненно воспринимает, если забывают его имя. Память на имена очень важна. Ее можно тренировать. Правильно произнося имя человека, мы задеваем самые сокровенные струны его души. Поэтому внимательно относитесь к именам других людей».

7. будь внимательным слушателем. побуждай других говорить о себе самом

Чтобы быть интересным, нужно быть заинтересованным. Задавай вопросы, на которые другому человеку будет приятно отвечать. Побуждай к тому, чтобы он рассказывал о себе и своих достижениях. Большинство людей предпочитают хорошим ораторам хороших слушателей. Но умение слушать встречается намного реже.

УПРАЖНЕНИЕ «ИДЕАЛЬНЫЙ СЛУШАТЕЛЬ»

1. В течение дня стимулируй, побуждай, провоцируй других людей говорить о себе. Ты можешь только поддакивать, кивать головой, выражать свою заинтересованность, но сам не должен говорить.
2. Отмечай про себя настроение собеседника «до» и «после» вашего общения.
3. Отметь также, как изменилось его отношение к тебе в процессе общения. Постарайся запомнить, по каким признакам ты определил изменение его отношения.

8. говори на темы, интересующие собеседника

Самый верный путь к сердцу человека – это беседа с ним о том, что он ценит превыше всего. Как сказал Рамбам, «если вы любите кого-то, то любите не по своим понятиям, а по его понятиям, что такое любить».

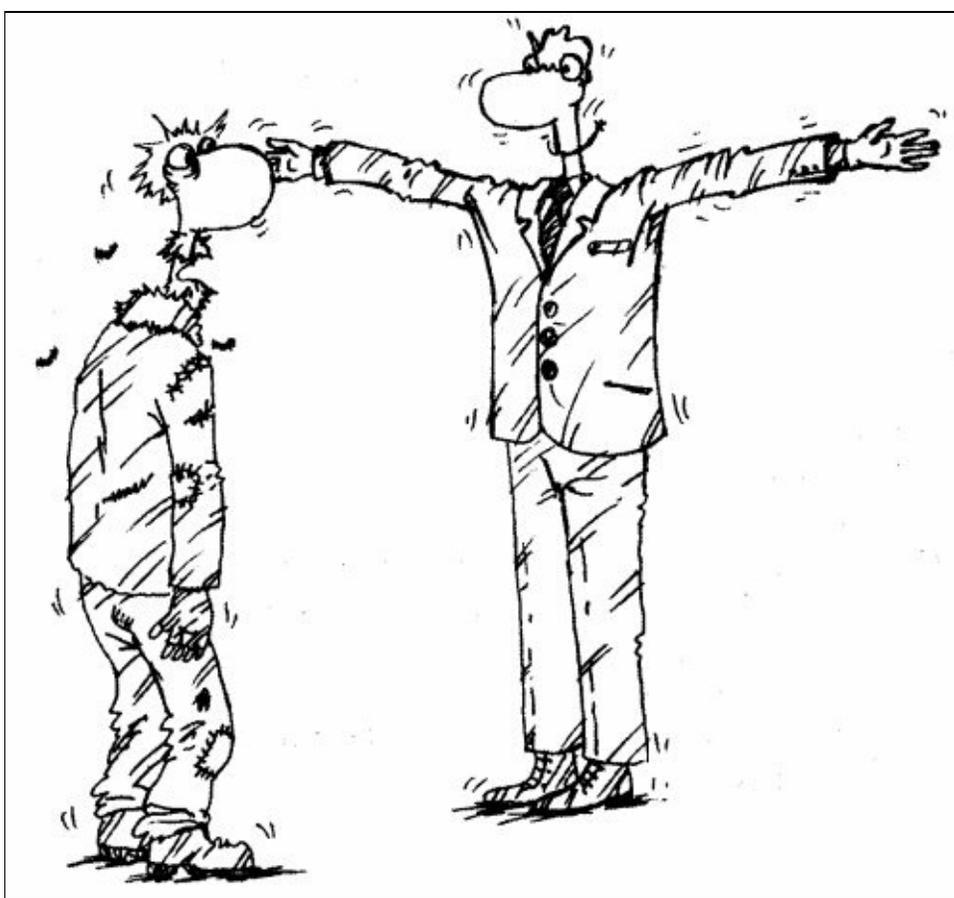
9. давай собеседнику почувствовать, что ты признаешь его важность. делай это искренне

Помни, что царь Давид, который считался самым мудрым человеком на земле, сказал: «У каждого я чему-то научился».

Каждый человек – твой учитель, ведь в чем-то он обязательно превосходит тебя.

Воспользуйся моментом и поучись у него. К тому же он будет благодарен за искренний интерес к его особе. Как сказал Бенджамин Дизраэли, «говорите с человеком о нем самом, и он будет слушать вас часами».

Как только ты овладеешь этими девятью правилами улучшения отношений, твоя жизнь превратится в рай. Вокруг тебя появится множество позитивно настроенных по отношению к тебе людей. И, как сказано в Торе, «кого любят люди – того любит Бог!».



Каждый человек вокруг тебя – это новые возможности для реализации твоих целей. Сто друзей принесут тебе все. Чтобы внедрить в себя эти правила, нужно произвести изменения в себе на всех уровнях системы «Человек». Прежде всего нужно поступать так, чтобы твои поступки соответствовали этим правилам.

Упражнения

Чтобы помнить об этом постоянно, нужно каждый день выбирать себе по одному правилу и круглосуточно работать, действуя в соответствии с ним максимальное количество раз. Для этого возьми на себя обязательство перед кем-то, кто тебя контролирует (см. заповедь «Контролируй»), и по мере того, как ты будешь выполнять поставленную задачу, письменно отчитывайся перед ним. Ниже приводится форма отчета.

Число	Правило	Заметки по выполнению
1 мая	Не критикуй	Дважды критиковал. Один раз из-за этого поругался, а второй раз получил по морде. В обоих случаях я был абсолютно прав.
2 мая	Искренне хвали	Хвалил за день 18 раз. В ответ получил 18 похвал. Все заметили, что я стал очень умным и начал гораздо лучше разбираться в людях.
3 мая	Улыбайся	Улыбалась всем! Получила 3 непристойных предложения и 5 пристойных.

Продолжай заполнять каждый день эту таблицу, и твоя жизнь превратится в рай!

Как войти в контакт с любимым человеком

Мы уже намного продвинулись, и по своей привлекательности как человек ты уже намного опережаешь мать Терезу, Аллу Пугачеву и даже Дмитрия Медведева. Твоему эмоциональному состоянию могут позавидовать папа римский и Боб Марли. Арнольд Шварценеггер выглядит менее уверенно, чем ты. А любовь, которую ты излучаешь, имеет диапазон от певицы Мадонны до Сикстинской Мадонны. Мы можем переходить к следующему разделу в улучшении коммуникации с людьми – «Как настроиться на волну собеседника».

Общающихся людей можно сравнить с ходячими передающими и принимающими устройствами. С передатчиками информации и приемниками. Причем в каждом человеке присутствуют оба эти устройства одновременно.

Помнишь, в советские времена были ламповые приемники и радиолюбители ловили волны любимых радиостанций? Слышимость была то прекрасная, то вдруг из динамика раздавалось непонятное шипение с обрывками музыки. При этом передающая станция передавала на одной волне, просто приемник сбивался с нее. То же происходит с людьми. Ты стараешься донести свою информацию на одной волне, но человек – приемник – настроен на другую! Большая часть передаваемой информации ему не слышна. Он слышит шипение, которое его раздражает. Что же делать? Давай глубже разберем устройство передатчика и приемника, научимся определять волну и умело настраивать свой передатчик. Ведь в нашем случае приемник – живой человек и мы не знаем, где у него кнопка.

ПРОЦЕСС НАСТРОЙКИ СОСТОИТ ИЗ ЧЕТЫРЕХ ЭТАПОВ:

1. Разведка.
2. Подстройка.
3. Контакт.
4. Ведение.

Давай по порядку разберем каждый этап. Разведка заключается в изучении собеседника и определении, на какой «волне» он работает. Подстройка заключается в переводе своего передатчика на ту «волну», на которой он принимает. Контакт наступает в тот момент, когда ты точно попал на его «волну». Ты почувствуешь этот замечательный миг. Миг, когда твой передатчик и его приемник заработают на одной волне. Это очень приятно, и сразу становится легко. Четвертый этап взят из практики танцоров. Ведение – это когда ты ведешь своего партнера в нужном ритме и он полностью доверился твоему профессионализму.

Как выполняется разведка?

Существует пять основных параметров, на которые подсознание «приемника» чутко реагирует в начале общения, чтобы определить степень доверия к тебе как к «передатчику». Если подсознание выдает в сознание заключение: «Чужой», то никакие аргументы не помогут. Твои доводы будут восприниматься как хитро расставленные ловушки. Во всех словах будет находиться второй смысл, и итогом станет скорое расставание. Никто не хочет общаться с «чужими», странными и поэтому опасными людьми. Мы все – и я, и ты, дорогой читатель, – любим общаться с нормальными людьми. Фокус в том, что для меня определение «нормальный» включает один набор параметров и характеристик, а для тебя другой. Для панка на улице мы оба ненормальные, как, впрочем, и он для нас.

В любом возрасте человек делит людей на молодых и старых. Его возраст – норма, а

остальные моложе или старше его. Так же обстоит дело и с описанием веса других людей. Кто-то худее меня, а кто-то толще. Кто-то сильно пересаливает, а кто-то недосаливает еду. Норма-то где? Конечно, у меня! Так подсознательно думают все люди. Нас пугает неизвестность. Мы не знаем, чего ожидать от других групп населения. Самый известный и предсказуемый для меня человек в этом мире – это я. Поэтому во время разведки мы сканируем, определяем человека по пяти параметрам и становимся максимально близки к нему по этим характеристикам во время любого общения.

ВОТ ЭТИ ПАРАМЕТРЫ:

- Поза и телодвижения.
- Скорость речи и тембр голоса.
- Стилль речи.
- Убеждения и ценности.
- Специальные знания.

Давай постепенно разберемся с каждым из них. Поймем, как вся система работает, и научимся ею управлять.

На что изначально реагирует подсознание во время общения? Конечно, на позу человека, который находится напротив, и на его телодвижения. Подсознание можно понять. Ведь крайне важно, чтобы объект напротив не представлял опасности для жизни. Если он находится в опасной позе, человек воспринимает это как сигнал тревоги и напрягается. Поэтому, когда мы выходим выступать перед аудиторией, мы испытываем неосознанный животный страх и волнение. Как будто бы мы стоим перед группой опасных существ. (Впрочем, так оно и есть. Хотя каждый в группе подсознательно испытывает такой же страх!)

Итак, когда ты начинаешь разведку, прежде всего определи, в какой позе находится собеседник, и просчитай ритм его телодвижений. Знай: ему самым безопасным объектом в мире кажется его отражение в зеркале. Все остальное расшифровывается его подсознанием как чужое и потенциально вызывающее тревогу. Прими позу, максимально приближенную к его позе. Начни двигаться максимально близко по ритму к его движениям. Чем больше ты будешь напоминать его отражение в зеркале, тем спокойнее ему будет. Тем более ты нормальный в его глазах, и твой передатчик уже начал ловить его «волну». Будь осторожен! Действуй в рамках нормы. Ни в коем случае не копируй нервный тик или хромоту. Не расставляй ноги, как твой собеседник, если ты в юбке, а он в брюках. Не закидывай ногу на ногу в присутствии начальника, даже если он находится в этой позе. Будь прежде всего разумным.

Итак, ты определил, в какой позе находится твой собеседник, и максимально возможно стал его зеркальным отражением. Теперь переходим ко второму параметру: скорость речи и тембр голоса.

АНЕКДОТ

Сидят три эстонца на берегу озера. Раннее утро.

– Что-то не клюет!

Проходит шесть часов.

– Да-а, не клюет!

Проходит еще шесть часов. Уже вечер.

– Много разговариваете – вот и не клюет!

Встречались ли тебе люди, которые говорят очень медленно? Удобно было говорить с ними и слушать их размышления вслух со скоростью черепахи? Вспомните все анекдоты про эстонцев.

Люди, которые говорят быстро, совершенно искренне считают тех, кто говорит медленно, «тормозами». Это происходит независимо от уровня образованности «тормозов». Просто так устроен человек. Ему удобно общаться на своей скорости общения. Всех остальных он делит на «тормозов» и «балабол». Так что и я, и ты, мой дорогой читатель, периодически в глазах собеседников можем попадать в одну из этих категорий!

Поэтому во время стадии «Разведка» обрати, пожалуйста, внимание на скорость речи твоего собеседника, а на стадии «Подстройка» говори на скорости, максимально близкой к скорости его восприятия. И тогда ты будешь для него «нормальным» человеком, который нормально говорит и которого вполне можно выслушать.

Тембр голоса тоже влияет на внутреннее определение «нормальности» собеседника. Если человек говорит громко, то какие люди ему нравятся? Кто нормален? А если он говорит тихо и считает, что только так и должен разговаривать каждый уважающий себя человек? Как ты будешь говорить с ним, чтобы он тебя понял?

Итак, ты определил два первых параметра, подстроился и ощущаешь, что общение налаживается. Вот тут важно перейти к третьему параметру – стиль речи.

Здесь будет уместно заметить, что в русском языке существует множество стилей речи. Это и научный стиль, и «блатная феня». В каждом городе также есть свои особые слова. Более того, в зависимости от типа мышления разные люди используют разные преобладающие системы восприятия и описания мира. Одни больше пользуются «картинками» в мышлении и речи. Психологи назвали их хитрым словом «визуалы» (от слова «визуализировать», представлять). Тех, кто более ориентируется на слуховое восприятие окружающего мира, психологи называют «аудиалы». Тех же, кто больше ориентируется на ощущения внутри себя и в восприятии мира, называют «кинестетиками». Так вот, эти три категории людей в зависимости от типа своего восприятия используют в разговоре разные слова. Если я хочу найти с ними общий язык, то я должен во время разведки понять, каким стилем речи пользуется мой собеседник, и во время подстройки перейти на его язык, чтобы не получилось, как в известном анекдоте.

АНЕКДОТ

Приходит интеллигент в баню.

Подходит к кассе и спрашивает:

– Скажите, баня функционирует?

– Че?

– Ну, баня работает?

– Да. Так бы и говорил, а то – функционирует...

– А вода циркулирует?

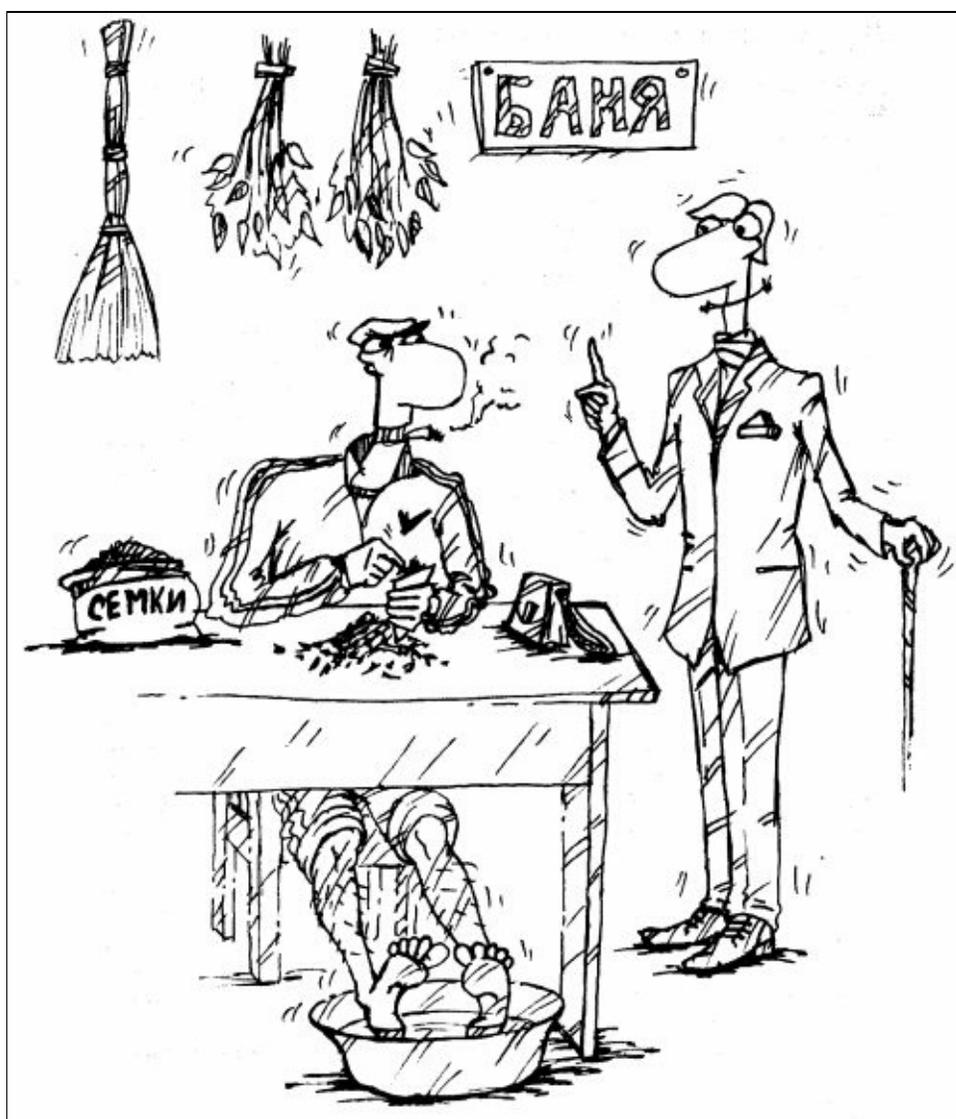
– Че?

– Ну, вода есть?

– А-а... хм... Да, есть.

– Тогда дайте мне билет на одно лицо.

– Ты че, с ума сошел? А что, ноги мыть не будешь?



Чтобы подстроиться под стиль речи собеседника, нужно сделать еще одну очень важную вещь, которая принесет тебе огромные дополнительные дивиденды (в смысле пользу и прибыль). Эта техника, даже, скорее, технология, называется «активное слушание».

Активное слушание

Однажды в США было проведено интересное исследование: психологи попытались узнать, какое слово люди используют чаще всего. Было прослушано 500 телефонных разговоров случайных людей. Слово «я» было использовано более 5 000 раз! Мы все время сосредоточены на себе. Это называется эгоизм. Так Бог устроил человека для определенной цели. Во время разговора мы чаще всего не слушаем внимательно друг друга. Это приводит к тому, что мы упускаем очень много важной, нужной и полезной информации. А из-за этого теряется контакт между самыми близкими людьми. В результате человек, почувствовав, что его не слушают внимательно, совершенно закономерно испытывает соответствующие чувства.

Когда два человека общаются, т. е. обмениваются информационными потоками, то 55 % общения происходит на невербальном (не словесном) уровне. Один из происходящих в подсознании каждого участника общения процессов называется «кредит доверия к собеседнику». Если я чувствую, что собеседник мною искренне интересуется, то его «кредит доверия» растет. Если я чувствую, что я ему не интересен, то его «кредит доверия» падает, и когда он начнет говорить, я не знаю, можно ли верить такому человеку.

Ты уже понял, как важно внимательно слушать другого человека. Во-первых, ты сможешь легко распознать его стиль речи и в дальнейшем говорить с ним, используя понятные ЕМУ и употребляемые ИМ слова. Во-вторых, это лучший комплимент для другого человека и вызывает его расположение к тебе. В-третьих, ты зарабатываешь тот самый «кредит доверия», и в дальнейшем твои действия будут восприняты одобрительно. Ведь ты продемонстрировал на подсознательном уровне высокую степень участия и заинтересованности в собеседнике. Эгоистичному подсознанию только это и нужно. Если мной интересуются, значит, это нужный, нормальный, полезный человек. Такой вывод (и абсолютно правильно!) делает подсознание твоего собеседника и включает «зеленый свет». Теперь можешь смело начинать излагать свои идеи!

Однако человек не может внимательно слушать собеседника больше одной минуты. Во всяком случае, это у него получается очень редко и точно уж не в то время, когда его обуревают собственные идеи, ради которых он и старается «обаять» собеседника. Что же делать? На помощь приходит технология активного слушания, разработанная на американском телевидении для обучения ведущих ток-шоу. Ведь, как говорил Савик Шустер во время вручения ему номинации «Лучший оратор» на телевидении: «Мой самый большой талант – умение слушать». То же самое говорил о себе Ларри Кинг. Сейчас и ты научишься внимательно слушать.

Вначале нужно понять, что тебе мешает быть внимательным слушателем. Это могут быть:

1. Посторонние мысли, звуки и другие внешние отвлекающие факторы.
2. Оценка слов собеседника (согласен / не согласен; правильно / не правильно и т. д.).
3. Подготовка к собственному выступлению («Сейчас я ему скажу...»).

Эти три автоматические программы отвлекают наше внимание от слов собеседника. Мы невнимательны, он это чувствует и внутренне теряет к нам доверие. И он, к сожалению, зачастую прав! Умение красиво говорить встречается очень редко, но умение слушать другого не встречается вообще. Поэтому умеющие слушать приобрели это качество путем тренировок или подражания успешным людям.

Сейчас Бог открывает человечеству очень много тайн. Каждый год количество информации

в мире удваивается. Одна из тайн, которая теперь стала доступной всем, – это техника активного слушания. С помощью этой простой техники любой, кто приучит себя ее использовать, станет редким слушателем, поговорить с которым будут стремиться все окружающие. Итак, перед тем, как начать говорить самому, нужно получить «кредит доверия» и определить стиль речи собеседника. Для этого следует активно слушать собеседника минимум 3 минуты, для чего нужно пройти через три этапа.

ТРИ ЭТАПА АКТИВНОГО СЛУШАНИЯ

1 этап – повторение.

Ты просто про себя повторяешь слово в слово ВСЕ слова, которые произносит собеседник. Ты не можешь отвлекаться, не можешь оценивать, не можешь даже думать о том, что сказать в ответ. Все твоё внимание сосредоточено на восприятии его речи и повторении её внутренним голосом. Ты сразу заметишь магическое действие этого повторения. Собеседник, почувствовав внимание, будет более открыт и разговорчив, чем обычно.

2 этап – повторение вслух.

Ты начинаешь повторять вслух некоторые слова, сказанные собеседником ранее. Задаешь уточняющие вопросы. Например: «Вчера мы с Юркой пошли в кино. Был классный фильм про любовь, называется «Школьная история».

– Так вы с Юркой пошли в кино? На «Школьную историю»?

– Да. И представляешь, кого мы видим в буфете? В жизни не догадаешься! Марину!

– Марину?!

– Да...

И т. д., и т. п.

Нужно просто повторять некоторые слова, произнесенные собеседником.

Это позволит тебе сохранить динамику внутреннего повторения, которое не даёт твоему вниманию уйти в сторону и добавит живого участия в разговоре. Не перевод, как обычно происходит, в интересующее ТЕБЯ русло, не уход в ТВОИ воспоминания о том, как ты был в кино, или о твоём отношении к Марине, а именно участие в ЕГО рассказе. Присоединись к его внутреннему миру и переживанию. Это именно то, чего он неосознанно хочет. Ведь раз он начал эту историю, он хочет её рассказать до конца!

3 этап – эмоциональное сопереживание.

На этом этапе нужно понять переживания собеседника и переживать его рассказ вместе с ним. В случае с Мариной это его удивление и желание заинтересовать тебя. Те эмоции, которые он испытывал или испытывает сейчас. Посмотри любое хорошее ток-шоу, и увидишь, что ведущие сопереживают героям в их рассказах. Это побуждает говорить более открыто. Ведущие обучались на таких, как наша, или похожих программах. Скоро ты тоже будешь это делать так же, как лучшие ведущие ток-шоу!

Когда ты пройдешь три этапа активного слушания, то получишь огромный кредит доверия у собеседника и узнаешь все его любимые слова. Теперь вперед! Ты можешь начинать излагать свою идею. Например, ты хочешь предложить вести совместное дело, а возможно, ты занимаешься сетевым маркетингом и хочешь предложить свой товар. Если «баня функционирует», тогда «наша фирма функционирует», а если «баня работает», то и «фирма наша работает». Будь «нормальным», дорогой читатель.

После того как ты произвел разведку, пройдя три этапа активного слушания, ты уже можешь спокойно начинать говорить на интересующую тебя тему.



В запасе у нас есть еще два параметра, по которым собеседник оценивает нашу «нормальность» и от которых также зависит уровень доверия:

- Убеждения и ценности.

Людей, которые имеют такие же, как и мы, убеждения, мы называем емким красивым словом «единомышленники». Нам легко и удобно с ними общаться. Ведь чего опасаться человека, который так же, как и ты, больше всего ценит в людях порядочность? Во время разведки ты поймешь, какие основные ценности у собеседника. Если ты будешь слушать его, ты выяснишь некоторые его убеждения. Если они совпадают с твоими – вперед! Скажи ему об этом. Пускай это будет тем общим знаменателем, с которого начнется ваше общение. Ведь одно дело – слушать, что предлагает человек совершенно чуждых убеждений, и совсем другое – единомышленника. Это уже больше чем «нормальный»! Это «умнейший человек, ведь он думает так же, как и я»! Но при этом врать нельзя, да это и не нужно. Ведь у каждого из нас по несколько тысяч убеждений, и из них ты наверняка при желании найдешь несколько общих с собеседником.

Однажды во время съемок учебного фильма по искусству презентации (одна из моих компаний-клиентов заказала у меня такой фильм для своих сотрудников) для демонстрации подстройки вышла девушка, которая работала директором ночного клуба. Мы с ней начали разговаривать, и я спросил, где она работает. Я не большой любитель ночных клубов, но, заметив воодушевление девушки, сказал ей, что вижу, как она любит свою работу. Так вот, и я тоже очень люблю свою работу, и знаю, как это прекрасно – заниматься любимым делом. С этой общей позиции мы, чувствуя друг к другу взаимную симпатию, продолжили разговор.

- Специальные знания.

Это еще один параметр, по которому нужно произвести разведку, а затем настроить свой передатчик на «волну» приемника. Вспомни первый вопрос, который задают люди, знакомясь

на море. «Вы откуда?» Сразу после этого, если спрашивающий бывал в вашем городе, он начинает доставать из памяти подробности своего пребывания там. Или, например, если встречаются два человека спортивного вида. Выясняется, что оба занимались спортом, и оказывается, что даже одним и тем же. Например, боксом. Конечно, им есть о чем поговорить. Они чувствуют себя в некотором роде масонами. Такое тайное братство. Если вы заметили во время разведки, что у вас с собеседником есть специальные общие знания, то вперед. Это прекрасная платформа для взаимопонимания и уважения. «Нормальный мужик оказался! Тоже в прошлом моряк!» или «Я сразу заметила, что вы учитель. Очень красивая речь и эрудиция. Ведь я тоже учитель».

АНЕКДОТ

Психолог лечит оптимиста:

– У вас умер дедушка.

Оптимист:

– А у меня еще один есть.

– И вы опаздываете на похороны.

– А я сяду в машину, и по газам.

– Нет, вы боитесь ездить за рулем.

– А я выпью для храбрости бутылку водки.

– Вот! И вас, пьяного, останавливает гаишник.

– А я договарюсь.

– Не договоритесь – это женщина.

– А я познакомлюсь.

– Но она страшная.

– А я-то уже пьяный!

Итак, подведем итог.

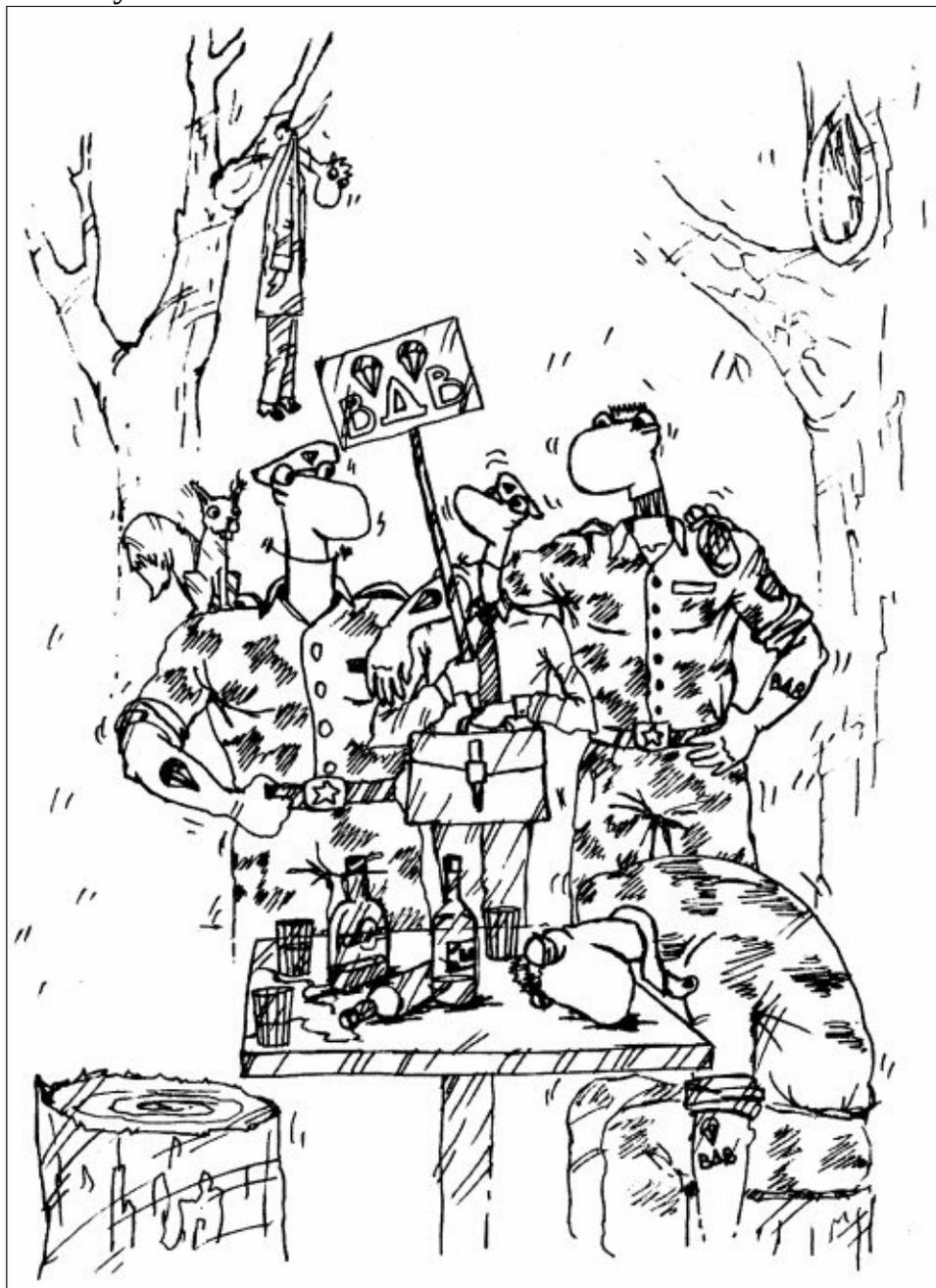
1. Ты как передатчик, как инициатор общения должен изучить «частоты», на которых принимает информацию твой приемник – тот человек или группа людей, с которыми ты хочешь наладить коммуникацию.

2. Произведя разведку, ты начинаешь подстройку. В момент, когда подстройка удалась, ты чувствуешь контакт.

3. После этого ты начинаешь ведение, то есть разговор в нужном тебе русле. Теперь твое сообщение будет услышано. Ведь ты активно слушал собеседника, а значит, теперь он готов к тому, чтобы выслушать тебя.

Будь оптимистом

Скажи, пожалуйста, дорогой читатель, с кем тебе больше нравится общаться, с пессимистом или оптимистом? Конечно, оптимист приводит окружающих в хорошее настроение, вселяет веру в будущее и в успех. Хочешь, чтобы люди к тебе потянулись? Стань оптимистом. Сделать это очень просто. Это упражнение предлагает делать Юрий Щербатых, автор книги «Психология успеха».



УПРАЖНЕНИЕ «ДУША ОБЩЕСТВА»

Пять минут в день играй роль оптимиста: радуйся всему, что тебя окружает. Находи позитивные моменты во всем и помогай другим найти позитивные моменты в их жизни. Улыбайся, рассказывай анекдоты, говори комплименты. С каждым днем увеличивай время игры в оптимиста. Вначале 5 минут, потом 10, 15... Затем это превратится в привычку, и тебе уже не захочется надевать маску озлобленного пессимиста.

С кем поведешься, от того и наберешься

Когда ты начнешь выполнять правила улучшения отношений, к тебе потянутся люди. Всем будет приятно общаться с таким человеком, как ты. Но чтобы добиться успеха и закрепиться на этом уровне, тебе придется, особенно в первое время, тщательно выбирать круг общения. Очень красиво заметил Джим Рон: твой психологический портрет – это среднее арифметическое пятерых человек, с которыми ты чаще всего общаешься. Мудрецы говорили, что когда человек заходит в магазин, где торгуют духами, даже если он ничего там не купит, а только пробудет какое-то время, то, выйдя, он будет пахнуть духами. Если он зайдет в магазин, торгующий кожами, то, выйдя, он будет пахнуть кожей. Ты тоже, общаясь, впитываешь стиль, манеру речи и способ мышления окружающих.

Поэтому если тебе дороги твой успех и твоя жизнь, ограничь общение с негативными, пессимистично настроенными людьми. Неудачники, которые сами ничего не достигли, могут отравить тебя своими неработающими убеждениями. Они могут забрать твою энергию, воодушевление и силу.

Я советую тебе сейчас же сделать такое упражнение. Составь список всех людей, с которыми ты постоянно общаешься. Возле имен людей позитивных, доброжелательных, настроенных на успех и победу, поставь плюс. Возле имен людей негативных, пессимистов, не верящих ни в чей успех, а осуждающих всех и вся, поставь минус.

Теперь действуй: исключи всех негативщиков из круга своего постоянного общения или общайся с ними, исключительно влияя на них в плане их перевоспитания. Помни: в кран, из которого льется вода, ничего не зальешь. Постоянно влиять на них – единственный способ не поддаться влиянию. Но лучше не рисковать – найди воодушевляющих тебя новых знакомых, у которых ты сможешь учиться, набираться сил и вдохновения.

Когда был жив мой учитель раввин Ицхак Зильбер, мне достаточно было приехать к нему на несколько минут, чтобы получить воодушевление на месяц работы и учебы. Ищи таких людей, старайся быть поближе к ним, и твоя жизнь будет такой же, как у них, потому что ты будешь впитывать их настроение. Окружи себя энтузиастами, идеалистами и мечтателями, и они будут помогать тебе.

Ты, наверное, задаешь сейчас себе вопрос: где ты можешь найти их в своем городе? Есть два места в любом городе, где ты можешь легко найти людей, стремящихся к успеху, верящих в удачу и желающих улучшить свою жизнь. Это тренинги личностного роста и компании сетевого маркетинга. Я не верю в их обещания, что каждый может стать миллионером (именно поэтому я не там... А если бы я был в этом убежден, то был бы там. Убеждения управляют нашей жизнью). Но именно там создана самая лучшая среда для обучения важным навыкам и есть люди, которые хотят улучшить свою жизнь. Поэтому я советую на какое-то время (на 2–3 месяца) присоединиться к таким компаниям, чтобы расширить свою «зону комфорта» и приобрести двух-трех контролеров, которые будут звонить тебе по нескольку раз в день и говорить: «Я знаю – Ты Можешь!!!». Это место для обучения бизнесу и коммуникации, смелости и целеустремленности. А потом можно это применять где угодно. Начни с них – и ищи дальше.

Кто хочет, ищет возможности, кто не хочет, ищет причины и отговорки. И тех, и других предостаточно. Что ищешь – всегда найдешь.

Мы уже говорили про «моделирование» в заповеди «Составь план». Хочу напомнить тебе: когда будешь общаться с успешными людьми, учись у них, спрашивай об их стратегиях успеха. Им будет приятно, и они поделятся с тобой своими знаниями. Спрашивай, как они действуют и во что верят, и пытайся примерять это на себя. Ту «одежду», которая тебе подойдет, оставляй в своем «гардеробе». То, что не подходит или не нравится, выбрасывай, но все равно это была хорошая тренировка.

Если ты не художник и не писатель-одиночка, то тебе нужна команда. Любой большой успех – это результат работы команды, во главе которой всегда стоит «двигатель», вдохновитель, создатель. Команда очень нужна. Это как тыловая служба в армии, которая обеспечивает бойцов всем необходимым. Если тыл не работает, армии приходится туго. Уже сейчас начинай подыскивать себе помощников. Людей энергичных, но менее амбициозных, чем ты. Ты уже знаешь благодаря заповеди «Поставь цель», как ты заработаешь свои миллионы. Уже есть дело, которое ты любишь и которому хочешь посвятить себя на 100 %. Так найди помощников, которые освободят твое время для занятий тем, что принесет тебе прибыль.

Обычно команда делится на помощников и внешних консультантов. Консультантов выбирай суперпрофессиональных. К ним относятся юрист, бухгалтер, тренер, врач – специалист по поддержанию прекрасной физической формы. Помощники должны быть энергичными, надежными и обученными тобой лично.

Со временем, когда ты сформируешь свою команду, ты сможешь сказать однажды, как Эндрю Карнеги: «Я стал самым богатым человеком Америки, потому что смог собрать вокруг себя команду людей, которые были умнее, чем я...»

Создай «мозговой центр»

Очень тяжело создать команду из гениев и ярких индивидуальностей. Они обычно сами пытаются создавать свои команды. МОЗГОВОЙ ЦЕНТР – это техника, которая может стать решением этой проблемы. Ты можешь собрать группу из талантливых людей, работающих в разных областях. Для тебя желательно, чтобы эти люди были по уровню своих достижений выше, чем ты. Ты сможешь собирать эту группу раз в месяц или чаще, и вы будете обмениваться идеями, ресурсами, информацией.

Встречаются два человека, у одного из них в кармане рубль, и у другого рубль. Они поменялись рублями. Сколько денег у каждого? По рублю. Встречаются два человека, у одного есть идея, и у другого идея. Они обменялись идеями. Сколько идей у каждого? По две идеи.

Эта группа будет совместно помогать каждому из участников. Каждый участник вкладывает только час времени и голову, а получает помощь пяти-шести голов и весь их опыт и знания. Главное в этом деле – конфиденциальность и желание участников группы помочь друг другу.

Как я уже сказал, идеальное количество участников «мозгового центра» – 5–6 человек. Встречи нужно проводить не реже чем раз в месяц и желательно по 1,5–2 часа. Как проводить такие встречи?

Должен быть четкий регламент. Я советую организовать встречи по следующей схеме.

Этап 1. Молитва всей группы о Божественной поддержке.

Вот примерный текст молитвы: «Бог, Творец мира, мы просим Тебя дать благословение для всех наших хороших дел! Пускай Божественное присутствие посетит наше собрание и даст нам мудрость, вдохновение и успех».

Этап 2. Поделитесь своими достижениями и успехами со времени последней встречи. Делается это по очереди. Каждому дается по 2–3 минуты.

Этап 3. Следует договориться о времени для каждого участника. Это должно быть примерно по 15–20 минут на человека. Назначьте контролера: он должен следить за порядком, и у него должен быть таймер. Каждый должен успеть высказать свою проблему для всеобщего обсуждения, а группа должна успеть подумать и дать ему свои советы.

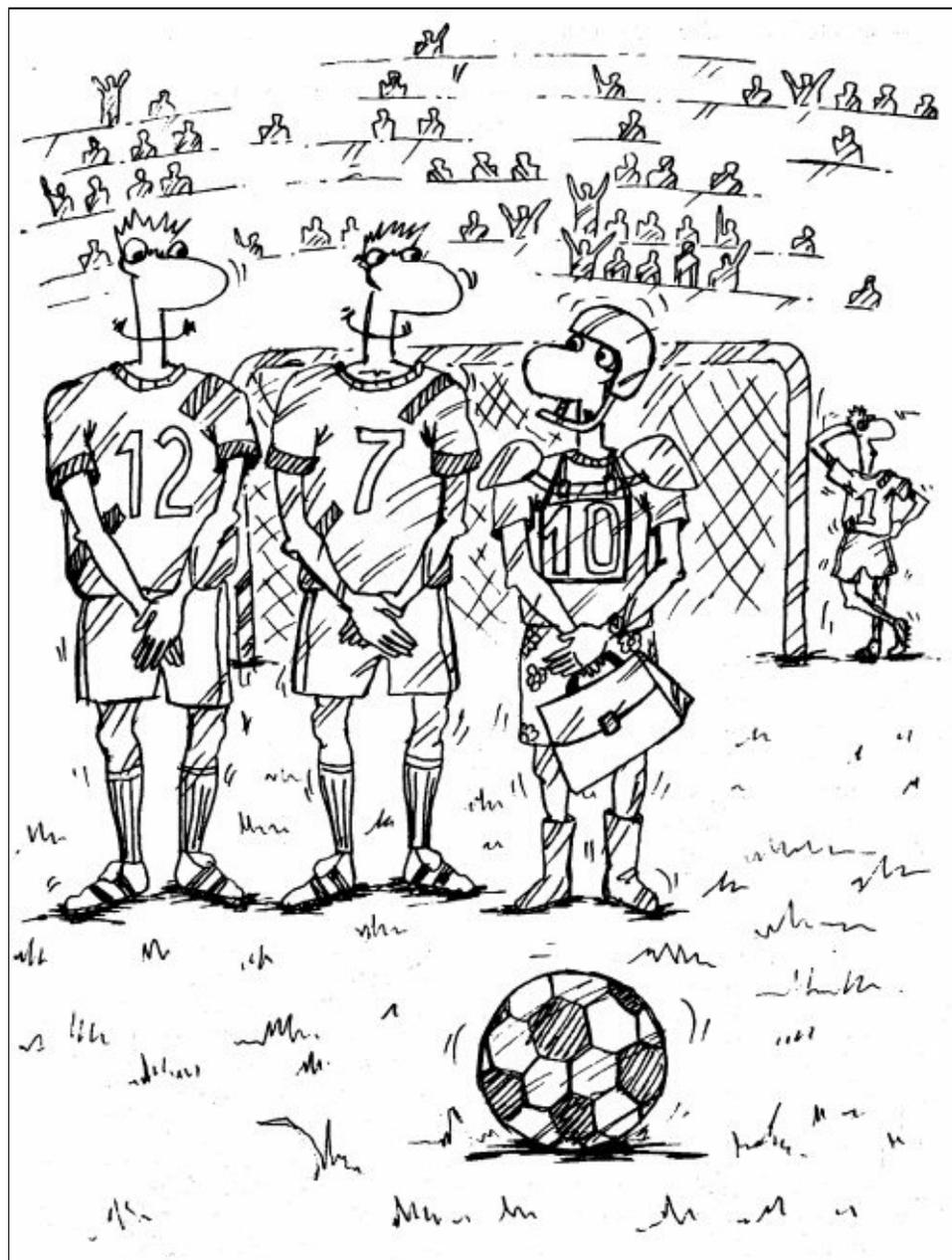
Этап 4. Каждый по очереди рассказывает о своей ситуации, группа устраивает мозговой штурм и ищет решение. Каждый член группы в течение двух минут излагает свое предложение, или сообщает информацию, или просто приводит вдохновляющий случай из личной практики. Так делают все по очереди, а участник, рассказавший ситуацию, записывает ВСЕ СОВЕТЫ И ИДЕИ, ничего не осуждая. Уважайте все предложения, не спорьте и не говорите, что вы уже это знаете и делали. По 15 минут группа помогает каждому участнику по очереди найти новые ресурсы для достижения его цели.

Этап 5. После того как все ситуации обсудили, каждый участник делает итоговое заявление. Каждый берет на себя какое-то обязательство, которое обещает выполнить до следующей встречи. Этот этап является целью твоей работы, так как смысл встречи – продвижение каждого участника к своей цели.

Этап 6 (проводится раз в месяц). После того как все высказались и взяли обязательства, вся группа по очереди говорит об одном участнике: что в нем нравится и почему – и каждый благословляет его, желая Божественной поддержки. Поговорили про одного, принимаются за

другого, и так пока не «благословят» каждого участника собрания.

Этап 7. Ты можешь договориться с одним из участников о том, что он проверит тебя на предмет выполнения обязательства, а ты его. Если тебя будут проверять несколько человек, то это даст тебе дополнительную мотивацию выполнить быстрее свои обязательства. А это именно то, что нужно. Действовать. Действовать. Действовать. Кстати, найти такого контролера большая удача. Об этом мы говорили в заповеди «Контролируй». На сайте www.youcan10.ru действует сообщество выпускников моих обучающих программ «Я Знаю – Ты Можешь!!!». Там легко можно найти себе партнера-контролера или коуча-контролера, которые помогут тебе достичь цели. Теперь мы переходим к десятой заповеди, которая включает все предыдущие...



НАЙДИ 100 ДРУЗЕЙ – БЛАГОДАРЯ ИМ ТЫ ДОБЬЕШЬСЯ УСПЕХА!

Домашнее задание для проработки (обливание, бег, йога, питание, питье, знакомство с новыми людьми, расширение границ и т. д.) _____

Обязательство на 7 дней по формуле «м100 %М»:

1. Я обязуюсь: минимум _____ 100% _____
МАКСИМУМ _____

2. Мой контролер: _____ форма контроля (e-mail, SMS, телефон)

3. Формула сохранения позитивных изменений. Повлиять минимум на 5 человек, чтобы они тоже начали это делать.

1. Ф. И. О. _____ Реакция _____

2. Ф. И. О. _____ Реакция _____

3. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Ф. И. О. _____ Реакция _____

5. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Формула расширения «Зоны комфорта». Похвала и поощрения за действия в выбранном направлении. Почему это важно для тебя? Чем это поможет тебе в жизни? Как приведет тебя к большим целям?

1. Похвала (запиши слова, которыми обязуешься хвалить себя за выполнение даже по минимуму) _____

2. Поощрение (что купишь или позволишь себе, когда выполнишь запланированное на 7 дней)? _____

3. Почему это важно для тебя? _____

Число	День недели	«100%M» Действие	Состояние «до»	Состояние «после»	Что понял и осознал

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заповедь 10

Совершенствуйся

«Преуспевшие в бизнесе, в спорте или в искусстве отдают все силы непрерывному самосовершенствованию».

Джек Кенфилд, писатель, психолог

«Успех – это подвижная цель.

*Понимание меры успеха каждым конкретным человеком
изменяется по мере того, как меняется сам человек».*

Зиг Зиглар, писатель, бизнесмен

Почему важно постоянно совершенствоваться

Суть этой заповеди очень хорошо выразил Стивен Кови, автор книги «7 навыков высокоэффективных людей». Как-то раз один человек гулял по лесу и увидел мужчину, который пилил дерево. Мужчина устал и выбился из сил. Подойдя ближе, гуляющий человек заметил, что пила практически не пилит. Он обратился к пилившему: «У вас тупая пила. Нужно ее наточить». Пиливший посмотрел на него и сказал: «Не могу наточить, нет времени, я должен пилить...»

Очень часто мы прилагаем огромные усилия, но проблема заключается в том, что мы пилим тупыми пилами. Эта заповедь посвящена тому, как каждый день точить пилу. Улучшая себя, развиваясь, мы каждый день попадаем в мир новых возможностей. Помнишь систему «Человек»? Любое изменение на верхних уровнях обязательно влечет за собой изменения на нижних уровнях. Изменяешься ты, и изменяются твои убеждения о своих возможностях, появляются новые способности, изменяются действия, и ты получаешь то окружение, которое хочешь!



Это самая главная заповедь, потому что она включает все. Тот, кто развивается, обязательно придет к успеху, к Богу, к счастью.

Однажды я увидел в книге Энтони Роббинса необычное слово: «ПИНС!» Это сокращение фразы: «Постоянно и непрерывно совершенствуйся!» Я считаю, что уровень успеха, которого мы достигаем в жизни, прямо пропорционален уровню нашего обязательства ПИНС! постоянному и непрерывному совершенствованию. ПИНС! – это принцип, касающийся каждого аспекта нашей жизни. Я думаю, что нам нужно сосредоточить свое внимание на ПИНС! в нашем бизнесе, в финансах, в личных отношениях, в духовной сфере, относительно нашего здоровья. Как мы можем постоянно и непрерывно совершенствоваться в каждой из этих областей? Это должно

превращать нашу жизнь в невероятное приключение, во время которого мы все время занимаемся поиском следующего уровня. Я долгое время следовал принципу ПИНС! и собираюсь это делать ВСЕГДА.

Многие люди никогда не чувствуют себя защищенными, потому что вечно беспокоятся – о том, что потеряют работу, или деньги, которые у них уже есть, или супругу, или здоровье, и т. д. Единственная истинная гарантия безопасности в жизни исходит от осознания того, что каждый день ты так или иначе совершенствуешься. Я не беспокоюсь о поддержании качества моей жизни, потому что каждый день работаю над его улучшением. Я постоянно стремлюсь к знаниям, ищу новые и более действенные пути, чтобы придать дополнительную ценность жизни других людей. Это вселяет в меня чувство уверенности, что я всегда могу чему-то научиться, постоянно расширять свой кругозор, могу все время расти.

Если ты исповедуешь ПИНС! это не означает, что у тебя никогда не будет проблем. Однако ты всегда можешь улучшить что-нибудь, если поймешь, что это не совсем правильно, что это еще не тот уровень, который должен быть.

Неотъемлемой частью моего личного обязательства следовать принципу ПИНС! стал неизменный ритуал: в конце каждого дня я задаю себе вопросы: «Что я узнал сегодня? Какой внес вклад, что усовершенствовал? Что мне доставило радость?» Если ты каждый день будешь постоянно совершенствовать свою способность наслаждаться жизнью, то достигнешь такого уровня полноты этого ощущения, о котором большинство людей не смеет и мечтать.

Это лучше всего делать перед сном – уже лежа с закрытыми глазами, вспоминать яркие картины прошедшего дня. Обязательно заканчивай просмотром «образа-цели» своего будущего и мысленной просьбой к Богу послать тебе во время сна дополнительные ресурсы для достижения того будущего, к которому ты стремишься. Все лучшие идеи приходили ко мне во сне после такого обращения к Богу. Когда просыпаешься, надо сразу записать лучшие идеи.

Есть три основных направления, по которым нужно работать. Физическое развитие, интеллектуальное развитие и духовное развитие. Сейчас я научу тебя нескольким очень действенным инструментам, которые позволят тебе за короткое время добавить в свой уникальный компьютер – мозг – прекрасное новое программное обеспечение. Это откроет для тебя тысячи новых возможностей, тысячи новых дверей. Затем, когда ты привыкнешь к ПИНС! ты будешь находить новые инструменты вокруг себя, пользуясь книгами, тренингами, а главное – моделируя опыт людей, которые уже достигли успеха.

Здоровье и энергия – основной наш ресурс. Люди, которые тратят его бездумно и не восполняют, делают большую ошибку. Когда человек заболевает, ему уже ничего не нужно. Он не может работать и наслаждаться жизнью. Поэтому начинай укреплять здоровье прямо сейчас. Для телеги, которая едет по дороге, тяжело нагруженная товаром, достаточно одного человека, чтобы ее поддерживать, а когда она упадет, нужно пять человек, чтобы ее поднять. Не допусти падения твоей телеги!

Способствует ли нынешний жизненный уклад укреплению твоего здоровья? Каждый второй американец умирает от сердечно-сосудистых заболеваний, каждый третий – от рака. Средняя продолжительность жизни у мужчин в России – 56 лет! Видоизменив фразу физика Томаса Моффета, можно сказать, что мы «роем себе могилу собственными зубами», поскольку пичкаем свое тело очень жирной, лишенной питательных веществ пищей, отравляем свой организм сигаретами, алкоголем и наркотиками, подолгу неподвижно сидим у экрана телевизора.

Сейчас я приведу несколько простых упражнений для улучшения здоровья (более подробно об этом – в моей книге «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья»). Главное – помни: ставить себе цели и задачи в этой и других областях нужно ТОЛЬКО по формуле «м100 %М». Твоя уверенность в себе – главный твой ресурс. Поэтому выполняй свои обязательства!

ДЫХАНИЕ, ДАЮЩЕЕ ЭНЕРГИЮ

Такое упражнение займет максимум 10 минут в день. Оно даст тебе энергию и очистит тело. Этот способ дыхания влияет на лимфосистему человека. Позволяет вывести все токсины и очистить организм. Через месяц таких упражнений ты будешь выглядеть как будто побывал на горнолыжном курорте.

Глубокое дыхание выполняется три раза в день перед едой или минимум через два часа после приема пищи.

1. Вдох выполняется через нос. Нужно набрать максимальное количество воздуха и... еще чуть-чуть, чтобы твои легкие раскрылись максимально широко. При этом диафрагма выгибается вниз, качает лимфу и массирует печень и селезенку. Давай попробуй сейчас, дорогой читатель!

Вдыхая, считаем до пяти. Вдох через нос, максимально глубокий.

2. Задержка дыхания (считаем до десяти). Представляй, что воздух и энергия из твоих легких распространяются по всему телу. Энергия доходит до каждой клеточки. Обрати особое внимание на те органы, которые ты хочешь сейчас простимулировать. Например, голова, если ты собираешься заняться умственной деятельностью. Или какой-нибудь больной орган. То место, куда ты направишь энергию, активизируется. Постепенно доведи задержку дыхания до счета «двадцать». Увеличивай задержку очень медленно и осторожно.

3. Выдох (считаем до десяти). Выдох выполняется через напряженные губы. Таким образом, чтобы между ними была узкая щель, которой достаточно, чтобы воздух выходил под давлением, а энергия оставалась в теле. Посылай энергию в то место, где ты чувствуешь, что она нужна.

Нужно делать 10 полных циклов, включающих вдох – задержку – выдох: 10 утром, 10 днем и 10 вечером. Это 100 %. Твой минимум – это три утром и три вечером. Пусть это станет законом, который нельзя отменить. Твой максимум – это дышать три раза в день по 10 циклов и делать это в лесу. Три цикла ты сможешь сделать всегда. Таким образом у тебя выработается привычка использовать глубокое дыхание, и с первого дня ты почувствуешь позитивные изменения в своем

энергетическом уровне, здоровье, иммунитете!

Физические упражнения

Лично я занимаюсь каждый день минимум по 10 минут йогой или пилатесом. 100 % – это 30 минут, а максимум – это 1 час. (Помнишь постановку целей по формуле «м100 %М»?) Кроме этого, я бегаю, когда есть рядом стадион и я не провожу тренировки.

Физические упражнения существенно уменьшают стресс и значительно увеличивают запасы энергии. Физические упражнения – средство избежать депрессии, они повышают уверенность и дают ощущение благополучия. Физические упражнения помогают регулировать вес, делают человека выносливее, значительно снижают боли в спине и шее. Физические упражнения расширяют творческий потенциал и повышают сексуальные возможности.

Зиг Зиглар, писатель, бизнесмен

А иногда хожу в тренажерный зал и занимаюсь со штангой. Ты можешь выбрать то, что доставляет тебе удовольствие. Главное – приобрети привычку каждый день минимум 10 минут заниматься спортом. Если ты привыкнешь заниматься 10 минут, то и до 30 будет недалеко. Полезный совет: когда ты бегаешь или занимаешься со штангой, ты можешь слушать мотивирующие аудиoproграммы, учить какой-нибудь иностранный язык или тренировать память и интеллект. Старайся совмещать приятное с полезным, полезное с полезным, и ты будешь успевать за одно и то же время в два раза больше!

Закаливание

Многие советуют постепенно понижать температуру, но я, опираясь на опыт таких «зубров» закаливания, как Порфирий Иванов и Геннадий Малахов, а также на личный опыт, утверждаю: постепенность должна заключаться в увеличении участков обливаемого тела. То есть в начале обливания ты берешь маленькое ведро ледяной воды и выливаешь на ноги ниже колен. Делаешь это в течение недели. Главное – используй алгоритм расширения «зоны комфорта» и хвали себя! Получай удовольствие от закаливания, и тебе легко будет завтра его снова делать.

Следующую неделю – ноги выше колен, от бедер. Далее начинаешь обливать бедро-бедро-живот. Через месяц ежедневных обливаний ты можешь прийти к режиму бедро-бедро-плечо-грудь-плечо. А примерно через месяц-полтора ты сможешь выливать на себя (с огромным удовольствием) ведро воды со льдом – прямо на голову!

Ни в коем случае нельзя доводить себя до озноба. При первых признаках переохлаждения необходимо сделать несколько физических упражнений или растереться полотенцем. Не нужно принуждать себя. Закаливание должно приносить удовольствие, душевный подъем, чувство радости и обновленного тела. Если ты испытываешь чувство дискомфорта, лучше изменить режим процедур.

Важно знать: применять обливание можно только на теплое тело, поэтому предварительно разогрейся; после обливания зайди в теплое помещение и, не вытираясь, интенсивно подвигайся, пока не согреешься, а кожа не высохнет.

Закончить этот раздел я хочу словами Джима Рона: «Никто не может сделать зарядку за тебя. На тебе полная и тотальная ответственность за улучшение или ухудшение здоровья. Если

бы тебе платили по 1000 долларов за каждое обливание, ты бы обливался несколько раз в день. Это значит, что ты можешь обливаться. Вопрос только в мотивации. Ты выбираешь порядок приоритетов, и на тебе ответственность за продолжительность твоей жизни и за здоровье. Выбери жизнь!»



Правильное питание

Чтобы прекрасно себя чувствовать и быть энергичным, нужно обязательно выпивать в день 10 стаканов чистой воды с кусочком лимона. Это будет создавать в организме правильный кислотно-щелочной баланс. Соединив это с глубоким дыханием, физическими упражнениями и закаливанием, ты получишь здоровый образ жизни.

Основой рациона должны быть овощи, желательно зеленые. Если 70 % твоего рациона будут составлять овощи, ты будешь здоров и энергичен. Есть нужно немного. Чем меньше, тем лучше. Когда ты ешь немного и не спешишь, ты получаешь от пищи удовольствие и пользу. Здесь тоже нужно применять принцип «моделируй». Найди людей, которые чувствуют себя так, как хочешь чувствовать себя ты, и спроси: «Как вы питаетесь?» Попробуй делать, как они, и посмотри, что получается. Помни, что за 30 дней можно приобрести новую привычку.

Здоровый сон

Вот уже более двадцати лет я занимаюсь вопросами повышения энергетики и достижения высочайшего уровня личной производительности в жизни. Вначале я делал это потому, что был профессиональным спортсменом и хотел стать рекордсменом мира (в итоге занял 3-е место на Чемпионате мира по легкой атлетике). Затем – потому что было интересно достигнуть уровня древних магов. А сейчас – потому что это моя профессия, и я хочу быть в ней рекордсменом

мира по количеству довольных учеников (поэтому напиши мне, пожалуйста, письмо о своих успехах после того, как ты начнешь применять мои советы).

Сейчас я хочу помочь тебе в деле, которым ты занимаешься 1/3 своей жизни. При средней продолжительности жизни в 75 лет человек спит 25 лет. Это из расчета 8 часов в день. А если ты будешь спать по 6 часов (сохранив, а лучше увеличив производительность), то ты выиграешь более 6 лет бодрствования. Я хочу подарить тебе 6 лет активной, энергичной жизни!

ГЛАВНЫЕ ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОГО СНА:

1. Не наедаться на ночь.

2. Ложиться спать как можно ближе к заходу солнца, т. е. к 22.00. Ложиться нужно тогда, когда ты чувствуешь, что сразу заснешь.

3. Вставать нужно всегда в одно и то же время, и это время должно быть до восхода солнца.

Перед сном очень хорошо сделать упражнение на полное расслабление тела. Говорят, что 15 минут этого упражнения заменяют 3 часа сна. Попробуй: если для тебя это так – то ты можешь встать в 3 часа ночи и успеть сделать массу полезных вещей. Ночью прекрасно учится, пишется, читается. Только не перепутай – ложимся спать рано и рано встаем!

УПРАЖНЕНИЕ НА ПОЛНОЕ РАССЛАБЛЕНИЕ МЫШЦ

Сильно сожми кисть правой руки в кулак. Теперь напряги всю руку. Что же произошло в твоих мышцах? Ты напряг их, сдавил сосуды, и кровь временно ушла к внутренним органам. Затем ты расслабил мышцы. Сосуды уже ничего не сдавливают, и они вновь наполняются кровью под напором сердца. Температура в конечностях чуть ниже, чем во внутренних органах. Следовательно, с притоком крови приходит по сосудам и тепло. Этот приток крови в расслабленные мышцы дает два ощущения: тяжести и тепла. Тяжесть – за счет дополнительного количества крови. Тепло – за счет разницы температур внутренних органов и конечностей. Эта разница температур такая незначительная, что в обычном состоянии она незаметна. Но она хорошо ощущается в процессе тренировки. Нужно просто обратить на это внимание. Это обязательные ощущения, сопровождающие полное расслабление мышц.

Развивай память и интеллект

Самым признанным специалистом в этой области является Тони Бьюзен. Я советую использовать его методики по планированию и записи информации Mind Maps и его системы развития памяти. Его книги «Суперпамять» и «Супермышление», а также книги «Супермозг. Руководство по эксплуатации» Дэвида Гэмона и Аллена Брэгдона «Мозг на 100 %» расширят твои способности по эксплуатации компьютера, который ты носишь на плечах.

О необходимости развивать свой интеллект очень хорошо написал Энтони Роббинс: «Несколько лет назад один из моих наставников, Джим Рон, учил меня, что читать что-то познавательное, что-то интересное, что-то воспитательное, что-то такое, что учит нас новому, каждый день, гораздо важнее, чем материальная пища. Он внушил мне мысль, что необходимо читать хотя бы по тридцать минут в день. Он говорил: «Пропусти еду, но не пропускай времени, отпущенного на чтение». Этот совет оказал действенное влияние на мою жизнь».

Задавай себе вопросы утром и вечером

Этот прекрасный способ позволит тебе усовершенствовать твою жизнь. Каждое утро и каждый вечер на протяжении 49 дней задавай себе эти вопросы. Это 100 %. Минимум – задавай себе по одному вопросу утром и одному вечером. Максимум – записывай ответы в личный дневник.

Просыпаясь утром, спроси себя: «Что я должен сделать?» Вечером, прежде чем заснуть: «Что я сделал?»

Пифагор

УТРЕННИЕ ВОПРОСЫ:

1. Чему я радуюсь в своей жизни сейчас? Что делает меня счастливым? Какие чувства это вызывает во мне в данный момент?
2. Что волнует меня в жизни сейчас? Что вызывает это волнение? Какие чувства это вызывает во мне?
3. Чем я горжусь в своей жизни в данный момент?
Что вызывает во мне чувство гордости? Какие чувства это вызывает во мне?
4. За что я испытываю благодарность в данный момент? Что делает меня благодарным?
Какие чувства это вызывает во мне?
5. Что меня больше всего радует в жизни сейчас? Что именно вызывает радость? Какие чувства это вызывает во мне?
6. Какие у меня обязательства в жизни в данный момент? Что вынуждает меня к этому?
Какие это вызывает во мне чувства?
7. Кого я люблю? Кто любит меня? Что вызывает во мне чувство любви?

Вечером я иногда задаю себе утренние вопросы, а иногда добавляю к ним три дополнительных. Вот они.

ВЕЧЕРНИЕ ВОПРОСЫ-СТИМУЛЯТОРЫ:

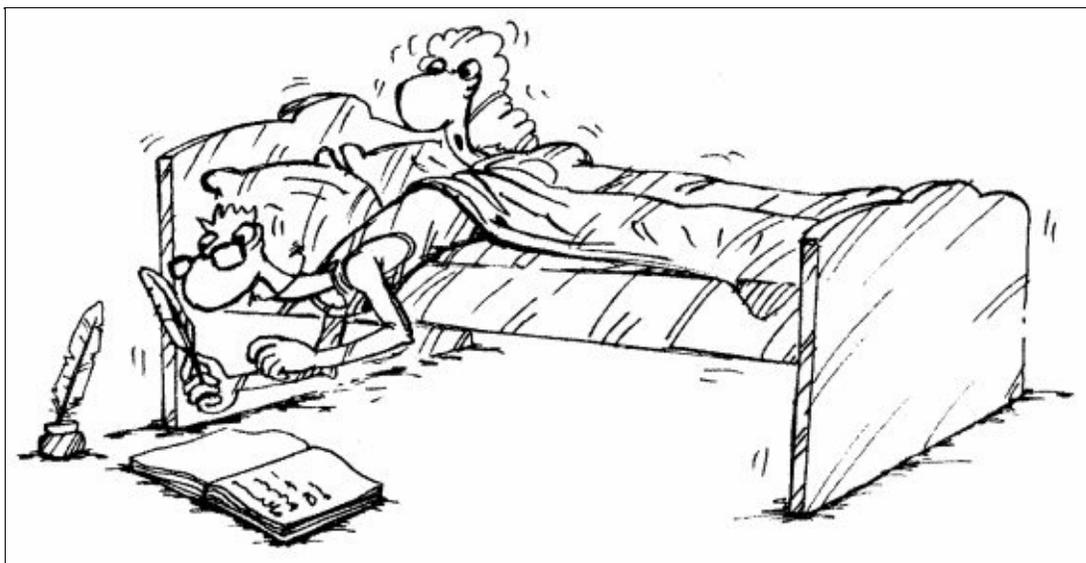
1. Какова моя сегодняшняя отдача? Что хорошего я сделал сегодня?
2. Чему я сегодня научился?
3. Насколько сегодняшний день повысил уровень моей жизни или каким вкладом в будущее может послужить сегодняшний день?

Повторите утренние вопросы (по желанию).

Читай книги

По личностному и профессиональному росту – море хорошей литературы. Читая всего по одной книге в месяц, ты прочтешь 12 книг в год. А ты знаешь, что писатель, перед тем как написать книгу, прорабатывает минимум 10 книг, из которых собирает материал? Поэтому твои 12 книг в принципе равны 120! Это прекрасный показатель. Читать нужно с карандашом или цветными ручками, чтобы подчеркивать понравившиеся тебе идеи. А лучше всего делать конспект книги по системе Mind Maps Тони Бьюзена. Тогда каждая книга будет у тебя записана на одном листе, и ты сможешь за 2–3 минуты ее повторять и освежать в памяти.

Затем нужно пересказать новые, пока еще чужие идеи друзьям и знакомым. Проговори каждую по 5 раз, как я советую в «Алгоритме сохранения позитивных изменений». Тогда эти идеи станут твоими! Ты впитаешь их и соединишь со своим жизненным опытом, что даст тебе возможность «рождать» новые их сочетания. Через несколько лет такого чтения ты сможешь стать гением в любой области.



Посещай тренинги

Один месяц в году посвети посещению тренингов и семинаров. Это могут быть различные системы прикладной психологии, специальные навыки. Ты можешь поучиться новой профессии просто для общего развития. В наше время все новейшие открытия возникли на стыке наук. Возможно, дополнительные знания помогут тебе в твоей сфере. Главное, и здесь занимайся моделированием. Всегда ищи для себя новые инструменты для успеха. Кто ищет, тот всегда найдет! Кроме того, ты сможешь познакомиться с прекрасными людьми. На тренингах всегда устанавливается дружеская атмосфера. Например, с моим партнером по организации тренингов я познакомился через человека, которого узнал на тренинге. Каждый год я обязательно прохожу по несколько тренингов. Весь год я обучаю и читаю книги, а летом сам посещаю тренинги. Каждый раз ты можешь строить для себя новую роль, которая будет формироваться в позитивной атмосфере роста.

Человек не может быть счастлив, если не занимается своим духовным развитием. Духовный мир – это мир, который не постигается нашими органами чувств. Мы просто знаем, что он есть и что наша душа – это часть этого неизмеримого мира. Душа оживляет тело. Духовное оживляет мертвую материю. Наша задача в этом мире – осознать свою сущность, перенести свое «я» в свою душу и стать свободным от ограничений материи.

Душа соединена с Богом, и, соединяясь со своей душой, мы соединяемся с Ним. Для этой цели Бог создал мир и сделал в нем специальные «кнопки», нажимая на которые мы и получаем эту жизненность. Мир и жизнь похожи на компьютерную игру. Пройдя несколько уровней, ты получаешь Вечную Жизнь! Это конечный приз, но по пути ты можешь, как в любой компьютерной игре, зарабатывать очки и их терять. Ты можешь падать в ямы и находить сокровища (например, эту книгу). Развиваясь духовно, ты включаешься в игру на все более высоких уровнях и на больших скоростях...

Оценивай свои поступки по 10-балльной шкале

Это очень приятный, легкий способ усовершенствовать свою жизнь во всех областях. После любого дела ты должен спрашивать себя или других: «Какую оценку можно поставить тому, что я сделал, по десятибалльной шкале?» Если оценка меньше 10, то следующим вопросом будет: «А что нужно сделать, чтобы было 10?» И ты будешь находить ответы и улучшать, улучшать и улучшать...

Например, недавно в школе бизнеса «Технология успеха» появилась новая сотрудница Алена. Я объяснил ей круг ее обязанностей и ответственности, сказал, чего жду от нее. Я уже собирался убежать, так как люблю все делать очень быстро, но тут вспомнил про шкалу, ведущую к совершенству. И спросил Алену, какую оценку она поставила бы нашему первому знакомству. Она дипломатично ответила – 9, но я сразу понял, что это значит максимум 3. «Как сделать так, чтобы было 10?» – спросил я. Она ответила, что хотела бы, чтобы это был диалог, в котором она тоже могла задавать вопросы. Мы поговорили еще 10 минут и расстались, довольные, что общение прошло на 10 баллов. Спрашивайте, как добиться 10 баллов во всех областях, – и вы достигнете совершенства и успеха.

**ТО, ЧТО ЕЩЕ ВЧЕРА БЫЛО НЕРЕАЛЬНО ДЛЯ ТЕБЯ, СЕГОДНЯ – РЕАЛЬНО.
ПЕРЕЙДИ НА СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ, И ТЕБЕ ОТКРОЮТСЯ ВСЕ
ДВЕРИ!**

Домашнее задание для проработки (обливание, бег, йога, питание, питье, знакомство с новыми людьми, расширение границ и т. д.) _____

Обязательство на 7 дней по формуле «м100 %М»:

1. Я обязуюсь: минимум _____ 100% _____

МАКСИМУМ _____

2. Мой контролер: _____ форма контроля (e-mail, SMS, телефон)

3. Формула сохранения позитивных изменений. Повлиять минимум на 5 человек, чтобы они тоже начали это делать.

1. Ф. И. О. _____ Реакция _____

2. Ф. И. О. _____ Реакция _____

3. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Ф. И. О. _____ Реакция _____

5. Ф. И. О. _____ Реакция _____

4. Формула расширения «Зоны комфорта». Похвала и поощрения за действия в выбранном направлении. Почему это важно для тебя? Чем это поможет тебе в жизни? Как приведет тебя к большим целям?

1. Похвала (запиши слова, которыми обязуешься хвалить себя за выполнение даже по минимуму) _____

2. Поощрение (что купишь или позволишь себе, когда выполнишь запланированное на 7 дней)? _____

3. Почему это важно для тебя? _____

Число	День недели	«100%» Действие	Состояние «до»	Состояние «после»	Что понял и осознал

Эта таблица на 7 дней. То, что дает наилучшие результаты, продолжай еще 30 дней. Через 30 дней ты получишь привычку, которая будет работать на тебя всю жизнь! Just do it! Ты можешь это сделать. Подскажу маленькую хитрость. Загадай, что в день, когда сделаешь запланированное, в твою жизнь придет большое счастье. Помни, что оно приближается! Тем, кто будет тебя отвлекать, скажи, что обещал Ицхаку Пинтосевичу **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ** хотя бы по минимуму то, что ты запланировал. Прямо так и скажи! И сразу задай вопрос: «Ты что, хочешь меня заставить обмануть Ицхака?!» Я уверен, что никто на это не пойдет!

Заключение

Ты прочитал книгу «Действуй! 10 заповедей успеха». Ты проявил выдающееся качество: по статистике только 10 %, купивших книги по достижению успеха, дочитывают их до конца. Это ответ для тех скептиков с «трибуны», которые говорят, что если бы эти книги помогали, то все были бы миллионерами. Все, кто выполняет 10 заповедей успеха, достигнут успеха. Это факт. Так устроен мир. Если следуешь правильным алгоритмам, правильно действуешь в этой компьютерной игре, ты не можешь проиграть. Ты полон воодушевления и веришь в свой успех.

Каждому, кто получил то, что хотел, начинать-то приходилось с того, что имел.

Ричард Пол Эванс, автор бестселлера «Рождественская шкатулка», которому, прежде чем напечатать его книгу, отказали 5 издательств

А сейчас я должен сообщить тебе еще один закон мироздания, незнание которого было причиной большинства неудачных проектов. На любой процесс влияют три силы. Первая – это творческое начало. Это мужская энергия зарождения жизни. Когда происходит процесс зарождения ребенка, то мужчина участвует в этом считанные секунды. Вторая сила – это работа по реализации. Это женское начало, которое 9 месяцев вынашивает ребенка, преодолевая трудности и страдания. Третья сила – это проявление новой реальности. Это и есть получившийся ребенок, который сочетает в себе черты и отца, и матери.

Дорога в тысячу ли начинается с первого шага.

Китайская пословица

Для тебя сейчас начинается второй период – работа по реализации твоих целей. Этот процесс похож на вынашивание ребенка. Время, трудности, страдания. Затем в один прекрасный день рождается ребенок. Это будет твой успех, который принесет тебе радость, о которой ты даже не думал и не мечтал!

Ты получишь от жизни все, что нужно тебе, если сможешь другим получить то, что нужно им.

Зиг Зиглар, писатель, бизнесмен

ПРИСТУПАЙ НЕМЕДЛЯ! Не откладывай ни на одну секунду. Чтобы взяться за дело, не нужно ждать, пока ты узнаешь все. Приступай и по ходу учись. Каждый день прочитывай по несколько страниц этой книги и действуй. Помни, с чего мы начали:

ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ ПОЗИТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, НУЖНО ВЛИЯТЬ НА ДРУГИХ!

Вдохновляя других, ты вдохновляешься сам. Помогая другим, ты пробуждаешь благосклонное отношение к тебе на Небесах.

Хочу закончить эту книгу молитвой о твоём успехе: «Я прошу Бога, Творца мира, чтобы Он дал тебе и для твоего добра все то, что ты просишь у Него в молитвах».

Только соблюдай Его заповеди и заповеди успеха!

Приложение

РЕШИТЕ, ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ

ЧЕГО Я ХОЧУ... ОПРЕДЕЛЕННО	ПОЧЕМУ Я ЭТОГО ХОЧУ	ДЕНЬ, КОГДА Я ДОСТИГ ЭТОГО
ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ (Доход, экономия и инвестиции, долговое сокращение, кредит) ----- ----- ----- ----- ----- -----	ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО ----- ----- ----- ----- ----- -----	----- ----- ----- ----- ----- -----
КАРЬЕРА / ЦЕЛИ БИЗНЕСА (Новая работа, работа не по найму, объем продаж) ----- ----- ----- ----- ----- -----	ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО ----- ----- ----- ----- ----- -----	----- ----- ----- ----- ----- -----
ОТДЫХ / ХОББИ (Выходные, путешествия, хобби, особые события) ----- ----- ----- ----- ----- -----	ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО ----- ----- ----- ----- ----- -----	----- ----- ----- ----- ----- -----

<p>ЗДОРОВЬЕ / ВНЕШНОСТЬ. ЦЕЛИ (Сбросить вес, чувствовать себя моложе, питаться правильнее)</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>
<p>ЦЕЛИ ОТНОШЕНИЙ (Семья, наставники, партнеры, друзья, сотрудники)</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>
<p>ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ (Образование, духовный рост, тренировка)</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>
<p>ВКЛАД В ОБЩЕСТВО (Благотворительные взносы, пожертвования, бескорыстная помощь)</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>

ПЕРЕЧИСЛИТЕ НИЖЕ СВОИ ЦЕЛИ

ПЕРЕЧИСЛИТЕ НИЖЕ СВОИ ЦЕЛИ

СИСТЕМА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗА 90 ДНЕЙ

Каждую неделю 90 дней подряд записывайте три действия (поступка), совершение которых приблизит вас к достижению целей, указанных слева. Выберите три действия, которые направлены на единственную цель, или три действия, которые помогут вам достигнуть нескольких целей. По мере того, как вы записываете и затем исполняете намеченные дела, обязательно поддерживайте связь с личным контролером.

Имя контролера _____
 Телефон (_____) _____
 E-mail _____

Финансовые цели и цели благосостояния
Карьерные цели
Цели свободного времени
Здоровье и внешность
Цели в отношениях
Цели личного развития
Общественные и благотворительные цели

Неделя 1	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 2	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 3	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 4	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 5	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 6	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	

Неделя 7	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 8	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 9	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 10	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 11	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	
Неделя 12	Связались с контролером? <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет
1.	
2.	
3.	

Данная книга была скачана с сайта Librs.net.