



*Смильян Мори*

# 7

## секретов мотива<sup>к</sup>ции

### Содержание

Перед вами скрытый клад .....	2
Секрет №1: Путь к постоянной мотивации личностное и духовное развитие .....	4
Секрет №2: Магнит мотивации как воплотить мечты в реальность, или искусство ставить цели .....	32
Секрет №3: Истоки мотивации чувства .....	55
Секрет №4: Сердце мотивации здоровье .....	89
Секрет №5: Источник мотивации отношения .....	103
Секрет №6: Топливо мотивации эмоциональные стратегии мотивации .....	118
Секрет №7: Кассир мотивации деньги и карьера .....	137

## Перед вами скрытый клад

Это было однажды декабрьским вечером два года назад. Мы договорились со Смильяном, что я проведу семинар с лидерами его компании. Я с радостью ехал в Марибор, так как Смильяна и его историю успеха я знал уже давно. Меня радовала возможность познакомиться с людьми, слава о деловых успехах которых разнеслась по всей Словении.

Семинар длился около трех часов, люди оказались даже более приятными и профессиональными, чем я ожидал. Было хорошо. Ничего особенного впрочем (если спросите меня...), но все равно здорово. Мы говорили об отдельных проблемах и простых решениях, о том, как изменить бизнес и жизнь к лучшему.

Спустя несколько месяцев неожиданно раздался звонок Смильяна. Он поблагодарил меня за тот вечер... за то, что этот вечер «позволил ему повысить продажи своей компании почти на 100%».

Невероятно... И без того успешная компания увеличила продажи на.. на.. сто процентов?!

Благодаря одной встрече?!

Тогда я убедился, что это особая компания... и в первую очередь особый директор.

Это не я помог ему увеличить продажи. Это сделал он сам.

Совершенно серьезно. Я просто «пел свою песню», как говорит ДеМелло... так же, как я «пел» ее во многих других компаниях. (И в большинстве случаев результаты были далеко не такими блестящими...)

Хороший лидер должен уметь выделять нужную информацию, прислушаться к ней, уметь донести ее до своих людей и мотивировать их, чтобы они на этой основе изменили старые образцы и привычки в своей работе. Если вы когда-нибудь сталкивались с подобными задачами, то знаете, как это трудно... но не для Смильяна.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что его люди добиваются таких успехов, ведь их лидер - Смильян Мори - реализует на практике (а не просто знает!) эту философию как нельзя лучше.

Больше всего мне в нем нравится то, что он сам в жизни использует то, чему учит других. Немного Слов, но много действий. То, что он учит примером, а не «информацией».

Он сам живое доказательство того, что возможно все. Ведь вместо того, чтобы брать кредит на покупку новой машины, он предпочитает вложить деньги в свое обучение. Ведь он был, вероятно, первым, кто взялся за дело настолько серьезно, так что объездил большую часть мира, чтобы посмотреть, как это делают лучшие в мире. Потом он сумел знания и опыт, полученные от лучших, внедрить на наш неблагодарный извините, но так мы его зачастую воспринимаем...) словенский рынок, где иностранных специалистов ценят гораздо больше, чем словенских.

То, что он был первым (но крайней мере, насколько мне известно), на чьих семинарах стали собираться огромные кинозалы, так что те лопались по швам.

Так он из «неизвестного словенского бизнесмена» за несколько месяцев превратился в одного из наиболее известных, уважаемых и востребованных мотиваторов.

Все это Смильян.

Сегодня о нем говорят на каждом шагу. И не только участники семинаров, но и «обычные люди», испытавшие его мудрость, энергию и умение сопереживать. Его имя произносится с уважением, ведь он доказал, что это не Словения маленькая..., маленькие те люди, которые так считают.

Его отзывчивое сердце, четкость изложения и как океан широкие глубочайшие познания заставят вас смеяться, а порой плакать.

Думаю, мы все должны быть благодарны за то, что в свет вышла эта книга, являющаяся важным рубежом в нашей литературе. Я верю, что она стане! бестселлером. Теперь зависит от вас, сможете ли вы почувствовать это, принять заложенные в ней идеи и начать использовать их в повседневных делах. Если вам нужна помощь, приходите на семинары. Они зарядят вас небывалой энергией и энтузиазмом, на них вы получите столько новых идей и решений, что просто не будете **знать**, за что взяться в первую очередь (говорю на собственном опыте!).

Прочитайте книгу. Несколько раз. Следите за основной идеей и не позволяйте себе попасть в одну из наиболее хитрых ловушек: «Я это уже знаю».

Я уверен, что вы **много знаете**. Дело не в этом... Дело в том, насколько вы эту информацию используете в действительности, насколько она стала частью вашей повседневной жизни. В этом скрывается разница между победителем и проигравшим. Итак. Цель чтения заключается в том, чтобы... **зарядиться энергией и мотивацией, чтобы принести в свою жизнь изменения и позволить им привести вас к счастью.**

Так, как Смильяна.

И еще одно - пусть вас не вводит в заблуждение путь Смильяна. Не пытайтесь слепо идти за ним, так это не выход; смысл заключается в том, чтобы каждый шел своей дорогой... той, которую указывает ему его сердце. Пусть путь Смильяна будет для вас только примером того, как это *может* быть. Не может быть двух одинаковых дорог к счастью, поэтому выбирайте ту дорогу, которая доставляет вам радость, а не страдания (что зачастую происходит, если слепо идти по пути кого-то другого).

Потому что все мы разные, никто не является вторым Смильяном... или мной, или вами.

Решайтесь, загляните в себя и ступите на путь победителя. (А книга пусть лежит у вас на ночном столике «на всякий случай»).

Это самое большое, что другой может сделать для вас.

(И в этом поверьте мне на слово...)

С любовью, Борис Вене

## **Секрет №1: Путь к постоянной мотивации личностное и духовное развитие**

*Вы настроены серьезно? Используйте каждую минуту..., делайте что-нибудь, мечтайте, начните что-нибудь, смелость заключает в себе гениальность, силу и дар. Только дайте ему работу, и ум начнет разогреваться. Только начните, и дело будет закончено.*

*И. В. Гете*

### **В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:**

- как ваше мироощущение контролирует вашу жизнь как изменить мнение о себе
- как повысить уверенность в себе
- как внутренняя речь формирует вашу самооценку
- как прокручивание ваших мысленных фильмов влияет на ваши представления о себе
- как выйти из зоны комфорта
- как мы сами привлекаем тех людей и те события, от которых мы должны чему-то научиться
- как, вкладывая свои знания, можно увеличить эффективность на 10000% всего за четыре года

### **ВАШЕ МИРООЩУЩЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ НАПРАВЛЕНИЕ, В КОТОРОМ ВЫ БУДЕТЕ ДВИГАТЬСЯ**

Несколько лет назад я летел на Канарские острова. Я был очень взволнован, так как это было мое первое путешествие на самолете. Когда все расселись по местам, я начал осматриваться вокруг. Вдруг меня пронзила мысль: «Я не чувствую себя в полной безопасности, так как совершенно не могу контролировать полет». Я знал, что мы летим по направлению к Канарским островам, но я ничего не видел. Только туман и одинокие облака. Такие ощущения были мне непривычны. В дороге я люблю знать, где именно я нахожусь, и если я сам за рулем, то знаю, в какую сторону я еду. Конечно, и до этого мне случалось попадать и туман, препятствующий движению, так что ничего не было видно уже на расстоянии пяти метров. Ноя, тем не менее, всегда продолжал свой путь. Трудно дойти до цели, если не имеешь четкого представления о дороге, ведущей к ней. В тот раз я все-таки добрался до места, опоздав, правда, на два часа, как несколько раз сбился с пути. Несмотря на то, что я сам вел машину, я не чувствовал себя уверенно, ведь я не знал, где я и куда еду. И в самолете я вдруг поймал себя на мысли, что я должен узнать, откуда пилоту известно, куда мы летим, ведь он ничего не видит. Я сказал себе: «Пойду-ка я в кабину и спрошу, могу ли я посмотреть, как она устроена». Пилот, к моему удивлению, разрешил мне осмотреть кабину, а кроме того, рассказал мне о назначении отдельных кнопок. Он непринужденно беседовал со мной и совсем не следил за направлением полета. «И откуда он знает, что мы правильно летим?» спрашивал я себя. «На какой

высоте мы летим, и что если мы встретим другой самолет?» Все эти вопросы роились у меня в голове во время моего первого полета. Пилот сказал мне:

### **СЕКРЕТ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В АВТОПИЛОТЕ**

Нужно только установить нужную высоту и нужное направление». «И это все?» - спросил я себя. Неожиданно у меня пронеслось в голове: «Мы, люди, тоже живем так и даже не осознаем ЭТОГО». Мы включаем автопилот и позволяем ему вести нас по жизни. Езда кажется нам удобной до тех пор, пока мы не сталкиваемся с какой-нибудь проблемой. Хотя все мы в силах изменить высоту нашего полета и направление, в котором мы двигаемся по жизни.

Представьте себе, что вы на самолете и летите по направлению к Канарским островам. Компьютер, контролирующий высоту полета вашего самолета, - это «автопилот». Он заботится о том, чтобы самолет оставался на высоте, заданной еще при взлете. Как только самолет поднимается чуть выше, автопилот принимает меры для перехода на прежнюю высоту. Подобно регулятору скорости в автомобиле, задача автопилота заключается в сохранении заданной высоты и направления. Если по каким-либо причинам необходимо изменить высоту, пилот делает это вручную, а потом самолет вновь возвращается на заранее запрограммированную высоту.

### **ВАШЕ МНЕНИЕ О ВАС САМИХ - ЭТО ВАШ АВТОПИЛОТ**

Как самолет запрограммировали при взлете, так и вам уже в детстве различными способами «привили» определенные убеждения о вас самих, о ваших способностях... Ваша взлетная полоса, на которой вы получили большую часть ограничивающих убеждений, не позволяющих вам подняться до невиданных высот и достичь целей, которых вы заслуживаете и, несомненно, хотите добиться, это ваше детство. Независимо от того, нравилось вам это или нет, вы усвоили убеждения, из-за которых в настоящий момент вы находитесь в определенной точке вашей жизни. Вам никогда не удастся изменить высоты и направления полета, если вы не дадите своему «автопилоту» других указаний и другой информации. Может быть, это и произойдет случайно, но потом вы опять окажетесь там, где были (например, в определенный период вы многое сделали для улучшения своей фигуры, но потом вдруг опять вернулись на тот уровень, где были некоторое время тому назад).

**НЕКОТОРЫЕ ЛЮДИ СПЯТ УЖЕ ДОЛГИЕ ГОДЫ, ОНИ ВКЛЮЧИЛИ АВТОПИЛОТ И ПОШЛИ НА КОФЕ**

*Смильян Мори*

### **КАК ИЗМЕНИТЬ НАПРАВЛЕНИЕ И ВЫСОТУ СВОЕГО ПОЛЕТА**

С вашей жизнью происходит то же, что и с самолетом. Когда бы вы ни начали сознательно контролировать свою жизнь, менять ее, - все это только временно. Как пилот самолета вручную меняет высоту, но потом самолет опять спускается на ту высоту, которая была запрограммирована при взлете, так же и вы, когда ваше внимание отвлекается от контролирования изменений, быстро возвращаетесь к своим старым привычкам.

## **ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ЛЕТЕТЬ ВЫШЕ, ТО ДОЛЖНЫ ИЗМЕНИТЬ ИНСТРУКЦИИ АВТОПИЛОТА**

Если вы хотите достичь в жизни большего, вы должны изменить свои убеждения. Изменить мнение о вас самих. Вы должны добавить в компьютер новую информацию. В настоящий момент вы находитесь на том самолете, который вы сами выбрали, летите на той высоте, которую вы сами задали, и в том направлении, которого, по вашему мнению, заслуживаете. Однако вы должны осознать следующее: если вы и дальше будете принимать подобные решения, ход вещей не изменится сам по себе, независимо от того, насколько позитивно вы настроены. Если вы просто позитивны, вам это не поможет. Я лично не верю только в позитивное мышление. Если бы было достаточно только позитивно мыслить, то можно было бы перед обедом подойти к столу и сказать: «Скатерть-самобранка, накрывай на стол». Скатерть сама по себе, естественно, не накроет стола, для этого придется кое-что сделать.

Если вы хотите изменить свою жизнь, то вам придется время от времени принимать трудные решения. Может быть, вы купили или получили эту книгу, потому что вам нужна была помощь в принятии каких-либо предстоящих вам важных решений. Если это так, оставайтесь со мной, так как у меня есть для вас замечательные идеи и предложения о том, как повысить качество вашей жизни.

## **ПРИВЫЧКА - СТАЛЬНЫЕ ОКОВЫ НАВЕЧНО ИЛИ ТОЛЬКО ВРЕМЕННО?**

На своих семинарах я часто встречаю людей, которые говорят мне: «Смильян, как трудно изменить себя, ведь я к этому привык за десять лет. Это как железная рубашка, которую мне будет очень трудно снять». Обычно я шучу и спрашиваю: «Может быть, она уже даже заржавела? Тогда советую вам сначала «взбрызнуть» ее средством от ржавчины, а потом уже пытаться снять». Люди очень часто используют разные метафоры, которые определяют их мышление и влияют на чувства, а те в свою очередь — на действия. Действия, естественно, влияют на направление, в котором люди двигаются, ну а направление определяет результаты, которые они получают. Подробнее о метафорах и словах, влияющих на наши настроение и поведение, а также на достижения, я расскажу в главе, посвященной чувствам.

*Формирование характера не дается нам легко и спокойно. Только путем тяжких испытаний и страданий укрепляется душа, проясняется взгляд, рождаются устремления и достигается успех.*

*Хелен Келлер*

## **ВАШИ МЫСЛИ СИЛЬНЕЕ, ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ**

Если вы хотите изменить свое поведение, то сначала вы должны изменить свои мысли, которые каждый день закладываете в самый большой компьютер в мире. Я хочу сказать, что ваши мысли контролируют ваше тело и влияют на него. Но ведь вы это уже знаете, не так ли? вспомните, когда вы играете во что-нибудь, например, в баскетбол или гольф, пропуская удар или промахиваясь, вы говорите себе: «Я знал, что так будет». Несколько месяцев назад ко мне пришел профессиональный баскетболист МИЛОШ, играющий в словенской сборной. Он был совершенно подавлен и растерян. Он сказал мне, что его

самая большая проблема в том, что он не может попасть в корзину не только в процессе игры, но даже и при свободном броске. Когда я спросил, почему это с ним происходит, он ответил, что у него негнувшиеся ноги. Во время терапевтического сеанса мы обнаружили, в чем заключается его проблема. В ситуациях, когда ему надо было забросить мяч в корзину, его подсознание заранее говорило, что он промахнется. Милой) научился играть в баскетбол? Конечно, нет, просто его мысли стали иными, не такими, как в то время, когда он был беззаботен и уверен в себе. С помощью ментальных техник мы старую картину заменили новой картиной картиной успеха. Результаты были видны уже в первом матче после терапии. С Милошем я отработал еще и технику «якорения» (подробнее она описана в шестом секрете «мопшаКции» эмоциональной стратегии мотивирования), с ее помощью он йотом сам вызывал ощущения уверенности в себе и в успехе, которые так помогали ему раньше.

*В этом мире побеждают те, кто поднимаются и ищут подходящие обстоятельства. Если они их не находят, то создают их сами.*  
Джордж Бернард Шоу

### КАК УСВАИВАЕТСЯ ПРИВЫЧКА ?

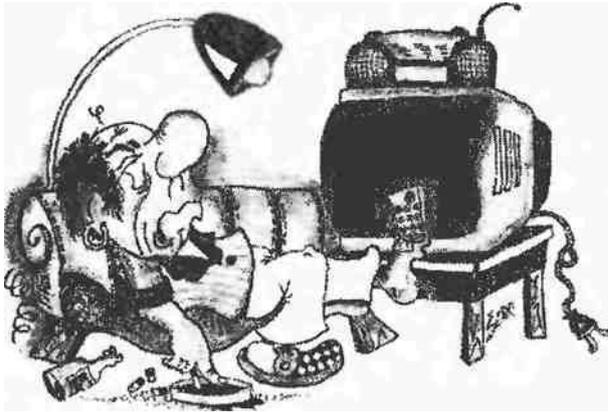
Посмотрим, как люди усваивают определенную привычку, плохую или хорошую. Перед любым действием в голове формируется мысль. То, что мы думаем, влияет на наши действия, наши действия влияют на наши привычки, а наши привычки влияют на наше поведение. Когда мы повторяем какое-либо действие много раз (по крайней мере, тридцать дней подряд), это становится нашей привычкой, А совокупность привычек порождает иную модель поведения.



Ни в коем случае не думайте, что вы не можете избавиться от некоторых привычек. Вам больше не нужно использовать эту отговорку. **Привычка** возникает, когда вы себя на что-то **НАТРЕНИРОВАЕТЕ** если вы к Чему-то привыкли, значит, вы должны были некоторое время тренировать эти действия или образцы. И если вы к чему-то привыкли, то можете от этого также и **ОТВЫКНУТЬ**, т.е. вам **нужно ТРЕНИРОВАТЬ ОБРАТНОЕ** (тому, на что вы ранее себя натренировали).

*Привычка - хороший слуга, но плохой хозяин.*  
И. Емшек

## ЗОНА КОМФОРТА ИЛИ КАК ВЫБРАТЬСЯ ИЗ ПРОПАСТИ УСПЕХА



В своей многолетней работе с людьми разных профессий, с разным образованием и убеждениями, я пришел к выводу, что многие из них не достигают в своей жизни большего просто потому, что они заснули. **Убаюкали себя в мягкой постели в зоне комфорта. Там, где безопасно, тепло, где нет опасности потерпеть поражение, получить отказ, приобрести неприятелей или пережить неудачу.** Некоторые достигали в жизни многого, а потом сразу все теряли. Почему? Потому что заснули, потому что не развивались, не шли вперед. Многие ставят себе цели и даже их достигают, но потом, несмотря на это, их охватывает неудовлетворенность. Они думали, что достижение целей принесет им удовлетворение и счастье. Но этого все не было и не было, поэтому они впали в зимнюю спячку. При работе с многочисленными менеджерами по продажам я установил, что многие из них падают в пропасть успеха и остаются лежать на скалах поражений и неудовлетворения, так как, достигнув цели, за которую они так упорно боролись, они начали использовать **ЯЗЫК НЕУДАЧНИКОВ**. Они довольны тем, сколько ДБНСГ они зарабатывают, на какой машине ездят, сколько денег у них на счету, как они одеваются, где проводят отпуск, какие отношения у них складываются в семье, и т.п.... Они говорят себе: «Мне и так удобно, большего мне не надо, у меня нет времени, я слишком стар, я слишком молод, другие живут еще хуже, у меня нет соответствующего образования, но сравнению с другими я много достиг, другие хуже меня...» **Таким образом они засоряют, отравляют свой САД УСПЕХА и позволяют сорнякам задушить еще одну удивительную человеческую жизнь.**

Я часто встречаю весьма успешных предпринимателей, достигших за короткое время больших успехов. Подавляющее большинство из них, вопреки этому, очень недовольны своей жизнью. Многие были бы счастливы на их месте, а они нет. Почему? Просто потому, что у каждого, независимо от того, на какую ступень успеха он поднялся, кем стал в жизни, есть свой предел, и когда человек доходит до него, он впадает в зону комфорта. Подробнее о том, как достичь длительного счастья и удовлетворения, написано в главе о чувствах. А здесь я хочу рассказать вам, как выйти из зоны комфорта. **Просто. Нужно только задать себе более высокие критерии и цели.** Я имею в виду не то, что нужно сравнивать себя с другими, чем многие любят заниматься, а то, что нужно соревноваться с самим собой, выкладываться по максимуму, настолько, насколько вы способны.

Я очень хорошо помню свои тренировки, когда мы с моим тренером Гораном делали упражнения на ножные мышцы. После нескольких недель перерыва (я уезжал в Корею смотреть чемпионат мира по футболу) я впадал в зону комфорта. Тренировки **стали поэтому** немного сложнее. Мне нужно было сделать упражнение десять раз. Уже на пятом

повторе я начал использовать **СЛОВАРЬ ОТГОВОРОК и ЯЗЫК НЕУДАЧНИКОВ**, я спросил тренера: «Зачем ты меня так мучаешь?» Он мне ответил: «Потому что ты на это способен!» «Ваау!» сказал я себе. И это правда. Я способен, и я доказал это, **выполнив** упражнение десять раз. Если бы я был один в фитнес-зале, то, наверное, **перестал бы** делать упражнение уже на пятом повторе. И, наверняка, не почувствовал бы того удовлетворения, которое достигается только упорным трудом и настойчивостью. Тогда я твердо пообещал себе, что и во всех других областях я буду выкладываться на максимум. Настолько, насколько я способен. Это значит столько (так я считаю), насколько я способен плюс 30%.

Точно так же, как у меня есть свой тренер по фитнесу, был у меня и свой учитель по личностному росту и развитию. Сначала это были книги и аудиокассеты, потом на более высокие достижения меня вдохновлял мой тренер Борис Вене. С того момента, как у меня был свой тренер по личностному развитию, и до того момента, когда я сам стал тренером людей, желающих добиться успеха в личной жизни и бизнесе, иронию очень маю времени. Все это благодаря тому, что я всегда требовал от себя больше, чем **кто-либо** другой мог ожидать. **Как много могли бы достичь мы во всех областях своей жизни, если бы каждый день выкладывались настолько, насколько вы способны!** Подумайте, что вы смогли бы получить в качестве вознаграждения за свой труд. Не откладываете, напишите сейчас, чего вы могли бы достичь в жизни, если бы выкладывались так, как вы способны. Напишите, и результаты удивят вас. Когда однажды вы обязуетесь выкладываться полностью, что бы ни произошло, вы начнете отличаться от людей, которые постоянно говорят, что и они могли бы достичь того и этого, если бы...

### **ЗАДАНИЕ 1:**

Чего я мог бы достичь, если бы каждый день выкладывался настолько, насколько я способен?

---



---



---



---

### **ПОЧЕМУ ТРУДНО ВЫЙТИ ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА**

Почти на каждом своем семинаре я делаю с участниками следующее упражнение:

Хлопните руками и перекрестите пальцы, как при молитве. Обратите внимание на то, какой большой палец у вас находится сверху (правый или левый). Теперь поменяйте положение рук так, чтобы тот палец, который был до этого сверху, оказался снизу. Как ощущение? Вероятно, неудобно. Так происходит и со всем новым в жизни. Вначале немного неудобно, неприятно, а потом привыкаешь. Вспомните, как вы учились ездить на велосипеде или водить машину. Сначала вам, вероятно, приходилось держать в голове слишком много всего одновременно, а потом это стало совсем легко. Люди боятся выходить из зоны комфорта, потому что они боятся испытать поражение и, таким образом, оскорбить свою гордость. Представьте себе, каким был бы мир, если бы родители своим детям, которые только учатся ходить, при первой же неудачной попытке говорили: «Не пытайся больше, ведь ты так или иначе никогда не научишься ходить». Кстати, сколько времени вы дали бы своему ребенку, чтобы он научился ходить, прежде чем совершенно отчаяться? Вероятно, вы бы ответили так же, как и большинство людей

на моих семинарах: «Мой ребенок будет пытаться снова и снова, до тех пор, пока не научится». Вот у вас уже и есть волшебная формула успеха, счастья и удовлетворения.

## **УЧИТЕЛЬ ПРИХОДИТ, КОГДА УЧЕНИК ГОТОВ**

Эту поговорку очень просто можно «перевести» так: в свою жизнь мы привлекаем людей, события и проблемы, от которых мы должны чему-то научиться. Жизнь - это наш самый лучший учитель. Может быть, самый строгий учитель. Для меня это был самый сложный урок, который я когда-либо выучил. Когда я осознал, что притягиваю в свою жизнь «УЧИТЕЛЕЙ», которые просто хотят меня чему-то научить, я больше никогда не чувствовал себя жертвой.

*Всё и вес вокруг нас - это наши учителя.*

*Ken Кейес*

Чтобы в полной мере понять этот урок, вы должны осознать, что мир вокруг вас - это ваше зеркало, и что мир вокруг и других людей вы всегда видите через **ОЧКИ СОБСТВЕННОГО НАСТРОЕНИЯ**. Люди часто жалуются на других: какие они..., что они нам сделали... На самом деле мы просто критикуем то, что нам не нравится в нас самих, и то, что мы сами хотели бы иметь.

Начиная с сегодняшнего дня, осознайте, что каждый, человек, которого вы встречаете, каждое событие, которое происходит с вами, - это только ваше зеркало, нечто, из чего вы должны извлечь урок.

## **МОЙ УЧИТЕЛЬ**

Мой последний «учитель» появился в самый подходящий момент. Именно тогда, когда он был нужен мне больше всего. Это случилось час тому назад на дороге в парикмахерскую. И хотя мне сказали, что я могу прийти сразу, так как сейчас у них есть время, мне пришлось ждать почти сорок пять минут. Сорок пять минут для меня - это много, особенно потому, что я пишу сейчас вот эту самую книгу. Я начал злиться, нервничать, произносить слова, показывающие, что расположение мое отнюдь не самое хорошее. Но так как я учу людей владеть своими чувствами, то с помощью техники правильных вопросов (она описана в секрете «мотивации» №6 «Сила вопроса») я быстро изменил свои мысли. Я спросил себя, чему я должен научиться из этой ситуации? Не поступаю ли я таким же образом, как сейчас поступили со мной? Как только я задаю себе этот вопрос, то сразу же получил ответ. Естественно, здесь нет ничего неожиданного, ведь в последний раз я заставил своего сотрудника ждать почти 30 минут. Итак, учитель всегда приходит вовремя, вопрос только в том, чему мы готовы от него научиться.

Недавно я работал с одним из своих клиентов, который во время личной консультации спросил меня, что я думаю о том, что он был уже дважды женат, а теперь женится в третий раз. Еще он добавил, что до настоящего времени ни одна женщина не подошла ему. Я поздравил его и пожелал счастья. Но он продолжал настаивать и просил дать ему хотя бы один полезный совет. Я сказал ему, что он привлекает в свою жизнь таких женщин, которые отражают часть его собственного характера, и он, наверняка, должен от них чему-то научиться. Так как он продолжает спрашивать, почему ему не везет женами, почему он всегда выбирает нету, я сказал ему, что люди привлекают в свою жизнь людей и события в зависимости от того, насколько они ценят самих себя. Как только он изменит представления о самом себе, то начнет привлекать в свою жизнь лучших людей и лучшие события. Когда я его спросил, хочет ли он, чтобы его третий брак был счастливым, он

ответил: «Конечно, хочу». Тогда я сказал ему: «Если не хочешь, чтобы потом последовал еще один брак, ты должен принять мысль, что это твоя жена навсегда, и в самые тяжелые моменты брака вспоминать пословицу: *Учитель приходит, когда ученик готов*. Ты должен осознать, что жизнь свела тебя с твоей женой, потому что ты должен научиться чему-то, что тебе нужно больше всего». С вами в жизни постоянно происходят одни и те же вещи? Вы этого порой просто-напросто не понимаете? Вы встречаете людей, которые действуют вам на нервы, жалуетесь на разных людей, осуждаете события...? Как только кто-то начинает кого-нибудь критиковать, я спрашиваю его: «Что в этом человеке раздражает тебя больше всего?» Обычно люди начинают перечислять много всего, чего они не могут выносить в других. Мой следующий вопрос звучит так: «Есть ли что-нибудь такое, чему ты мог бы от него научиться?» После непродолжительного молчания почти все соглашались, что по отношению к определенным вещам, которые раздражают их в других, они могли бы быть более ответственными в собственной жизни. Этот абзац я хочу закончить мыслью:

**ОГ ТЕХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫХ ВАМ ХОЧЕТСЯ ИЗМЕНИТЬ, ВЫ МОГЛИ БЫ НАУЧИТЬСЯ БОЛЬШЕ ВСЕГО.**

Поэтому перестаньте менять других и начните менять себя. В брошюре «Клад мудрости» я написал:

**КОГДА ЛЮДИ ПОЙМУТ, КАК ТЯЖЕЛО ИЗМЕНИТЬ СЕБЯ, ОНИ ПЕРЕСТАНУТ МЕНЯТЬ ДРУГИХ.**

## **О САМООЦЕНКЕ**

### **ЧТО ТАКОЕ ВАША САМООЦЕНКА?**

По сути, ваша самооценка - это ваше мнение о самом себе. Все убеждения (о том, кто вы есть, на что вы способны и на что нет, опыт, полученный вами, и влияние нашего окружения) формируют вашу самооценку. Убеждения, которые вас ограничивают и препятствуют тому, чтобы вы достигли в жизни большего, я называю **ОГРАНИЧИВАЮЩИМИ УБЕЖДЕНИЯМИ**. Этим убеждениям вы не учились осознанно. Но вы можете осознанно от них избавиться. Для этого существуют специальные техники и стратегии, которые я обычно показываю на своих мотивационных семинарах. Результаты, получаемые участниками после семинаров, просто невероятны. Сребрен, менеджер по продажам из города Копер, до семинара буквально боролся со своей самооценкой. Все это сказывалось на его успехах при продаже. Его спонсоры Татьяна и Митя уговорили его пойти на мой мотивационный семинар. На семинаре он разобрался со своими убеждениями и уже на следующей неделе поставил европейский рекорд по продажам. Только одному клиенту он продал полезных товаров на сумму более десяти тысяч евро. Раньше он не решился бы даже заговорить с таким клиентом.

Вы видите себя уверенным в себе, решительным и приятным человеком, с которым все любят поболтать, или робким, боящимся других людей? Вы видите себя позитивным человеком, который в других видит только хорошее, или постоянно концентрируетесь на негативных качествах? Вы видите стакан наполовину пустым или наполовину полным?

Ваша самооценка, ваше мнение о себе самом решающим образом влияет на ваши жизненные достижения. В жизни с вами происходит то, что происходит. Этого нельзя изменить, как бы вы ни старались. На это вы уже не можете повлиять. Но вы можете

повлиять на вашу оценку того, что с вами произошло. Значение, которое вы припишете определенному событию, существенным образом повлияет на то, как вы будете себя чувствовать и что предпримете. На одном из моих семинаров я задал вопрос: *«Кто чувствует себя совершенно пропавшим?»*. Тогда встала Ясна и в слезах рассказала, что ее жизнь потеряла всякий смысл, потому что в детстве ее постоянно насиловали и унижали. Она уже пыталась покончить жизнь самоубийством, но ей не удалось. Так как в своей жизни она не видит ничего отрадного, то будет повторять свои попытки, пока у нее не получится. Мне далеко не безразлична жизнь людей, поэтому из пятисот зрителей я пригласил именно ее к себе на сцену. После часового сеанса терапии и использования техник боли и наслаждения (подробнее об этом вы можете прочитать в секрете №6 и в книге Энтони Роббинса «Разбуди в себе исполина») и изменения значения того, что с ней произошло в жизни, она пообещала себе и всем присутствующим, что больше никогда не будет помышлять о самоубийстве. Вместо того, чтобы говорить себе: «Моя жизнь ничего не стоит из-за этого», она приписала этому факту иной - более позитивный - смысл: «Из-за того, что со мной произошло, я буду сильнее и смогу помочь другим справиться с подобными трудностями».

*Значение, которое вы приписываете определенному событию своей жизни, в существенной мере определяет то, как вы себя будете чувствовать и что предпримете.*

*Смильян Мори*

Недавно эта девушка в благодарность принесла мне замечательный, удивительный подарок, который не давал мне спать целую ночь. Это была нарисованная ею картина. На картине были изображены она и солнце, которое дает ей постоянную надежду для дальнейшей жизни. На оборотной стороне картины было написано: *«Смильян, спасибо за веру! Я люблю тебя. Ясна»*. Я сидел на кровати, и по моим щекам текли крупные слезы. В моем сердце были счастье и волнение, ведь у меня было ощущение, что я спас молодую жизнь. Жизнь, которая может подарить жизнь и надежду миллионам людей. Какое это удивительное чувство, когда ты можешь помочь кому-то достичь более счастливой и наполненной жизни! **Я уверен, что и вы когда-нибудь добрым словом скрасили кому-то день.** Вспомните, как вы себя тогда чувствовали.

## **ОЧКИ ОПТИМИЗМА**

Вы сами решаете, сквозь какие очки вы будете смотреть на мир и на то, что с вами происходит!. Сквозь очки оптимизма или сквозь очки пессимизма. Мир, конечно, не изменится от того, какие очки вы будете носить. Важно только то, какими вы будете видеть происходящие события. Выбор за вами.

*Мы всегда находим только то, что ищем: плохое или хорошее, трудности или решения.*

*Джон М. Темплтон*

Ваш автопилот - это ваша самооценка, которая контролирует высоту и направление вашего полета, а это, в свою очередь, определяет способ и качество вашей жизни. Твердо возьмите руль вашей жизни в свои руки и направьте его в открытое море возможностей, радости, любви, доверия, веселья и живости. Не будьте такими, как большинство людей, которые снят уже долгие годы.

## **ИЗМЕНИТЕ ВАШЕ МНЕНИЕ О СЕБЕ, И ВАША ЖИЗНЬ ТОЖЕ ИЗМЕНИТСЯ**

Пилот самолета может изменить высоту полета двумя способами: контролировать ее вручную или заново запрограммировать. Если он будет контролировать ее вручную, то сможет сохранять выбранную высоту только до тех пор, пока будет контролировать автопилот. Если же он хочет навсегда изменить высоту полета, то тогда он должен заново запрограммировать ее в компьютере.

И у вас есть такие же возможности. Чтобы гарантированно взять новую высоту и направление полета, вы должны заново запрограммировать свой автопилот. А ваш автопилот - это ваше мнение о себе, ваша самооценка.

## **ВАША ВНУТРЕННЯЯ РЕЧЬ КОНТРОЛИРУЕТ ВАШУ САМООЦЕНКУ**

Как видно на картинке выше, ваша внутренняя речь, т.е. то, как вы говорите с самим собой, очень влияет на вашу самооценку, на ваше



мнение о себе самом. Периодическое позитивное мышление не имеет никакого смысла, это как дождь в пустыне. Чтобы улучшить и сохранить новый внутренний образ, вы должны позаботиться о ежедневном контроле своей внутренней речи. Самое удивительное, что вы сами решаете, будете ли вы повышать свою самооценку, создавать свой успешный образ или будете его день ото дня разрушать. Да, вы правильно поняли. Вы сами отвечаете за это. Никто другой не может сделать этого вместо вас. То, как вы каждый день говорите с самим собой, влияет на то, как запрограммирован ваш автопилот, и на то, насколько высоко и куда вы полетите в своей жизни.

## **ПОВТОРЕНИЕ ВАШИХ МЫСЛЕННЫХ ФИЛЬМОВ**

Вы знаете, что вы думаете образами, картинками? Когда мы говорим о чем-либо, то обычно мысленно мы очень живо представляем это себе. Мы видим людей, цвета, пространство, расстояния, слышим голоса, тон, скорость и стиль речи... Вы знали, что слова, которые мы произносим, влияют на то, какой фильм мы мысленно записываем в своей голове? Слова действуют как активаторы определенных мысленных фильмов. Вы знали, что когда вы что-то слушаете (например, когда вам рассказывают историю или анекдот, или описывают свой отпуск,...), вы все это представляете в своей голове и таким образом записываете свой мысленный видеофильм? Определенные слова вызывают в вашей голове определенные образы, картинки, а они, в свою очередь, влияют на ваше настроение и чувства.

Ответьте на следующие вопросы:

Где вы в последний раз были в отпуске?

Какая сумма у вас на счету?

Вы помните последние похороны?

Вы помните, какой самый замечательный подарок вы получили в свой день рождения?

Как выглядел бы человек, который нам не нравится, с ослиными ушами и горшком на голове?

Интересно, как быстро менялось ваше настроение, когда вы читали эти вопросы? Вероятно, за сотую долю секунды. Почему? Потому что определенные слова вызвали в вашей голове определенные картины, которые повлияли на ваши чувства и настроение. Подробнее о чувствах и о том, почему и как мы чувствуем, читайте в третьей главе.

Как могут мысленные образы, сохраненные в самом большом компьютере в мире, в вашей голове, контролировать ваше настроение, действия и судьбу?

Несколько месяцев назад я встретил Лидию, жену и мать двух замечательных детей. У нее были большие проблемы с настроением и психическим состоянием. В последние два года она почти не сомкнула глаз. Она так похудела что в течение некоторого времени ей пришлось проходить в больнице курс интенсивной терапии. Она принимала таблетки от депрессии, бессонницы, нервного напряжения и т.н. Побывала даже в специальном отделении психиатрической клиники, так как дважды пыталась покончить жизнь самоубийством. Я встретил ее, когда она была в очень плохом состоянии. Они с мужем уже не видели выхода из сложившегося положения. Единственным решением была постоянная госпитализация. Когда я спросил ее, почему с ней все это происходит, она ответила, что в ранней молодости пережила неприятный инцидент. Несколько лет назад произошло событие, которое напомнило ей об этом. С тех пор она впала в депрессию и даже находилась некоторое время в больнице на зонде, так как сильно похудела и стала весить всего 45 кг. Она ведь ничего не ела.

Я попросил ее описать то событие, которое напомнило ей о *се* неприятном опыте. Она мне его очень живо описала со всеми подробностями. Когда я спросил ее, видела ли она все это своими собственными глазами. Лидия ответила мне, что нет, так как находилась в 30 километрах от места события. **Т.е. она сама нарисовала в своей голове неприятные картины, вызвавшие в ней негативные эмоции.** Естественно, у нее была основа, к которой она просто добавляла детали, ведь с ней подобное произошло в 16 лет. Это доказательство того, что мы сами являемся режиссерами и сценаристами своей жизни и настроения. Мы сами снимаем свой мысленный фильм и потом смотрим его всю жизнь, даже если он нам не нравится. Я спросил ее, стала ли бы она тысячу раз ходить в кино, чтобы посмотреть фильм, который ей совсем не нравится. Она ответила, что не стаю бы. Тогда я задал следующий вопрос: «Так почему же ты вот уже почти шестнадцать лет крутишь один и тот же свой фильм, хотя он тебе не нравится?» Лидия замолчала. Вследствие сильных переживаний она уже несколько месяцев не смеялась, ее тело сжато, мышцы были постоянно напряжены, а зубы стиснуты так сильно, что я с трудом понимал, что она говорит. Событие, которое произошло шестнадцать лет назад, Лидия прокручивала в своей голове каждый день, она произносила определенные слова, вызывающие определенные чувства. После трехчасового сеанса терапии, когда мы с помощью техники двойной диссоциации (НЛП) исказили и поменяли мысленные

картины (эта техника подробнее описана в главе о чувствах) и. таким образом, избавили се от страхов и фобий, преследующих ее долгие годы, Лидия впервые рассмеялась за последние несколько месяцев. Те же самые слова, которые раньше вызывали у нее негативные картины и чувства, теперь **активировали** новые образы и чувства, которые не отнимали у нее жизненных сил и энергии. В тот же вечер Лидия перестала принимать все лекарства и уже через месяц к удивлению всех, кто ее знал раньше, и к удивлению психологов и психиатров самостоятельно отправилась навстречу счастью и любви. Однажды, когда она со своими детьми отправилась в отпуск, Лидия прислала мне сообщение: «Привет. У меня все замечательно. Счастье переполняет меня, как маленькую ребенка».

Я не хочу скрывать, что я какой-нибудь волшебник, гипнотизер или лекарь, просто хочу донести мысль, что любой человек с помощью своих мыслей может преодолеть все трудности.

### ***ЛЮДИ САМИ ЯВЛЯЮТСЯ РЕЖИССЕРАМИ И СЦЕНАРИСТАМИ СВОЕЙ ЖИЗНИ И НАСТРОЕНИЯ.***

*Смильян Мори*

**То** же самое мы делаем со своими ошибками и неудачами. Когда мы совершаем какую-нибудь ошибку, то потом повторяем ее бесконечно. Мы упрекаем себя за нее, рассказываем своим друзьям и коллегам, и при этом **используем** слова, которые впоследствии вызывают определенные мысленные картины и влияют на наши чувства, а тс, в свою очередь, на наши поступки. Потом, ни с того ни с сего, мы начинаем обвинять других людей и события в том, что они виноваты в нашем плохом настроении. А на самом деле мы сами решили, какие мысленные фильмы мы хотим смотреть. Если бы мы выбрали другие мысленные видеозаписи, то в мгновение ока улучшили бы свое настроение.

*Когда человек переживает исключительные события, ему может показаться, что дни бегут, как минуты, или наоборот минуты тянутся, как дни, годы или целая вечность. Случается также, что мы не осознаем, где мы.*

*Абрахам Маслоу*

Итак, вспомните самый прекрасный момент вашей жизни.

Закройте глаза и посмотрите сто еще раз вживую. Обратите внимание на картины, людей, голоса, ощущения. Что вы чувствуете? Вы чувствуете себя мотивированным и взволнованным? Счастливым и расслабленным? Мысленно представляя себе позитивные<sup>4</sup> события, начните говорить себе, как замечательно вы себя чувствуете. Используйте позитивную внутреннюю речь, которая вызовет позитивное эмоциональное состояние и поможет повысить вашу самооценку.

### ***САМООЦЕНКА - ВАШ ЛУЧШИЙ ДРУГ***

Подумайте, какие фразы вы часто говорите себе:

«Идиот, как ты мог такое сделать!»

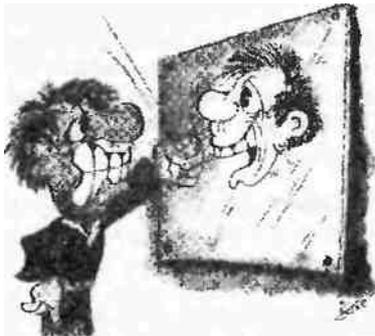
«Эх, из меня все равно ничего не выйдет».

«Я толстый и некрасивый, меня никто не любит».

Что было бы, если бы вы говорили это своим друзьям? Думаю, их у вас было бы немного. Как же вы можете говорить это своему самому лучшему другу, своему внутреннему образу, т.е. своей самооценке и уверенности в себе?

В среднем 70% нашей внутренней речи - это негативные установки. Почему? Еще будучи маленькими, мы воспринимали негативную информацию. Известно, что каждый ребенок в течение первых семи лет жизни воспринимает от 140.000 до 150.000 единиц негативной информации. Да, вы правильно прочитали. Эта негативная информация начинается с нет, не это, не сейчас, перестань, ты не..., никогда, берегись, не будешь, не сможешь, будь осторожен... С другой стороны, дети до конца седьмого года жизни воспринимают только 3000 4000 единиц позитивной информации. Несмотря на то, что предостережения родителей в эти годы очень важны, такой способ воспитания может иметь весьма негативные последствия в дальнейшем, когда дети вырастут. Поэтому позднее нам приходится «перепрограммировать» себя, чтобы стать более оптимистичными по отношению к своим целям и к самим себе. Такое негативное «программирование» зачастую влияет на отношения с другими. Если вы заметили, что вы часто настроены негативно, что вы депрессивны, обратите внимание на внутренний диалог, постоянно протекающий в вашей голове.

## **ПОЗИТИВНАЯ ВНУТРЕННЯЯ РЕЧЬ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА В ЖИЗНИ**



Одна из главных идей, которую несут все книги по личностному росту и самопомощи, заключается в том, что ваша внутренняя речь определяет уровень вашей успешности в жизни.

Вы помните периоды в нашей жизни, когда все шло не самым лучшим образом? Если вас кто-нибудь тогда спрашивал, как дела, вы, наверняка, отвечали ему: *так себе, плохо, ни шатко ни валко, пытаюсь выкарабкаться и т.п.* Таким образом, вы не только собеседнику дали понять, что чувствуете себя плохо, но и сами себе удвоили ощущение бессилия, плохое настроение, депрессивность...

Испытайте два способа эффективного контроля качества вашей внутренней речи.

### **ТЕХНИКА ВЕДЕНИЯ 7-ДНЕВНОГО ДНЕВНИКА**

1. В течение следующей недели (но крайней мере) пусть у вас всегда будет с собой бумага и ручка. Как только вы поймаете себя на размышлении о негативных вещах или на негативной внутренней речи, запишите подробно ваши мысли и слова, которые вы произносите в своей голове.

Вначале вы заметите, что ваш список негативных мыслей и слов постоянно пополняется, через некоторое время вы начнете их осознавать, и в результате научитесь заменять их позитивной внутренней речью. Когда я сам пять лет назад попробовал выполнить это задание, то через 7 дней был поражен тому, что постоянно крути гея в моей голове. Потом я стал обращать внимание, когда количество негативных мыслей и слов возрастает. Это происходило главным образом тогда, когда я читал что-нибудь негативное в газетах, слушал по радио или телевидению или когда общался с негативно настроенными людьми. Тогда я решил устранить все эти источники негатива. Теперь вот уже 5 лет, как я вместо газет читаю книги, вместо радио слушаю образовательные аудиокассеты и уже почти пять лет внимательно выбираю источники, оказывающие самое осязаемое влияние на уровень моей успешности, т.е. тот круг людей, с которыми я общаюсь. Естественно, это не значит, что теперь я вообще не читаю газет или не слушаю радио. Разница заключается в том, что раньше я читал почти все газеты от начала до конца, а сегодня читаю только то, что действительно важно и что меня действительно интересует. Я обнаружил, что достаточно прочитать заголовок, подзаголовок и краткое резюме описываемого события. Подробности, так или иначе, узнаешь от других людей или из других источников. Так я экономлю массу времени, которое потом трачу на чтение общеобразовательной литературы, а также литературы о личностном росте.

## **ЗАДАНИЕ 2:**

2. На листе бумаги запишите негативные установки, которые вы чаще всего повторяете в мыслях. Этого никто не прочтает, поэтому будьте искренни с самим собой. Когда запишете все, что вспомните, на другой стороне листа замените их позитивными установками. Несколько примеров, чтобы было легче вспоминать.

### **НЕГАТИВНАЯ ВНУТРЕННЯЯ РЕЧЬ**

Я вконец исчерпан.  
Я обычный неудачник.  
Жизнь такая трудная.

### **ПОЗИТИВНАЯ ВНУТРЕННЯЯ РЕЧЬ**

Я чувствую себя отлично.  
Каждый день дела идут все лучше.  
Я наслаждаюсь своей жизнью.

*Слова имеют скрытое влияние так же, как Луна на приливы и отливы.  
Рита Мэй Браун*

А теперь примите решение, что отныне вы будете использовать только позитивную внутреннюю речь, ведь вы движетесь в том направлении, которое сами определили с помощью своих мыслей. Поэтому вы совсем не случайно находитесь там, где находитесь. Жду с нетерпением, когда встречу вас на одном из моих семинаров, и вы сможете рассказать мне, что одна только эта идея изменила вашу жизнь к лучшему. А до этого знайте, что:

## **ОБ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ - КЛЮЧ К УСПЕХУ**

Одно из лучших высказываний, которые я когда-либо слышал о самооценке: **«Наши внутренние представления о самом себе мы часто сравниваем с внешностью других**

**людей».** Ваша самооценка и уровень уверенности в себе никогда не изменятся, если вы будете постоянно сравнивать себя с другими людьми. Как же узнать, уверены ли вы в себе?

Тогда как свой вес можно узнать, встав на весы, степень уверенности в себе можно определить, только глубоко взглядевшись в себя и почувствовав, каково ваше мнение о самом себе. Никто не может влезть в ванту голову и почувствовать то, что чувствуете вы. Естественно, существует множество тестов, с помощью которых можно определить, насколько вы уверены в себе, но в конечном итоге имеет значение только ваше собственное мнение о себе самом. Ниже я покажу вам, как работает ваша уверенность в себе. Мы будем называть это «текущим счетом вашей уверенности в себе».

### **ТЕКУЩИЙ СЧЕТ ВАШЕЙ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ**



Этот счет функционирует так же, как и ваш банковский текущий счет. В любой момент вы можете положить на него какую-то сумму и в любой момент снять. Как и любой банковский счет, так и «**ТЕКУЩИЙ СЧЕТ ВАШЕЙ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ**» может неожиданно уйти в минус - если вы слишком много снимаете и слишком мало вкладываете. Как только я вижу человека, у которого очень плохое мнение о себе самом, я говорю себе: «Его текущий счет уверенности в себе ушел в глубокий минус».

От «**ТЕКУЩЕГО СЧЕТА ВАШЕЙ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ**» так же, как и от вашего банковского счета, **пароль доступа есть** только у вас. Никто другой, если вы ему не доверяете, не может ни взять, ни положить средства на ваш счет. Вы, наверное, думаете, что с «текущим счетом вашей уверенности в себе» дело обстоит иначе, ведь частенько находится некто, кто уводит ваш счет в глубокий минус, и очень мало людей, вкладывающих на ваш счет, чтобы вы чувствовали себя более уверенными в себе. Однако это не так. Только вы уполномочены снимать и класть средства на «текущий счет вашей уверенности в себе». Когда вы это усвоите, вы возьмете свою самооценку и свою судьбу в свои руки.

### **МИР ВОКРУГ ВАС - ЭТО ТОЛЬКО ВАШЕ ЗЕРКАЛО**

Никогда не забуду совета, который я получил пять лет тому назад. Одни из моих друзей сказал мне: «Смильян, если хочешь узнать, что перед тобой за человек, спроси его, что ему больше всего не нравится в Других, и он расскажет тебе, что он больше всего хочет изменить в себе самом». У вас уже было так, что вы пришли на работу, и все там казались вам не в настроении, угнетенными, злыми? Или, может быть, на какой-нибудь вечеринке

было как-то совсем скучно? Спросите себя, какое настроение было тогда у вас? Обычно мы видим людей и мир вокруг нас так, как чувствуем себя в тот момент сами. Когда мы сами рассержены и нервозны, то нам кажется, что и все люди вокруг нас нетерпеливые и нервные. Каждый раз, когда вам будет что-то мешать в других людях, спросите себя, как вы сами чувствуете себя в этот момент.

*Мы видим печи не такими, какие они есть, а такими, какие мы сами.*

*Талмуд*

Открою вам четыре важных истины:

1. Прежде чем вас полюбит кто-то другой, вы сами должны полюбить себя.
2. Прежде чем вы сможете любить других, вы должны любить себя. Речь не идет ни о каком самолюбовании, просто нужно принять себя таким, какой вы есть. В процессе работы с разными людьми я установил, что у того, кто, забывая о самом себе, готов всегда помогать другим, очень низкая самооценка, так как для него на первом месте всегда кто-то другой.
3. Какая разница, что другие думают о вас? Единственное, что имеет значение, это то, что вы сами думаете о себе.
4. Вы можете сколько угодно обманывать других, себя вы не сможете бесконечно водить за нос.

## **РАЗРЕШЕНИЕ ВОЛНОВАТЬ**

Если быть более точным, то я хочу вам сказать, что никто не может вывести вас из себя так, как вы сами. Сейчас объясню вам, какую силу имеет это высказывание. Очень часто мы даем кому-то право контролировать наше настроение и, таким образом, влиять на наше мнение о себе (родителям, супругу, друзьям, коллегам, даже детям). Естественно, время от времени люди б}дут волновать вас и влиять на вашу самооценку, но знайте, что они могут делать это только тогда, когда вы позволите им это. Да, вы правильно прочитали, вы должны дать им разрешение волновать вас.

Так же, как вы должны дать кому-то разрешение волновать вас и подрывать ваш}' уверенность в себе, так же вы должны дать разрешение на то, чтобы комплименты и похвала имели позитивное влияние на вас и увеличивали суммы на «текущем счету вашей уверенности в себе». Мы очень не любим слушать критику в свой адрес, но в то же время обычно с большим подозрением относимся к высказанным комплиментам и похвале. Мы сразу спрашиваем себя: «Что ему от меня надо?»

## **ЧТО ДОЛЖНО ПРОИЗОЙТИ, ЧТОБЫ ВЫ ВЫШЛИ ИЗ СЕБЯ**

У вас уже было так, что, проснувшись утром, вы чувствовали себя разбитым, так как ночью очень плохо спали? Постоянно просыпались и ворочались. Наконец наступает утро, а вы чувствуете себя так, как будто кто-то ударил вас по голове. С трудом вылезаете из постели, кое-как причесываетесь, доползаете до машины и отправляетесь на работу. Вы уже опаздываете, поэтому торопитесь. И вдруг кто-то в машине перед вами, не включая поворотник, неожиданно заворачивает налево. Еще немного, и вы бы врезались в него. Что делает большинство людей в подобной ситуации? «Ты, идиот! Водить не умеешь!» Вы тоже так реагируете?

Или другой пример. Вы замечательно выспались, встали вовремя, спокойно съели завтрак, послушали замечательную музыку и потом не торопясь отправились на работу. В дороге думали о приятных делах, которые ждут вас на рабочем месте. И тут неожиданно кто-то обгоняет вас и пристраивается впереди. Как вы поступите в такой ситуации, когда вы в таком хорошем настроении? Будет ли ваша реакция ипой. чем в первом случае? Наверняка. Вероятно, просто махнете рукой и скажете: «Что торопишься? Ну, проезжай, пожалуйста!»

У вас на работе или дома есть такие люди, которые быстро раздражаются? Он говорит, что у него терпения не хватает. Дело здесь не в недостатке терпения, а в низкой самооценке. Величие человека измеряется тем, что должно случиться, чтобы он вышел из себя.

За три недели до мотивационного семинара я поехал учиться в Австралию. Хотя я и учу других, но и сам постоянно повышаю свою квалификацию. Когда я вернулся с семинара, на первом собрании, на котором сотрудники должны были представить отчет о результатах, все были напряжены и по большей части молчали. Я спросил у них, что случилось, и они сказали, что без меня разослали приглашения на предприятия. Это показалось мне замечательным, ведь мы так и договаривались. Но потом они добавили: «Мы посылали приглашения на предприятия из базы данных. Там были правильные названия фирм, но неправильные адреса». Ух, теперь мне все стало ясно. «И сколько посылок вернулось назад к счастливому отправителю?» - спросил я. Опустив головы, они сказали мне: «Мы потеряли почти пять тысяч евро!» Последовала гробовая тишина. После минутного молчания я спросил: «Чему вы из этого научились?» Все были очень удивлены моему вопросу. Сначала они молчали, потом стали перечислять уроки, которые они извлекли из этой ситуации. Следующий мой вопрос был: «Что теперь будем делать?» И они начали предлагать идеи, которые, вероятно, не пришли бы им в голову, если бы не было этого короткого ПОУЧИТЕЛЬНОГО ЗАНЯТИЯ. Еще недавно подобное происшествие вывело бы меня из себя так, что я просто потерял бы голову. Теперь же я просто задал себе иной вопрос, который дал совсем иные результаты.

Не события и комментарии других людей задевают вас. Единственное, что может вас взволновать, это то значение, которое вы сами приписываете происшествиям и комментариям. Счастливая случайность: как раз когда я несколько дней назад обдумывал, как в нескольких словах подытожить эту короткую главу, по мобильному телефону я получил замечательное и в то же время поучительное сообщение. Звучало оно так:

***ЖИЗНЬ НЕ ИМЕЕТ НИКАКОГО СМЫСЛА, КРОМЕ ТОГО, КОТОРЫЙ МЫ САМИ ЕЙ ПРИПИСЫВАЕМ.***

Подумайте об этом. Л какое значение своей жизни и событиям, которые выводят вас, из себя, расстраивают, вгоняют в депрессию, приписываете вы?

Не откладывая напишите все, из за чего вы в течение прошедшей недели вышли из себя. Это были большие или мелкие события? Были ли они важными? Какое значение вы им приписали? Сделайте это сейчас:

### **ЗАДАНИЕ 3:**

События, которые на прошлой неделе вывели меня из себя:

---

---

---

Если вы до сих пор не выполнили ни одного задания, я предлагаю вам вернуться к началу книги и сделать их, ведь только так вы сможете добиться изменений в своей жизни. Я и сам в течение двух лет читал книги, постоянно повторяя себе, что выполню все задания, когда дочитаю до конца. Но и закрыв книгу, я ничего не делал - пока не осознал, что чтение без действия ничего не значит, так же, как и мотивация без акции. Поэтому выполните задания, прежде чем продолжите чтение. Испишите книгу так, чтобы через несколько лет, когда вы снова возьмете ее в руки, вы смогли увидеть, насколько вы продвинулись вперед. Пусть эта книга станет вашим дневником успеха.

### **КАКОЕ ВЛИЯНИЕ НА ВАШУ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И САМООЦЕНКУ ОКАЗЫВАЕТ ВАШ СПУТНИК ЖИЗНИ?**

Больше всего вопросов, касающихся уверенности в себе и самооценки, мне на моих семинарах задают люди женатые или состоящие в гражданском браке. Чаще всего возникает вопрос: «Что мне делать, если я живу с негативной личностью?»

На одной из презентаций открытого мотивационного семинара, предназначенного для сотрудников различных словенских предприятий, я встретил Ивана, который очень хотел, чтобы на семинар пришла и его жена. Между ними уже несколько лет не было взаимопонимания, они были на грани развода. Иван спросил меня: «Как мне сделать так, чтобы моя жена тоже пришла на семинар? Каждый раз, когда я прихожу домой с таких позитивных тренингов и хочу поговорить с ней, она говорит мне, что я опять был «на этих своих семинарах», где просто «накачивают» людей, и что эффект все равно долго не продлится».

На следующий семинар Иван и Хильда пришли вместе. И каков же результат? Как говорят они сами, они не любили и не понимали друг друга так даже тогда, когда только познакомились. В течение двух месяцев после семинара Хильда далее похудела на 10 килограмм. Естественно, что и это тоже повлияло на ее самооценку, а вместе с тем и на отношение к мужу. Писем с подобными историями после семинаров я получаю действительно много. Постоянно увеличивается число людей, посещающих мои мотивационные семинары, и одновременно становится все больше таких, которые приходят на семинары вместе со своим спутником жизни. Все это доказывает, что люди хотят изменить к лучшему свою деловую и семейную жизнь.

Ивану, конечно, не помогло бы, если бы только он развивался и продвигался вперед, а его жена не делала бы этого. Ведь ваш спутник жизни очень сильно влияет на вашу самооценку и уверенность в себе. И если он работает над собой и растет в личностном плане так же, как и вы, то он будет поддерживать вас в вашем росте, в противном же случае он не поймет изменения вашего поведения. Все ему будет казаться странным. Тем или иным способом он начнет препятствовать вам и упрекать вас за некоторые ваши действия, которых он просто-напросто не сможет понять.

Предположим, например, что вы слепили большой снежный ком. Но если вы принесете его домой или поставите на солнце, то он растает. Чтобы сохранить снежный ком, его нужно держать в подходящих условиях. Тоже происходит и с вашей уверенностью в себе

и самооценкой. Для роста и развития необходимо подходящее окружение. Ваш спутник жизни несомненно является очень важной частью этого окружения.

## **ДОСТАТОЧНО ЛИ ВЫ СЕБЯ ЦЕНИТЕ? СКОЛЬКО ВЫ СТОИТЕ?**

Многие люди постоянно себя недооценивают. Они говорят себе, что ничего не стоят, что их жизнь не имеет смысла, что они полный ноль, что... Негативной внутренней речи нет конца и края. Очень многие говорят, что их жизнь не стоит и ломаного гроша. Сейчас я задам вам следующие вопросы:

1. Хотите заработать 1.000.000 евро? Наверняка, вы спросите, что вам надо для этого сделать? Ничего такого, просто вы должны будете отдать свои глаза.
2. Ну а два раза по 500.000 евро за каждую руку?
3. Хотите получить еще 1.000.000 евро? Л именно, за правую и левую ногу?
4. Согласитесь ли вы отдать за 10.000.000 евро свой мозг?

Я уверен, что вы только что отказались от 13.000.000 евро наличными. Значит, ваше тело (и вы сами) стоите все-таки гораздо больше этой суммы, т.е. вы все равно цените себя больше, чем вы думали. Почему же вы тогда ничего не делаете со своим телом, которое так дорого стоит? Такие суммы страховые компании выплачивают в качестве компенсации в случае аварии, такие требования предъявляют в исках пострадавшие в результате различных аварий и несчастных случаев. Действительно, это огромные деньги, но факт остается фактом, вы вряд ли согласились бы отдать взамен свое богатство - свою жизнь и свое здоровое тело.

Вот что я скажу вам - у вас есть нечто, благодаря чему вы уникальный и удивительный человек. Ни у кого нет такой силы, как у вас. Самое интересное, что, чтобы получить ее, все, что вам нужно было сделать, - это просто родиться. Что я имею в виду? Прочитайте некоторые данные, и вы очень удивитесь: • Тело способно обновляться со скоростью 2 биллиона клеток в день.

Благодаря этому менее чем за год обновляется 98% всех атомов в вашем теле. Л если быть точнее, то:

- ваша кожа обновляется каждые 20 дней,
- ваш желудок - раз в месяц,
- все клетки вашего мозга - ежегодно,
- ваши кости - раз в три месяца,
- ваша печень - каждые полгода.

Это значит, что вы постоянно меняетесь. И если вчера вы себя не любили, еще есть надежда. Просто вы должны решить, что изменитесь к лучшему. С помощью этой книги у вас точно получится. Извините, на самом деле я должен был сказать, что вы должны решить достичь прогресса в своей жизни. Изменение, как вы видели, происходит автоматически, само по себе, для этого вам не нужно ничего делать. А вот прогресс автоматически не происходит.

Ваш мозг состоит из 8 миллиардов клеток и имеет почти неограниченные возможности по сохранению информации: мозг думает со скоростью 800 слов в минуту, мозг состоит из 100 миллиардов нейронов, способных переносить импульсы с частотой 80 Гц

- сердце сокращается 100.000 раз в день, не останавливаясь ни на мгновение
- за 70 лет вашей жизни оно перегоняет, по меньшей мере, 209 миллионов литров крови
- почки за 70 лет вашей жизни выводят из вашего организма более 4,5 миллионов литров грязи
- у вас около 600 мышц
- и более 200 костей

Теперь вы чувствуете себя лучше? У вас появилось ощущение, что вы стоите гораздо больше, чем думали? Если до этого вы недооценивали себя, то вот вам уважительная причина, по крайней мере, для того, чтобы начать больше ценить свое тело. Подробнее об этом вы сможете прочитать в главе о здоровье, а сейчас заглянем в:

## ***РАЗДЕЛ ПОСТОЯННОГО ОБУЧЕНИЯ***

Поздравляю вас, вы очень настойчивы! Вы дочитали до сих пор и ВЫПОЛНИЛ» все встретившиеся вам задания, от всей души поздравляю вас с успехом! Это значит, что вы хотите достичь в жизни большего, что вы не один из тех, кто много говорит и мало делает. Мне кажется, что мы в чем-то похожи, ведь цель у нас обоих улучшить свою жизнь и жизнь других. Вы дошли до той части, в которой решится, чего вы достигните в своей жизни. Это та часть, на которую в течение последних пяти лет я потратил очень много времени и денег. Много времени и денег я вложил в свое обучение и личностный рост. Прежде, чем продолжить чтение, заполните, пожалуйста, анкету, чтобы определить, на каком уровне вы находитесь в настоящий момент.

### ***ЗАДАНИЕ 4:***

#### **АНКЕТА ПО ОЦЕНКЕ ВАШЕГО СОСТОЯНИЯ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ**

Инструкция:

В каждом пункте обведите номер ответа, который наиболее соответствует вашему поведению. (У людей бывают различные взгляды и мнения, поэтому не существует правильных и неправильных ответов.)

- 1- никогда
- 2 - почти никогда
- 3 - редко
- 4 - почти всегда
- 5 - всегда

1. Каждый день стараюсь выучить что-то новое.

1 2 3 4 5

2. Регулярно читаю 3-4 профессиональных журнала, касающихся моей работы и карьеры.

1 2 3 4 5

3. Познание нового для меня - неприятное занятие.

1 2 3 4 5

4. Читаю как минимум пять часов в неделю, (литература по личностному росту, профессиональная и художественная литература)

1 2 3 4 5

5. В машине, по крайней мере, 50% времени уделяю прослушиванию обучающих и/или мотивационных кассет.

1 2 3 4 5

6. Регулярно прочитываю хотя бы одну профессиональную публикацию, не связанную непосредственно с моей работой или карьерой.

1 2 3 4 5

7. Общаюсь с людьми, которые размышляют, как я.

1 2 3 4 5

8. Смотрю, по крайней мере, две образовательных программы или видеокассеты в год (личностное и профессиональное развитие).

1 2 3 4 5

9. Посещаю как минимум два образовательных семинара или курса в год.

1 2 3 4 5

10. Участвую МИНИМУМ в двух образовательных проектах в год.

1 2 3 4 5

11. Минимум 2% своего годового дохода я вкладываю в личностное и профессиональное развитие (не считая программ, оплачиваемых предприятием).

1 2 3 4 5

12. На различных курсах и семинарах я избегаю задавать вопросы.

1 2 3 4 5

13. У меня складывается ощущение, что количество информации, которое я усваиваю, зависит от того, как представлен материал.

1 2 3 4 5

14. Распределяю свое время так, чтобы, но крайней мере, раз в неделю сделать что-нибудь новое, новаторское.

1 2 3 4 5

15. После посещения семинара или курсов я просматриваю и оцениваю свои записи.

1 2 3 4 5

16. Самостоятельно или вместе с кем-то я передаю другим хотя бы некоторый, наиболее важный, опыт, полученный на семинарах или курсах.

1 2 3 4 5

17. На семинарах или курсах я стараюсь сесть как можно дальше в последние ряды.

1 2 3 4 5

18. Я занимаюсь деятельностью, расширяющей мое мировоззрение.

1 2 3 4 5

Итого: \_\_\_\_\_

Количество баллов за пункты 1,2,4,5,6,8,9, 10,11,13,14,15,16,18 равно номерам выбранных ответов. Например, если вы в первом пункте обвели номер ответа 2, то получаете два балла и количество полученных баллов записываете на черту рядом с вопросом №1.

Количество баллов в пунктах 3,7,12 и 17 обратно пропорционально обведенному вами номеру. Это значит, что: 1=5,2=4,3=3,4=2,5-1.

Результаты:

**81 -90:** ОТЛИЧНО - Вы профессиональный вечный ученик. Тот, кто набирает такое количество баллов, просто никогда не ошибающаяся машина.

**71-80:** ОЧЕНЬ ХОРОШО У вас есть способности для самостоятельной координации программы пожизненного образования.

**61-70:** ВЫШЕ СРЕДНЕГО - Совершенствуйтесь и расширяйте имеющийся у вас опыт, и вы заразитесь стремлением к успеху.

**51-60:** СРЕДНЕ - В этой главе вы узнаете о действенных техниках самоконтроля, которые помогут вам опередить конкурентов.

**ниже 50:** Вы не довольны, что читаете эту книгу?

## ***ПОЧЕМУ ТАК ВАЖНО ВАШЕ ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ***

Независимо от того, какое у вас образование, вы имеете нее шансы достичь успеха. О том, как избавиться от таких ограничивающих убеждений, как, например, *я недостаточно образован, чтобы добиться успеха*, мы поговорим в главе о преодолении страхов и ограничивающих убеждений. Я закончил юридический факультет в Любляне в 1996 году С тех пор в области права многое изменилось. Несмотря на то, что с момента окончания университета не прошло еще и семи лет, я уверен, что ценность моего юридического

образования стала вполнину меньше из-за обилия новшеств в этой области. Откуда такая убежденность? Мой друг Кристиан, юрист, мне много рассказывал об этом. Я и не думал отрицать ценность формального образования, ведь как бы там ни было, а оно закладывает хорошую основу для личностного и профессионального развития. Тем не менее, я хотел бы подчеркнуть, как важно знание, которое не дается в школах. Именно об этом знании и рассказывает данная книга. В настоящее время объем знаний почти удваивается каждые три года. Поэтому меня каждый раз так расстраивают ответы участников семинара на вопрос о том, сколько книг о личностном росте, коммуникации, чувствах, мотивации они прочитали. Результат действительно удручающий: в среднем всего 0,28 страницы в день в течение пяти лет. Это значит три строчки в день. Поэтому совсем не удивительно, что столько людей не находят удовлетворения в жизни.

*Человек никогда не должен переставать учиться, даже в свои последние часы.  
Маймонидес*

## **ИНВЕСТИЦИИ В ЗНАНИЯ - КЛЮЧ К УСПЕХУ И СЧАСТЬЮ**



У вас нет времени на чтение книг? А сколько времени в день вы тратите на телевизор, радио, разные газеты, на непродуктивные разговоры за кофе и налаживание хороших соседских отношений? Больше часа в день? Тогда вы входите в число тех, кто мог бы в свое образование вложить, по крайней мере, 50 часов в месяц. Вы знаете, сколько книг вы могли бы прочитать за это время? Как минимум, две книги в месяц. Где бы вы были по сравнению с теми, кто читает всего 0,28 страницы в день в течение пять лет? Как вы думаете, была бы ваша жизнь иной, если бы вы прочитывали хотя бы 12 книг в год? Это 120 книг за десять лет. И по вашему мнению, это дало бы вам преимущество по сравнению с другими? Начали ли бы вы зарабатывать больше денег, стали ли бы вы более счастливыми, научились ли бы вы лучше распоряжаться своим временем, лучше управлять чувствами? Как вы думаете, во сколько раз больше принесли бы вам вложенные инвестиции? Говоря о чтении книг, я имею в виду литературу из разных областей колеса жизни.

Сколько времени вы проводите на рабочем месте? Восемь часов в день? Этого достаточно, чтобы заработать на жизнь для себя и семьи, если она у вас есть. Если вы хотите добиться успеха, вы должны немного больше времени вкладывать в себя. Это стоит сделать особенно потому, что благодаря собственному развитию многие вещи вы будете делать быстрее и эффективнее.

## **ВО ЧТО ИНВЕСТИРОВАТЬ?**

### **1. КНИГИ**

Пять лет назад я обязался перед самим собой, что стану вечным учеником. Я сказал себе, что прочитаю все, что может изменить и УЛУЧШИТЬ мою жизнь. Но я не только читал. Все, что я прочитал, я испробовал на себе, все новые подходы. Моим девизом стало: многолетний опыт других сжать так, чтобы вместо десяти лет применить его за один год, один месяц, один день, один час или даже одну минуту. Когда я находил революционные методы, с помощью которых можно изменить свою жизнь очень быстро, я их сразу же передавал другим. Всего за несколько месяцев мои мотивационные семинары посетило несколько тысяч людей, которые достигли потом завидных результатов во всех жизненных сферах. Эти результаты я и описываю в этой книге. И сейчас я читаю минимум час в день. В отпуске я прочитываю, по крайней мере, пять книг. Чтобы читать быстрее, я освоил технику быстрого чтения. Советую это сделать и вам. За пять лет я прочел более 400 книг. Все они теперь украшают мой офис. Это самое ценное наследство, которое можно оставить детям.

Первая из серии книг, полностью изменивших мой взгляд на жизнь, была «Волшебство уверенности в себе» Сьюзан Джефферс. Она попала мне в руки очень вовремя. Я был совершенно подавлен, так как из-за травмы во время футбольного матча вынужден был почти год ходить на костылях. Сегодня я знаю, что все происшедшее со мной тогда имело определенный смысл. Благодаря болезни я начал задаваться вопросами, кто я такой, к чему иду, в чем заключается мое жизненное предназначение?

*Кожу сморщивают годы, а душу - недостаток интереса.  
Генерал Дуглас Мак Артур*

### **2. АУДИОКАССЕТЫ**

То время, которое я провожу за рулем, я всегда посвящаю прослушиванию мотивационных и других кассет. Только подумайте, сколько часов в день вы проводите в машине. Один? Тогда вы могли бы учиться в автомобиле, по крайней мере, 30 часов в месяц. Какое значение имеют дополнительных 30 часов обучения в месяц? Много, не так ли? Когда я выпустил свою первую аудиокассету «С помощью мотивации к успеху», нам стали все чаще звонить наши клиенты и рассказывать, как им помогает то, что они слушают кассету по дороге на работу, на встречи, переговоры и т.п.; многие начали слушать ее со своими семьями и потом вместе обсуждать. Я сам за последнее время прослушал более 10 аудиокассет ведущих мировых бизнес-тренеров. Чаще всего я слушаю аудиопрограммы, когда еду на деловые встречи, утром по дороге на работу, а также когда занимаюсь спортом. Так отдых становится полезным и, в то же время, занимательным и поучительным.

**ПРЕВРАТИТЕ СВОЮ МАШИНУ В АУДИО-УНИВЕРСИТЕТ УСПЕХА НА КОЛЕСАХ.**

*Смильян Мори*

### **3. ВИДЕОКАССЕТЫ**

Видеокассеты предлагают вам многочисленные материалы о личностном росте, о мотивации, о продаже, об управлении, о коммуникации и т.п. Советую вам, кроме нашей домашней интернет-странички, посмотреть также веб-сайт фирмы «Видеоцентр» (Videocenter).

#### 4. СЕМИНАРЫ

Чтобы научиться переносить на практику полученные знания, я советую вам посещать различные семинары по тем темам, которые описываются в этой книге. Там за один день вы сможете узнать столько, сколько не узнали бы сами и за десять лет. Откуда я это знаю, спрашиваете вы? Знаю, потому что все это я испытал на себе. Я знал много разных вещей, но не умел применять их на практике. Совсем необязательно, что, прочитав книгу, вы запомните все важные моменты. В последнее время я посещал 6-9 семинаров в год. Вначале для оплаты семинаров мне пришлось даже **взять** в банке кредит. Да, так и есть! Я брал кредит не только на покупку машины, но и на семинары. Так как я стремлюсь помочь как можно большему числу людей найти счастье и удовлетворение в жизни, то я решил проводить семинары в больших залах, что помогло мне также снизить организационные расходы. Результаты наших семинаров, судя по отзывам участников, просто невероятные. Для себя я обычно составляю список того, чему я хотел бы научиться, и потом выбираю семинары, посвященные данным темам. Я всегда все планирую заранее, в том числе и свои вложения в образование, которые всегда возвращаются мне сторицей.

#### 5. ИНВЕСТИРУЙТЕ В СВОЙ ДНЕВНИК

К числу важных инвестиций относится также ваш личный дневник, в который можно записывать свои важные достижения, идеи, рождающиеся при чтении книг, и т.д. Ваш дневник может стать неоценимым источником полезных идей. В свой дневник я записываю все идеи, которые в течение дня приходят мне в голову. Перечитывая дневник, я всегда удивляюсь самому себе. Сколько идей может родиться при чтении одной страницы! Стоит попробовать! Если жизнь стоит того, чтобы ее прожить, то она стоит и того, чтобы быть описанной.

*Если считать, что все уже знаешь, то, наверняка, не научишься ничему новому.  
Джон М. Темплтон*

#### ЗАДАНИЕ 5:

**Составьте план сейчас:**

1. Начиная с сегодняшнего дня, я буду читать **книги** хотя бы \_\_\_\_\_ минут в день

Книги, которые я собираюсь прочитать:

2. Я приобрету **аудиокассеты** и буду их регулярно слушать в дороге, на отдыхе, утром, собираясь на работу.

Аудиопрограммы, которые я планирую послушать:

3. Я буду посещать **семинары**, которые помогут мне достичь прогресса в личной жизни и в деловой сфере.

Семинары:

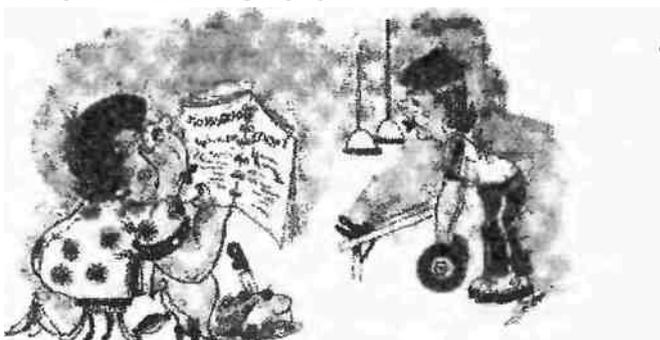
Дата:

### **КАК УВЕЛИЧИТЬ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НА 10000% ЗА ЧЕТЫРЕ ГОДА**

Многие думают, что надо измениться на 100% во всех сферах, если хочешь достичь великих целей и добиться успеха в жизни. А что если я скажу, что любую область вашего колеса жизни можно изменить на 10000% всего за четыре года? Наверняка, вы мне по верите. Давайте посмотрим. Если пять дней в неделю меняться к лучшему всего на 0,5% в день, то всего за месяц вы изменитесь более чем на 10%. За год - на целых 300%. Продолжая в том же темпе (0,5% в день, пять дней в неделю), вы улучшите определенную жизненную сферу более чем на 1000% за два года, более чем на 3000% - за три, и на невероятных 10000% - за четыре года!

Позвольте теперь спросить вас, сколько вымени, старания и средств нужно вложить, чтобы улучшать на 0,5% в день все сферы своей жизни (обращение со временем, личностный рост, маркетинговые способности, умение продавать, карьера, здоровье, управление, отношения и т.п.)? Я уверен, что не более десяти минут в день. Не забудьте, что один полезный совет из этой или другой книги, одна идея, полученная на семинаре, одно предложение, высказанное кем-то, услышанное или прочитанное где-то, может изменить ваш взгляд на мир и подход к решению определенных задач. Действительно, можно вырасти более чем в сто раз всего за четыре года. Когда вы начнете? Завтра? Нет, лучше начните сегодня, иначе вы потеряете 0,5%. Вы еще помните, что может значить 0,5% в день? Начните прямо сейчас, а то вы потеряете 0,0001%. Сколько минут вы уже читаете книгу? Более десяти? Поздравляю! Если вы будете продолжать так же, то в следующем издании мне придется изменить этот отрывок. Когда будете учиться, помните, что:

### **ЗНАНИЕ САМО ПО СЕБЕ ЕЩЕ НЕ ИМЕЕТ СИЛЫ, ДЕЙСТВИЕ - ВОТ ЧТО ИМЕЕТ СИЛУ**



У вас уже так было, что вы прочитали или услышали нечто интересное, и при этом вы были уверены, что эта информация полезна и что вы должны были бы использовать ее, но не сделали этого? Что вы думаете о прочитанной главе? Эта информация могла бы изменить вашу жизнь, если бы вы применили ее на практике? Несомненно. Она уже изменила мою жизнь, а также жизнь миллиона людей. Сегодня не трудно получить информацию из разных источников (**интернет**, аудио- и видеокассеты, DVD, CD, газеты, книги и т.д.)- Проблема только в том, что большинство людей никогда ее не использует. Почему? Замечательный вопрос. О том, как все то, чему вы научитесь из этой книги,

применить на практике, мы поговорим в следующих главах. Но прежде вы должны осознать, что:

*Два слова меняют все - НАЧНЕМ СЕЙЧАС!*  
*Мэри К. Кроули*

## **ЧТО ПОСЕЕШЬ - ТО И ПОЖНЕШЬ, ИЛИ ПОЧЕМУ БУМЕРАНГ ВСЕГДА ВОЗВРАЩАЕТСЯ**

Недавно я на собственном опыте испытал, что значит закон отдачи и воздаяния. Я заказал сто книг и раздал их своим сотрудникам, друзьям, новым партнерам, а также тем, кому, как мне казалось, эта книга сможет помочь при решении проблем в личной жизни и профессиональной сфере. Не прошло и месяца, как мне позвонил владелец фирмы, в которой когда-то проводил презентацию. Он скачал мне, что порекомендовал меня для проведения семинара в одной фирме. Посмотрите, как быстро все возвращается. Но, чтобы получить что-то, вначале нужно что-то отдать. Если вы когда-нибудь бросали бумеранг, то понимаете, о чем я говорю. Ваши мысли подобны бумерангу. О чем вы думаете/то с вами и служится. Ведь вам знакома фраза: «Ага, так я и знал, что так произойдет».

Недавно я обучал агентов одной словенской страховой компании. Их было более шестидесяти, и почти у всех опыт работы в этой области был больше, чем у меня. И тем не менее, я видел, что могу помочь им в их профессиональном развитии, так как в течение последних пяти лет я был буквально одержим изучением стратегий успеха и продаж. После окончания семинара о продажах я получил огромное количество похвал со стороны агентов, все они были воодушевлены моим способом презентации.

Когда я собирался уходить, ко мне подошел молодой агент и сказал: «Спасибо, вы вновь разбудили меня, это был не просто семинар о продаже, вы вдохнули в меня волю к жизни! Пять лет вашего разнообразного опыта значат гораздо больше, чем десять и более лет однообразного опыта». По дороге в офис я размышлял, что же такого я сделал? Подумав, я вновь пришел к выводу, что все, что я вкладывал в себя в течение последних пяти лет, возвращается ко мне как бумеранг. Избавившись от внутреннего напряжения, скованности, проявив всю свою любовь и энергию, чтобы помочь другим достичь прогресса, я получил взамен гораздо больше, чем дал.

## **В НЕСКОЛЬКИХ СЛОВАХ О ТОМ, КАК ДОСТИЧЬ УСПЕХА**

- В течение следующего месяца походите по книжным магазинам, выделите хотя бы три часа и посмотрите литературу по теме личностного развития. Вы будете удивлены, сколько новой информации вы получите, она будет основой для ваших новых знаний.

Не откладывая, прямо сейчас позвоните в наш офис и поинтересуйтесь, какие аудиoproграммы есть в наличии. Когда у вас появится хотя бы одна, начните развивать привычку слушать кассеты с образовательными программами в машине и дома. Запомните, содержание кассеты вы должны прослушать как минимум 16 раз, чтобы оно стало частью вашей жизни. Если мы не сможем выполнить ваших желаний, то посоветуем вам другие источники.

- В течение следующих трех недель попытайтесь вспомнить, чему вы уже долгое время хотите научиться. Разузнайте о соответствующих семинарах, проводимых в разных образовательных центрах. О содержании наших семинаров вы сможете прочитать в главе,

посвященной семинарам. В своем календаре отметьте даты семинаров и начните откладывать деньги на них.

- Посчитайте, сколько составляет ваша чистая годовая зарплата, вычтите 2%. Такую сумму вы должны выделять на ваше личностное развитие в год. Это может включать в себя аудио- и видеокассеты, семинары, курсы, личные консультации, профессиональные экзамены, языки, все, что может повысить вашу стоимость и увеличить шансы на успех. Через год эту сумму увеличьте до 3%, еще через год до 4%, потом до 5%. Пишите мне, что с вами произойдет через пять лет благодаря тому, что вы последовали моему совету.

- Если вы предприниматель или директор, вам, вероятно, принесет большую пользу совет Американского объединения по тренингам и развитию (American Society for Training and Development, ASTD), рекомендующее **компаниям ежегодно выделять 2-4% своих доходов на образование сотрудников.**

Гарантирую вам, что такие инвестиции в личностное и профессиональное развитие поставят вас на один уровень с самыми успешными компаниями и личностями. Следуя такому плану, вы, безусловно, войдете в 1% самых успешных и таким образом достигнете своих заветных целей и осуществите многолетие желания. На свое образование я трачу в год 10% и более. С тех пор, как я начал это летать (всего, пять лет), мои способности, знания, эффективность, удовлетворенность и доход выросли почти в 20 раз.

*Главная цель образования - открывать окна, через которые мы смотрим на мир.*

*Арнольд Глазго*

Вам не терпится узнать, о чем говорится в секрете №2? Поспешите, чтобы не...

## Секрет №2: Магнит мотивации как воплотить мечты в реальность, или искусство ставить цели

*Мы должны иметь долгосрочные цели, которые защищали бы нас от разочарований кратковременных неудач.*

*Джордж Х. Бендер*

### **В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:**

- как сочинить свое собственное будущее
- как определить свое настоящее призвание в жизни
- семь шагов на пути к постановке вдохновляющих целей
- как сохранить мотивацию к достижению целей
- почему так важно записывать цели

### **ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ**

Самым замечательным в моей работе является то, что я действительно могу помочь улучшить качество жизни многих людей. Эта глава всегда бывает самой интересной темой на моих семинарах, ведь люди осознают, что у них никогда больше **не** появятся чувства растерянности, бесцельности, неудовлетворенности. Я постоянно говорю **О ЗОНЕ КОМФОРТА**. Что же такое ЗОНА КОМФОРТА? В эту зону мы попадаем каждый раз, когда достигаем какой-нибудь из поставленных целей в любой сфере жизни. Чтобы избежать этого, нужно ставить новые цели прежде, чем будут достигнуты и осуществлены уже поставленные.

Со мной произошло вот что:

Когда три месяца я слонялся без всякой цели и работал совершенно без воодушевления, я спросил себя: «Зачем вообще я занимаюсь этим, какова моя цель?». В этот момент я вспомнил о своем дневнике целей, взяв его в руки, я с удивлением обнаружил, что осуществил все цели, которые наметил себе в прошлом году, и теперь вдруг совсем кончилось топливо. Мне пришлось поставить себе новые цели, ради которых я снова вставал рано утром и оставался на работе до позднего вечера. Если нет Целей, то нет и мотивации.

### **ЗАДАНИЕ 6:**

#### **АНКЕТА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЯСНОСТИ И ТОЧНОСТИ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕЛЕЙ**

**Инструкция:** Для каждого утверждения обведите самый подходящий, по вашему мнению, ответ.

1. С тех пор, как я знаю, какие у меня цели в жизни, я их больше не записываю.
  - a) да
  - b) нет

2. Я специально выделяю время, чтобы помечтать о том, что я буду делать в будущем:
  - a) никогда
  - b) до настоящего момента только один раз
  - c) каждые пять лет
  - d) минимум раз в год
3. Наибольшую ответственность за наше развитие несут государство и система образования:
  - a) да
  - b) нет
4. Обведите подходящее для вас утверждение:
  - a) я не имею ни малейшего понятия, каковы мои жизненные цели,
  - b) никто из моего окружения еще никогда точно не определял, что такое жизненные цели, и не записывал их,
  - c) у меня есть четко определенные планы и цели только в том, что касается работы,
  - d) многие важные для меня люди, как, например, начальник, родители, члены моей семьи, ясно определяют и записывают свои жизненные цели.
5. Мои жизненные цели:
  - a) не существуют
  - b) находятся у меня в голове
  - c) записаны
  - d) записаны и распланированы
6. Если бы меня разбудили посреди ночи и спросили, какие у меня жизненные цели:
  - a) я бы ужасно разозлился
  - b) я бы удивился, что меня спрашивают об этом
  - c) не понял бы, о чем идет речь
  - d) я сразу сказал бы
7. Только неудачники боятся неуспеха:
  - a) правильно
  - b) неправильно
8. Мои жизненные цели (обведите все подходящие утверждения): .

- a) записаны и находятся в таком месте, чтобы попадаться мне на глаза хотя бы два раза в день
- b) в моей голове, чтобы никто не узнал о них
- c) подкреплены ясно сформулированными, записанными, конкретными, сопоставимыми и достижимыми целями
- d) подкреплены четким, записанным планом конкретных действий, который я могу сравнить со своим календарным планом

9. Мой ежедневный график зависит от:

- a) заданий и нужд, возникающих по ходу дела
- b) того, какие задания я получаю от вышестоящих лиц
- c) собственного графика рабочих заданий
- d) собственного графика рабочих заданий, являющихся приоритетными и связанными с моими собственными жизненными целями

10. Приступая к разработке новой, рискованной идеи, не стоит учитывать советы других людей:

- a) правильно
- b) неправильно

Всего: \_\_\_\_\_

Каждому утверждению соответствует определенное количество баллов. Обозначьте количество баллов, полученных вами за каждое утверждение. Сумма всех баллов покажет вам, в каком положении вы находитесь:

1a	0	3a	5	5a	-2	6c	0	8c	5	10a	5
1b	5	3b	0	5b	3	6d	10	8d	10	10b	0
2a	-5	4a	-2	5c	5	7a	0	9a	-3		
2b	2	4b	0	5d	10	7b	5	9b	2		
2c	5	4c	5	6a	-5	8a	5	9c	5		
2d	10	4d	10	6b	0	8b	5	9d	10		

*Результаты:*

**91 и более:** ОТЛИЧНО - Вы прекрасно показали себя. Вы действительно мастер ставить цели. Пожалуйста, позвоните мне, я хотел бы с вами сотрудничать.

**81-90:** ОЧЕНЬ ХОРОШО - Вы действительно знаете, как вести себя в определенной ситуации.

**71-80:** ХОРОШО - У вас хороший фундамент. Пришло время начать строить на этом фундаменте.

**61-70: СРЕДНЕ** — Этой теме вы должны будете уделить больше внимания, чтобы найти для себя средства, с помощью которых вы сможете сконцентрироваться на наших жизненных целях.

**менее 60:** Я очень рад, потому что от этой книги вы получите значительно больше, чем заплатили за нее.

## **КАК СОЧИНИТЬ СВОЕ СОБСТВЕННОЕ БУДУЩЕЕ**

Самое важное во всем этом, чтобы ваше будущее, которое вы хотите создать, смогло пережить все времена года - весну, лето, осень, зиму - и действительно привести вас к успеху и удовлетворению в жизни. Значит, вам нужна правильная цель. Не всякая цель приведет вас к настоящему успеху и удовлетворению.

## **ЛИЧНО ДЛЯ МЕНЯ УСПЕХ БЕЗ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ - ЭТО НЕУСПЕХ**

*Смильяп Мори*

Многие «успешные» люди постоянно стремятся к высоким целям. Они хотят заработать много денег, стать известными, всеми любимыми, иметь самые лучшие автомобили, дома, виллы, яхты. Я не утверждаю, что это неправильно. Ведь все эти вещи были созданы для того, чтобы мы могли позволить себе их. Я говорю о том, что огромное число этих «успешных» людей постоянно испытывает страх потерять, стресс, закомплексованность, нервное напряжение, они чаще подвержены сердечным приступам, ведут нездоровый образ жизни, их мучают заботы и сомнения. Ирония заключается в том, что всеми этими материальными богатствами Они могут наслаждаться на пути к настоящему успеху и удовлетворению. Иметь правильную конечную цель в голове и на листе бумаги - значит иметь нечто большее, чем материальный достаток и признание других людей.

*Если вы не знаете, чего вы хотите достичь в жизни, то, вероятно, не достигнете многого.*

*Джон М. Темплтон*

## **КОЛЕСО ЖИЗНИ - КЛЮЧ К УСПЕХУ И УДОВЛЕТВОРЕНИЮ**

Меня часто спрашивают, что такое успех? Успех - это когда ты богат, здоров, счастлив? Зачастую ради успеха мы готовы практически на все. Но чаще всего мы даже не знаем, что же такое успех. В действительности речь идет об удовлетворении определенных желаний отдельного человека, и желания эти самые различные. Некоторые доходят до того, что думают, будто успех связан только с деньгами, и делают все, чтобы их заработать. Однако осуществив желаемое, они все равно несчастливы. Для других деньги ничего не значат, и все силы они вкладывают, например, в семью. **Что** такое успех, каждый должен определить для себя сам. Важно знать, чего мы хотим. Изучая успех и успешных людей, я пришел к такому заключению: человек, который хочет быть успешным, счастливым, довольным, богатым материально и духовно, должен уметь иппамять следующими жизненными сферами:

**ЗДОРОВЬЕ (ПИТАНИЕ, ЗАНЯТИЯ СПОРТОМ)**

**ЧУВСТВА (УПРАВЛЕНИЕ НЕГАТИВНЫМИ И ПОЗИТИВНЫМИ ЧУВСТВАМИ)**

**ОТНОШЕНИЯ (СЕМЬЯ, ДРУЗЬЯ. КОЛЛЕГИ, СОСЕДИ, ЗНАКОМЫЕ)**

**ДЕНЬГИ (КАК ИХ ЗАРАБОТАТЬ, ПРИУМНОЖИТЬ, СОХРАНИТЬ)**

**КАРЬЕРА (РАБОТА, КОТОРАЯ РАДУЕТ)**

**ЛИЧНОСТНОЕ И ДУХОВНОЕ РАЗВИТИЕ**

Большинство людей прочно затащила рутина будней. Утром они встают уже взвинченными, потому что знают, сколько дел их ждет на работе. Быстро отправив детей в детский сад или школу, они торопятся на работу, где остаются до позднего вечера. Там они подвержены вечному стрессу, вынуждены постоянно что-то доказывать, исполнять, так что домой они возвращаются уставшие, мыслями все еще оставаясь на работе, ведь всех задач наверняка не успели закончить. Их жизнь вращается вокруг одной или двух сфер, а все остальное запускается.

**НАВЫКИ, НЕОБХОДИМЫЕ, ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА В ЖИЗНИ:**

- 1. ПРОДАЖА** (в широком смысле слова)
- 2. УПРАВЛЕНИЕ**
- 3. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ**
- 4. КОММУНИКАЦИЯ, ВЫСТУПЛЕНИЕ ПЕРЕД ПУБЛИКОЙ**

На мотивационном семинаре мы не обсуждаем подробно все сферы, так как это является темой других семинаров, таких, как «Стань победителем», «Идеальная жизнь» и «Все возможно». Несмотря на это, большинство участников достигает позитивных изменений во всех сферах своей жизни.

Многие хорошо владеют или уделяют внимание только одной, максимум двум сферам. Некоторые делают фантастическую карьеру и зарабатывают огромные деньги, умудрившись в то же самое время совершенно запустить свое собственное здоровье. После чего все заработанные деньги они вынуждены тратить на лечение. Зачем нужны деньги, если нет возможности их потратить!? Другие, напротив, пристально следят за своим здоровьем, занимаются разными видами спорта, правильно питаются, даже развиваются в личном плане, но в финансовой сфере у них постоянный минус. У некоторых счастливая семейная жизнь, но они недовольны своей профессиональной деятельностью, поход на работу для них — пытка. Другие же в состоянии горы свернуть, но не могут создать любящие семьи или сами не способны любить, так как боятся, что их постигнет разочарование.

Важно развивать все сферы своей жизни, только так вы будете счастливы, удовлетворены и успешны.

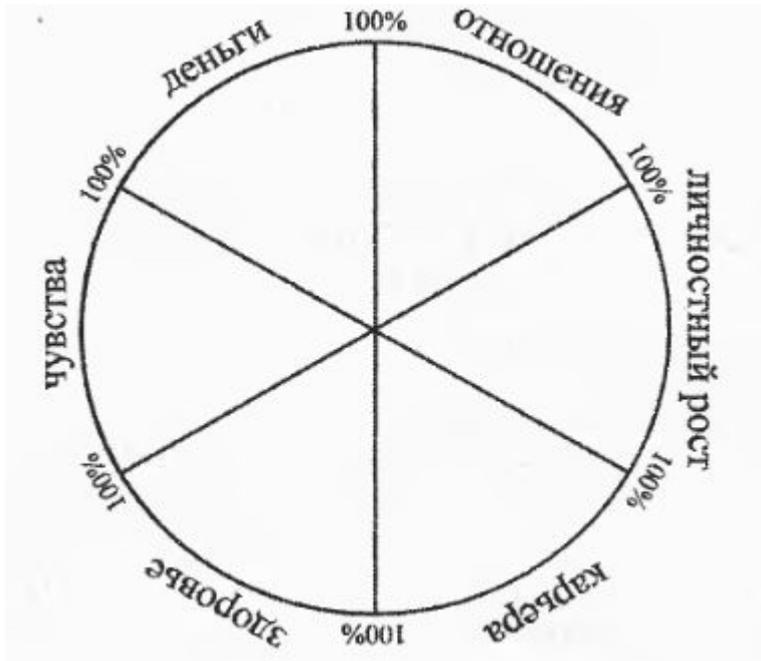
### **ЗАДАНИЕ 7:**

Выполните следующее задание:

В колесе жизни обозначьте, на каком уровне вы находитесь в каждой из сфер жизни. Если вы хотите идти вперед, то сначала вы должны четко определить, где вы находитесь в настоящий момент. При выполнении задания будьте искренни (по отношению к себе),

иначе это принесет вам только кратковременное удовлетворение, в последующем же может иметь для вас негативные последствия.

## КОЛЕСО ЖИЗНИ



Запомните, в равновесии заключается огромная сила. Только когда вы начнете равномерно развивать все жизненные сферы, каждая из них станет гораздо более сильной. Это даст вам мощный импульс, и вы сможете достичь того, о чем не смели даже мечтать.

## ЖИЗНЬ БЕЗ ЦЕЛИ - КАК КОРАБЛЬ БЕЗ РУЛЯ

Известно ли вам, что большинство людей идет по жизни, не имея представления о том, в каком направлении они двигаются, что у многих нет ясно определенных целей, которые могли бы их куда-нибудь привести? Большинство даже не задумывается над тем, чтобы четко определить свое предназначение в жизни. Они живут изо дня в день, из



года в год, от зарплаты до зарплаты, как сухой лист, который осенью падает с дерева. Они идут туда, куда их несет ветер.

Собственно говоря, они нацелены в никуда, поэтому именно туда очень быстро попадают. Если ты не имеешь четкого представления о том месте, куда ты хотел бы прийти, то можешь оказаться там в мгновение ока. Абсолютное большинство не планирует своего

неуспеха, ведь неудачи не нужно планировать - они просто-напросто не планируют успеха, поэтому их жизнь неуспешна.

***ЕСЛИ ТЫ НЕ ИМЕЕШЬ ЧЕТКОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ТОМ, КУДА ТЫ ХОТЕЛ БЫ ПРИЙТИ, ТО МОЖЕШЬ ОКАЗАТЬСЯ ТАМ В МГНОВЕНИЕ ОКА.***

*Смияьян Мори*

Чтобы сэкономить деньги на путешествие в Лондон, Венецию, Грецию, Австралию, вам наверняка понадобилось МНОГО времени. Еще больше времени вы потратили на то, чтобы взволнованно составить план своих действий в отпуске. Вы четко определили для себя, куда отправитесь, как туда поедете, время отправления и прибытия самолетов, поездов, автобусов, что вы хотите посмотреть и т.д. Скажите мне, пожалуйста, каким образом вы оказались бы в Австралии, если бы у вас не было цели провести там отпуск?

Проблема заключается в том, что большинство людей тратит гораздо больше времени на планирование отпуска, чем на планирование своей жизни. Печально также и то, что многие деловые люди не имеют четко определенных целей в своем бизнесе. А если же цель есть, то она неправильно поставлена, слишком неконкретна либо вообще недостижима.

***Если мы хотим создать нечто великое, мы должны не только мечтать, но и действовать, не только планировать, но и верить.***

*Анатоль Франц*

Вы помните тот эпизод из «Алисы в стране чудес», когда кот спросил Алису: «А куда ты идешь?» Алиса ответила, что не знает. Тогда кот сказал ей: «Тогда все равно, по какой дороге идти, любая приведет тебя туда!» Подобно Алисе многие не знают, куда они направляются. Они встают утром, потому что им надо на работу. Потом кое-как высиживают до конца рабочего дня. Возвращаются домой взвинченными, выполняют необходимые домашние обязанности, ужинают и заваливаются на диван перед телевизором, чтобы дать мозгу возможность отдохнуть. Смотрят какой-нибудь сериал, чтоб было о чем поговорить на работе; потом ложатся спать, чтобы быть готовыми к новому дню жизни под стрессом.

Вы представляете себе, как плыл бы корабль без руля, без рулевого и без парусов? Как выглядели бы соревнования лучников без мишени или футбол без ворот?

***СЕМЬ КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ,  
ОТКРЫВАЮЩИХ ВАШЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ,  
ИЛИ КАК ВЫЯСНИТЬ ГЛУБИННЫЕ  
ЖЕЛАНИЯ И ЦЕЛИ***

**ЗАДАНИЕ 8:**

### **1. КТО Я?**

В нескольких предложениях напишите, кто вы есть, по вашему мнению. Какие у вас есть способности и знания? Каковы ваши положительные качества? В чем вы могли бы стать успешными, если бы всерьез взялись за это?

Этот вопрос очень важен, ведь ваш стиль жизни отражает ваше мнение о себе. А оно, в свою очередь, определяет уровень успеха, которого вы достигнете в жизни. Сделайте это задание сейчас! А когда дочитаете книгу до конца, вернитесь на эту страницу и еще раз ответьте на вопрос. Наверняка ваше мнение о самом себе будет тогда иным.

Я...

Я... (заполните, когда дочитаете книгу до конца и еще раз через год)

## 2. О ЧЕМ Я МЕЧТАЛ, КОГДА БЫЛ РЕБЕНКОМ?

Вспомните себя, когда вы были маленьким, когда вы еще не знали, что возможно и что нет, потому что родители или другие взрослые еще не сказали вам этого. Вы просто хотели стать врачом, юристом, известным музыкантом, первоклассным спортсменом... Вы даже писали деду Морозу, что именно вы хотите, чтобы он принес вам. Но в один прекрасный момент вам, вероятно, «дали понять», что в этом году у Деда Мороза нет для вас денег, поэтому не надо ему больше писать. Тогда вы впервые осознали, что в жизни нельзя получить всего, если у тебя нет денег.

Вспомните то время, когда вы мечтали о больших домах, дачах, автомобилях, красивой одежде, неизведанных местах, которые вы хотели бы посетить.

Сделайте следующее: отдайтесь на волю фантазии и только на мгновение подумайте обо все том, что вы хотели и могли бы иметь, если бы в вашей голове не было ограничений и разумных причин, из-за которых вы не можете достичь этого.

**Не размышляйте, реально это или нет.** Просто спросите себя, что вы хотели бы иметь, чем заниматься, куда поехать, чему научиться, если бы вы были уверены, что у вас все получится. Я могу сказать вам, что пять лет назад я сам позволил себе так помечтать, а потом четко записал, что я хочу в жизни иметь, испытать, чему научиться, что создать и заработать. По прошествии менее пяти лет я живу точно так, как я тогда наметил себе. Взглянув недавно на свой список целей, я был поражен, обнаружив, что по некоторым пунктам я сильно превзошел их.

Когда я был ребенком, я постоянно мечтал исследовать и помогать ЛЮДЯМ. С ЭТОЙ ЦЕЛЬЮ я поступил в кадетскую школу, но это НЕ соответствовало моим мечтам о будущей профессии. Поэтому я поступил на юридический факультет и по окончании работал криминалистом. Я говорил себе: «Это будет то, что я хочу. Я буду расследовать преступления и помогать раскрытию нечестных поступков». Моя детская мечта вес еще была со мной. Но и тогда я был недоволен. Я устроился на работу в Люблинский верховный суд, так как мне казалось, что там я смогу, наконец, реализовать свое жизненное предназначение - открывать и помогать. Но через некоторое время я пришел к выводу, что и эта работа не радует меня. «Ага», - сказал я себе. - «я стану преподавателем в высшей школе полиции и безопасности. Уж здесь-то я смогу действительно открывать новые знания и помогать студентам».

Мысль о том, что я буду учить, сильно волновала меня. Вот то, чем я хотел бы заниматься всю свою жизнь. Да, исследовать и передавать знания, радоваться успехам других. Как же я был разочарован, когда мне сообщили, что из-за «кадровой политики» меня не отпустят из управления внутренних дел. «Что ж», - сказал я, «тогда я уволюсь».

Несколько месяцев назад я преподавал в школе предпринимательства и коммерции в г. Целище. Я рассказывал студентам о философии жизни, о мотивации в учебе и, в дальнейшем, в работе, о различных целях, о том, что они могут реализовать любую цель без исключения, и о многом другом. Я рассказал им о том, какие цели ставил себе я. Сообщив, что моей главной целью было исследовать и преподавать на факультете, я спросил их: «Реализовал ли я свою цель?» Абсолютно все сказали, что нет. Со слезами на глазах, с теплотой в сердце, дрожащим голосом я сказал: «Именно сейчас я живу так, как мечтал: я исследую различия между успешными людьми и неудачниками, исследую поведение и характеры людей, мотивирую их и вдохновляю на большие достижения. И если я не ошибаюсь, то я как раз на факультете, где преподаю, и именно это и было моей большой мечтой». «Это правда», - согласились студенты. «Вы реализовали свое предназначение, но не таким способом, как предполагали изначально».

Это произошло почти через девять лет после того, как я с болью в сердце узнал новость о том, что меня не примут на место преподавателя из-за «кадровой политики». Это известие, однако, не уничтожило моей мечты, моя миссия все эти годы горела в моем сердце, и с каждым днем я был все ближе к воплощению своей детской мечты. И сейчас, когда я пишу эти строки, по моим щекам ползут крупные слезы, слезы счастья, ведь я пишу книгу, которая поможет миллионам людей во всем мире, и именно это было моей целью, когда пять лет назад я дерзнул мечтать...

### **ЗАДАНИЕ 9:**

Мои «самые, самые» цели, мечты, желания:

---



---



---

### **3. ЧТО ДОСТАВЛЯЕТ МНЕ УДОВОЛЬСТВИЕ, ЧТО Я ЛЮБЛЮ ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ ВСЕГО?**

Какие занятия приносят вам самую большую радость? Какие занятия заставляют вас совершенно забыть о времени? Перечислите те виды деятельности, которые вы выполняете за деньги, и те, при выполнении которых вы расслабляетесь, развлекаетесь или помогаете кому-нибудь. Может быть, последние смогут составить основу вашего рыночного предложения. Может быть, занимаясь этими видами деятельности, вы сможете помогать людям и, таким образом, зарабатывать деньги.

Лично мне доставляет удовольствие общение с людьми, возможность мотивировать людей, обучение, исследование, писание Статей, книг, преподавание, занятия спортом, время, которое я провожу с семьей...

### **ЗАДАНИЕ 10:**

Что я люблю делать больше всего, от чего я получаю удовольствие?

---



---



---

### **4. ЧТО БЫ Я ДЕЛАЛ, ЕСЛИ БЫ У МЕНЯ БЫЛО 10.000.000 ЕВРО?**

Чем бы вы занимались, если бы вы были финансово независимыми и вам никогда больше не надо было бы работать за деньги? Если бы у вас было столько денег или недвижимости, что вы могли бы жить на проценты или на доходы от сдачи недвижимости в аренду? Чем бы вы занимались? Напишите все, что вам придет в голову!

### **ЗАДАНИЕ 11:**

Что бы я делал, если бы был финансово независимым?

#### **5. ЧТО БЫ ВЫ СДЕЛАЛИ, ЕСЛИ БЫ ВАМ ОСТАЛОСЬ ЖИТЬ ТОЛЬКО 6 МЕСЯЦЕВ?**

Мысленно вызовите ощущение необходимости. Что бы вы сделали, если бы знали, что в вашем распоряжении осталось всего шесть месяцев? Вы занялись бы каким-нибудь бизнесом? Кому бы вы позвонили? Что бы вы оставили после себя в качестве наследства? А что, если бы вам осталось только три месяца? Что бы вы сделали в этом случае? Напишите все, что вам придет в голову!

### **ЗАДАНИЕ 12:**

Что бы я сделал, если бы мне осталось жить всего шесть месяцев?

---



---



---

Может быть, у вас есть какая-нибудь разумная причина не сделать этого сейчас? Я спрашиваю о разумной причине. Чувствами и страхами мы займемся позднее.

#### **6. ЧТО Я ХОТЕЛ БЫ УСЛЫШАТЬ НА СВОИХ ПОХОРОНАХ?**

Я не хочу заморить вас. Я просто хочу, чтобы вы написали то, о чем вы мечтаете в глубине души, к чему стремитесь, и что до настоящего момента пока не нашли способа раскрыть, выплеснуть наружу. Напишите прощальную речь в свою честь. Что вы хотели бы, чтобы было написано в ней?

Чего вы достигли, кому помогли, что вы пережили, кто может быть вам благодарен? Может быть, вы хотите прославиться как специалист в своей области. Наверняка вы знаете немало людей, которые унесли с собой множество **невоплощенных** желаний и нереализованных целей. Не покидайте этого мира с **неспетой** песней в своем сердце.

### **ЗАДАНИЕ 13:**

Речь, которую вы хотели бы услышать на собственных похоронах:

---



---



---

#### **7. О ЧЕМ Я ОТВАЖИЛСЯ БЫ МЕЧТАТЬ, ЕСЛИ БЫ БЫЛ УВЕРЕН, ЧТО У МЕНЯ ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ?**

*Фантазия играет важную роль в жизни человека. Она может показать нам уродство, тоску и неудачу. А может — красоту, успех, желаемый результат. Как она будет служить нам, зависит от нашего решения.*  
Филип Комли

#### **ЗАДАНИЕ 14:**

Теперь сосредоточьтесь на одном из своих желаний, на том, что вы хотели бы иметь, сделать, достичь больше всего. Мечтайте, мечтайте...

---

---

---

### **СЕМЬ ШАГОВ К ВОССТАНОВЛЕНИЮ СВЯЗИ С ВАШИМИ МЕЧТАМИ И ЦЕЛЯМИ**

#### **ВАМ ТОЖЕ ПРЕПЯТСТВУЮТ РАЗУМ И ПЕРЕЖИТЫЕ В ПРОШЛОМ НЕУДАЧИ?**

Многие никогда не проходят курса о постановке целей. Может быть, они даже сами не осознают этого, но в подсознании они откладывают это задание, убеждая самих себя, что сделают это позднее, что прежде им **надо** хорошо все обдумать.

Вы тоже так думаете? **Значит, именно из-за этого вы не достигаете своих целей и не реализуете своих желаний - вы слишком много думаете об этом.** По думаете на основе своего прошлого опыта. Постановка целей многим причиняет боль, потому что они уже много раз мечтали о чем-то и даже ставили себе конкретные цели, а потом по тем иным причинам не могли реализовать их. Разные люди по-разному саботируют отдельные жизненные сферы, в зависимости от того, с какими сферами для них связана самая сильная боль.

Когда мы не достигаем поставленной цели, «вирус негативной энергии» нападает на наше подсознание, отравляет чувство уверенности в себе, желание достичь успеха, веру в себя, мотивацию и таким образом влияет на всю систему наших убеждений. Если вы не найдете способа очистить свои мысли и пело от болезни откладывания, ощущения неспособности, самообвинений и разочарования, то очень скоро окажетесь прикованными к больничной койке неудач.

*Не заразите вирусом прошлых неудач оставшиеся здоровые клетки надежды, которые могут вырасти в историю успеха.*

*Смильян Мори*

В этой главе я помогу вам очистить мысли от старых, нереализованных целей, чтобы вы больше не тащили историю своих неудач по жизни и не заражали «здоровые клетки надежды», которые ждут того, чтобы вырасти в историю успеха.

**ЗАДАНИЕ 15:**

При выполнении этого задания не обращайте внимания на то, почему вы не реализовали своих целей. Причиной тому могли быть вы сами или же внешние обстоятельства, на которые вы не могли повлиять. Лучше всего выполнять это задание под руководством тренера. Но можно сделать и самим. Сейчас! Не завтра.

1. Напишите свои нереализованные цели из прошлого.

---



---



---

2. Напишите, каким образом вы хотели достичь хотя бы одну из этих целей. Каковы были ваши планы? Участвовал ли еще кто-нибудь при реализации этой цели?

---



---



---

3. Что же случилось на самом деле? Почему вы не достигли цели? Где вы совершили ошибку? Что вы в то время думали о себе? Какие решения вы тогда приняли?

---



---



---

4. А теперь избавьтесь от боли, которую причиняют вам нереализованные цели, и напишите все, чему вы из этого научились. задайте себе следующие вопросы:

- Чему я из этого научился?
- Почему я могу быть теперь сильнее?
- Чего я, несмотря ни на что, достиг в процессе реализации цели?
- Что я должен сделать по-другому в будущем?
- Чего я никогда больше не сделаю?
- Чем я могу гордиться, несмотря на то, что я не достиг цели, хотя и пытался?

Учитывая, что боль теперь полностью исчезла, или, по крайней мере, вы на верном пути к тому, чтобы никогда ее больше не чувствовать, вы должны спросить себя, хотите ли вы все еще достичь этих целей. Если ваш ответ нет, то вы можете праздновать победу, ведь это было для вас серьезным поучительным опытом.

*Мы сами создаем свою действительность.  
Джейн Роберте*

Янко с раннего детства хотел стать адвокатом. Окончив с отличием школу, он хотел поступить на юридический факультет в Любляне. Но так как у родителей не было денег на

его обучение и проживание в Любляне, они посоветовали ему устроиться на работу в серьезную фирму.

Естественно, родители желали ему ТОЛЬКО добра, ведь они не могли знать, как сильно это повлияет на его творческий подход к делу и мотивацию в работе. И хотя карьера Янко была довольно успешной, он никогда не был полностью удовлетворен. Он никогда не работал в полную силу и никогда не чувствовал настоящего воодушевления.

Выполняя это задание и первый раз, Янко осознал, что и недостатке его мотивации виновато подсознательное решение, которое он принял, когда не смог поступить на юридический факультет. Он говорил себе: «В чем вообще смысл этого задания, если я все равно не смогу получить того, что хотел бы?» Янко не видел смысла в этом задании, потому что однажды у него уже было сильное желание, но ему не удалось его осуществить.

5. Зачастую мы стремимся к определенным целям, а когда достигаем их, то спрашиваем себя: «И это все, ради чего я так старался?» Несколько лет назад я поставил себе цель зарабатывать 5000 евро в месяц. Достигнув этой цели, я вдруг почувствовал тоску, так как я не стал более успешным и довольным, чем был тогда, когда зарабатывал 700 евро. Достигнутая цель стала совершенно беспредметной.

Такой ход мыслей, естественно, совершенно неправилен. Нужно радоваться всякой достигнутой цели. В небольших целях, которых мы достигаем, скрывается мотивация.

## **ЗАДАНИЕ 16**

Напишите все цели, которых вы достигли и на которые вы, может быть, даже не обратили внимания:

---



---



---

6. Если достигнутые вами цели затерялись где-то среди мусора, разыщите их и отпразднуйте их достижение сейчас, потому что сделать это никогда не поздно. Важно, чтобы вы ощутили триумф.

7. Сделайте это СЕЙЧАС!

*Все, что ум задумывает, он может реализовать.  
Неизвестный автор*

## **ВЫ КОГДА-НИБУДЬ БЫВАЕТЕ УСТАВШИМ ПОСЛЕ РАБОТЫ?**

**С вами уже случалось так, что вы возвращались с работы полностью истощенным?** Как вы себя тогда чувствовали? Бьюсь об заклад, что вам хотелось просто сесть перед телевизором и расслабиться. Понерсключав некоторое время каналы телевизора, вы ловили себя на том, что постепенно засыпаете.

Вероятно, были и такие вечера, когда вы возвращались домой еще более уставшим, но так как друг/подруга вас уже некоторое время назад пригласил(а) на день рождения, вы

умылись, весело запели, принарядились и поспешили на вечеринку. Или, например, вы едва могли дождаться конца рабочей недели, так много всего было на работе, а в пятницу во второй половине дня вы вдруг пришли в невероятно хорошее настроение, потому что вспомнили, что в 18.00 вы уезжаете на море. Вы были полны энергии, танцевали целую ночь, а потом еще гуляли по набережной. Видите разницу? В чем же дело? **Просто впереди у вас были новые цели.**

Посмотрите, сколько энергии у вас появилось только потому, что вы поставили себе маленькую цель. Не говоря уже о волнении, которое вы чувствовали во всем теле. И все просто из-за того, что вы знали, чего вы хотите.

## ***У ВАС НЕТ ВРЕМЕНИ?***

У меня нет времени, чтобы... У меня нет времени, потому что я должен... У меня нет времени, так как... У меня нет времени па... меня нет времени из-за... Когда у меня будет время, то я...

Вам знакомы эта и подобные отговорки, не так ли? Я их слышал уже несчетное количество раз, и не потому, что работаю с большим количеством людей, а потому, что использовал их и сам. Если быть до конца откровенным, то и сейчас время от времени они закрадываются в мои мысли. Просто теперь у меня достаточно сил, чтобы сразу же отогнать подобные размышления.

Я согласен: вы очень заняты, у вас семья, фирма, дети, друзья, пикники и т.д. Не спорю также с тем, что в сутках только 24 часа. Но я никогда не соглашаюсь, когда кто-то говорит мне: «У меня нет времени». Даже если это я сам. Что происходит, когда мы говорим себе: «У меня нет времени»? В этот момент мы даем мозгу четкий сигнал - не надо пытаться решить определенную задачу, ведь времени все равно нет. Слова очень сильно влияют на наши поступки, об этом мы подробнее поговорим в главе о чувствах. Я знаю, что, как и большинство людей, вы с нетерпением ждете, когда же вы дойдете до этой главы, но сначала надо посмотреть правде в глаза. Как вы думаете, у того, кто зарабатывает в 10 раз больше денег, в 10 раз больше времени в день? Конечно, нет. Просто он умеет лучше распоряжаться своим временем, определять, каковы его цели, выделять приоритеты и сосредоточиваться на результатах, которых он хочет достичь.

## ***НЕТ, У МЕНЯ НЕТ ВРЕМЕНИ - Я НЕ ЗНАЮ, ПОЧЕМУ***

Два года назад я заметил, что существенно отстаю в той области, от которой зависит, сколько энергии у меня будет для работы и достижения целей. Я говорю о сфере здорового питания и занятий спортом. Эта область настолько важна, что ей в книге посвящена отдельная глава. Однажды я еле добрался до своего офиса на третьем этаже, я сильно запыхался, и мне пришлось даже некоторое время посидеть прежде, чем я смог отдышаться и начать говорить. Ноги у меня дрожали, и мне казалось, что я вот-вот упаду в обморок. Тогда я сказал себе: «Хватит! Если я сейчас не начну заботиться о своем здоровье, то мне не помогут никакие деньги, ведь я даже не смогу их потратить». До этого момента я постоянно повторял себе, что у меня нет времени на занятия спортом, так как у меня много работы. После того случая, по крайней мере, по два часа четыре-пять раз в неделю я посвящаю физической подготовке своего тела.

Интересно, что сейчас я руковожу двумя фирмами и у меня как минимум в два раза больше дел и обязанностей, чем два года назад. Разница заключается лишь в том, что

теперь я больше не использую отговорку - «у меня нет времени». Просто я знаю, что это необходимое условие для достижения успеха, счастья и удовлетворения.

Еще немного, и вы дойдете до того момента, когда вам надо будет остановиться и записать свои мечты и цели. Теперь вы наверняка уже поняли, насколько ваши цели важны для достижения успеха. Тем не менее напомним: если вы думаете, что у вас нет времени, или если думаете, но в вас есть - в любом случае, вы правы. Выполните задание. Скоро л ой чем до главы, в которой говорится о том, как владеть своими чувствами и вы научитесь контролировать страх, злость, беспокойство.

Не создавайте мне ненужных проблем, сделайте задание, пожалуйста.

Речь идет о вашей жизни и о вашем счастье.

Только вы знаете, что вы найдете и что потеряете, если не выполните этого задания.

## **СЕМЬ ШАГОВ НА ПУТИ К ПОСТАНОВКЕ ВДОХНОВЛЯЮЩИХ ЦЕЛЕЙ**

**ЕСЛИ ВЫ УМЕЕТЕ ХОРОШО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОТГОВОРКИ, ТО СМОЖЕТЕ ОТЛИЧНО ЗАЩИЩАТЬСЯ ПЕРЕД СУДОМ ПО НЕУДАЧАМ.**

*Смильян Мори*

Когда приближается конец года, и наступает новый год, от которого все мы наверняка ожидаем многого, мы обычно задумываемся, чего мы достигли в уходящем году и, естественно, также, чего мы хотели бы достичь в новом. Это время принятия больших и маленьких решений, постановки новых целей или, по крайней мере, размышлений о том, как

хорошо было бы, если бы в следующем году у нас не было тех же проблем, что были в уходящем году, который мы, быть может, предпочли бы просто забыть.

Как бы там ни было, год прошел, и мы должны чему-то научиться у него. Самый плохой вариант - просто забыть о нем. Итак, на очереди семь шагов к лучшей жизни в следующем году или в следующем периоде жизни. Я гарантирую вам, что вы сделаете большой шаг вперед во всех жизненных сферах, если будете следовать им. Способ постановки целей, о котором я говорю, подходит не только для конца года, вы можете использовать его ежедневно для постановки целей в самых различных сферах. Большинство людей на самом деле определяет для себя цели только под новый год, да и тогда они принимают так называемые **НОВОГОДНИЕ РЕШЕНИЯ**, которые никогда не реализуются.

### **ШАГ №1: ЗАПИШИТЕ ВАШИ ДОСТИЖЕНИЯ ИЗ ПРОШЛОГО**

**а) Сначала вы должны точно установить, чего вы достигли в прошлом году.** Немедленно возьмите карандаш и бумагу и запишите все достижения, смелые поступки, необычные события, все приятные ощущения, результаты в различных областях и т.п. Отметьте каждое достижение, каждое мгновение, которое наполнило нас счастьем, радостью, весельем. Все, что было забавного, незабываемого... в связи с семьей, друзьями, карьерой. Пусть это будет вашим новогодним кладом. Кладом, который вы возьмете с собой в следующий год.

---



---



---

**б) Также запишите все, что в прошлом году причинило вам боль.** Запишите все события, которые вы не хотели бы вновь пережить в следующем году, ошибки, которые вы не должны больше повторить. Задайтесь вопросом, как вам это может пригодиться в будущем году, чему можно из этого научиться. Что не приносило вам удовольствия, что смущало вас. Естественно, пишите только о тех событиях, которые вы можете контролировать. Не пишите о событиях, на которые ВЫ не МОГЛИ повлиять (напр., война, смерть близкого...) О таких событиях напишите только, как вы реагировали бы, если бы с вами снова произошло подобное. Учитесь на своем опыте!

---



---



---

**с) Приняли ли вы в этом году какие-нибудь решения, которые изменили вашу жизнь к лучшему или, быть может, изменят ее в следующем году (например, начали новый бизнес, перешли на другую работу, бросили курить, начали вести здоровый образ жизни, заниматься спортом, познакомились с новыми людьми, приобрели новых друзей и т.п.)?**

---



---



---

## **ШАГ №2: СТАНЬТЕ УВЕРЕННЫМИ В СЕБЕ**

Чтобы в следующем году вы смогли поставить вдохновляющие цели, вы должны стать уверенными в себе. Л уверенными в себе вы можете стать, если вспомните все ваши достижения, которые когда-то были ТОЛЬКО вашей МЕЧТОЙ, целью, желанием. Обычно мы запоминаем лишь плохое, что происходит с нами. Мы запоминаем ошибки, которые мы совершили. А все наши достижения, реализованные цели кажутся нам само собой разумеющимися. Напишите все, что у вас есть сегодня, все, что когда-то было только мечтой. Не ждите! Коли вы еще не начали писать, начните сейчас! Не откладывайте на завтра, важно сделать первый шаг.

---



---



---

Когда вы напишите все свои замечательные достижения прошлого года, сделайте следующее:

- обведите три достижения, которые были для вас самыми трудными
- около каждого достижения напишите короткий комментарий (что вам пришлось сделать, чтобы достичь этого).

Может быть, вы проявили решительность, уверенность в себе, суеточность? Или побывали на каком-нибудь семинаре, прочитали книгу, поговорили с другом, знакомым, кому-нибудь подражали? Ответив на эти вопросы, вы очень легко найдете образец поведения, приведший вас к успеху. Все, что вы должны сделать - это использовать этот образец в будущем году. И вы почти наверняка добьетесь успеха.

### **ШАГ №3: ВООДУШЕВИТЕСЬ**

Чтобы поставить себе новые цели, которые будут вдохновлять вас целый год, вы должны сначала сами **ВООДУШЕВИТЬСЯ** ими. При этом я не имею в виду, что вы должны ходить туда-сюда по огороду и повторять: «Сорняков нет, сорняков нет, сорняков нет!» Этого не нужно делать так же, как не нужно постоянно думать о проблемах.

#### **ВООДУШЕВЛЕНИЕ - ЭНЕРГИЯ.**

Воодушевление поможет вам невидимые вещи превратить в видимые, а мечты в реальность.

Это можно сделать следующим образом:

- Приведите себя в состояние наивысшего эмоционального подъема! Если вы смотрели решающий футбольный матч между Россией и Уэльсом в 2003, или Украиной и Швейцарией в 2006, то точно знаете, о чем я говорю (конечно, если этот вид спорта интересует вас и вам небезразличны достижения наших спортсменов). Это состояние, в котором вы можете принимать решения на будущий год и создавать свои идеальные представления о будущем.
- За десять минут напишите все, чего вы хотели бы достичь в будущем году, через пять, десять лет... Не ставьте себе ограничений, не обдумывайте, возможно ли это. Напишите все, чему вы хотели бы научиться, что вы хотели бы испытать, пережить, подарить. Запишите свои финансовые, профессиональные цели, цели в связи с семьей, одним словом, все, что придет вам в голову.

### **ШАГ №4: БУДЬТЕ КОНКРЕТНЫ**

Вы написали все: чего вы хотели бы достичь в будущем. Обведите свои четыре самые важные годовые цели. Цели, которых вы хотите достичь в будущем году. Очень важно знать, что для вас, а не для других, самое главное.

### **ШАГ №5: ДАЙТЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО!**

Теперь, когда вы знаете четыре свои самые главные цели, вы должны «МОГ БЫ» заменить на «ДОЛЖЕН». Чтобы сделать это, у вас должны быть достаточно веские причины. Если у вас есть веские причины, то вы найдете способ достичь своих целей. Рядом с каждой из четырех самых главных целей напишите, почему вы хотите ее достичь. Чем больше будет причин, тем сильнее будет мотивация.

Напишите:

- что принесет вам достижение этих целей, чему вы научитесь, что испытаете:

---



---



---

- что произойдет, если вы их не достигнете:

---



---



---

Порой страх потерять оказывается сильнее, чем желание приобрести. Используйте «метод умирающего». Спросите себя: «Как я буду чувствовать себя, когда я буду лежать на смертном одре? Что я буду говорить себе? Что я упущу, если не сделаю этого?» Таким образом вы установите, готовы ли вы заплатить пену успеха или неудачи.

*Если вы обнаружите, что неудача - это всего лишь объезд, то вы на верном пути к успеху.*  
*Корри Тен Бум*

### **ШАГ №6: СОХРАНЯЙТЕ НАЧАЛЬНУЮ МОТИВАЦИЮ!**

Вам будет легче сохранить изначальную мотивацию, если вы **НЕ ОТКЛАДЫВАЯ, НЕМЕДЛЕННО** примите два важных решения. На семинарах я показываю людям, как важно принимать решения, которые могут изменить вашу жизнь. Какие же два решения вы должны принять?

а) **Примите одно маленькое решение** о том, что вы сделаете сразу возможно еще сегодня, и таким образом докажете, что ваши намерения относительно следующего года или своих будущих целей серьезны. Это должно быть маленькое действие. Не стоит недооценивать силы маленьких, на первый взгляд неважных действий, которые могут перевернуть вашу жизнь с ног на голову. Четыре года назад я решил, что никто другой не будет принимать решения, касающиеся моего развития, сферы заработка, счастья, отпуска. Это маленькое решение позволило мне жить совершенно иной, более полноценной и приносящей больше удовлетворения жизнью.

б) **Примите также одно великое решение**, решитесь на одно великое деяние, которое сможет изменить вашу жизнь.

Важно, чтобы вы никогда не ставили перед собой целей, не совершив хотя бы маленького шажка для их достижения. Причем немедленно, не откладывая!

### **ШАГ №7: ПРОВЕРЯЙТЕ ЦЕЛИ**

Большинство людей проверяет свои цели только в конце года. Но тогда уже больше нет возможности направить свою энергию в нужном направлении. Если вы контролируете свое продвижение вперед и свои цели, по крайней мере, раз в месяц, то у вас есть гораздо больше шансов достичь их. Если вы будете проверять их два раза в месяц, то вне всякого сомнения достигнете их. Будет еще лучше, если вы найдете своего личного тренера, который будет направлять и вдохновлять вас. Так же, как нужен тренер спортсменам, чтобы выжимать из них максимум и направлять их, также нужен тренер и всем нам, чтобы **ПОМОГАТЬ НАМ** в достижении поставленных целей в деловой И личной сфере.

Еще раз: «Не ждите до завтра, прямо сегодня начните планировать, и вы наверняка добьетесь успеха!»

Сейчас вам не надо раздумывать о том, насколько осуществимы те или иные цели, достаточно ли у вас знаний и способностей... Об этих вещах мы поговорим в главе о

чувствах. Единственное, что препятствует вам получить все, что вы хотите, - это ваши подсознательные страхи и ограничивающие убеждения, ненужные сомнения и волнения. Со всем этим вы благополучно справитесь, прочитав главу о чувствах.

**ЕСЛИ ВЫ О ЧЕМ-ТО ДУМАЕТЕ, ТО ЭТО ТОЛЬКО МЕЧТЫ. ЕСЛИ ВЫ О ЧЕМ-ТО ГОВОРИТЕ, ТО ЭТО ПЛАНЫ И НАМЕРЕНИЯ. НО ТОЛЬКО КОГДА ВЫ ЧТО-НИБУДЬ СДЕЛАЕТЕ, ЭТО МОЖЕТ СТАТЬ РЕАЛЬНОСТЬЮ.**

*Смильян Мори*

## **УПРАЖНЕНИЕ ПО ПОСТАНОВКЕ ЦЕЛЕЙ:**

### **ЗАДАНИЕ 18:**

**1. Мои цели в области личностного и духовного роста: (пишите все, что придет вам в голову)**

---

---

---

а) Четыре мои самые важные цели в этой области:

---

---

---

б) Боль

Чего я буду лишен, если не достигну этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

с) Наслаждение

Какие награды я получу, достигну } этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

---

---

---

**2. Мои цели в области здоровья: (пишите все, что придет вам в голову)**

---

---

---

а) Четыре мои самые важные цели в этой области:

---

---

---

б) Боль

Чего я буду лишен, если не достигну этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

---

---

---

с) Наслаждение

Какие награды я получу, достигнув этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

---

---

---

**3. Мои цели в области карьеры: (пишите все, что придет вам в голову)**

---

---

---

а) Четыре мои самые важные цели в этой области:

---

---

---

б) Боль

Чего я буду лишен, если не достигну этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

---

---

---

с) Наслаждение

Какие награды я получу, достигнув этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

---

---

---

**4. Мои финансовые цели: (пишите все, что придет вам в голову)**

---

---

---

а) Четыре мои самые важные цели в этой области:

---

---

---

б) Боль

Чего я буду лишен, если не достигну этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

---

---

---

с) Наслаждение

Какие награды я получу, достигнув этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

---

---

---

**5. Мои материальные цели: (пишите вес, что прилетит нам в голову)**

---

---

---

а) Четыре мои самые важные цели в этой области:

---

---

---

б) Боль

Чего я буду лишен, если не достигну этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

---

---

---

с) Наслаждение

Какие награды я получу, достигнув этих целей (в области чувств, финансов, физического и духовного состояния)?

---

---

---

## **СЕМЬ СПОСОБОВ СОХРАНИТЬ МОТИВАЦИЮ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ**

### **СПОСОБ №1: ВИЗУАЛИЗИРУЙТЕ СВОИ ЦЕЛИ**

Самый подходящий момент для визуализации своих целей — утро, когда вы просыпаетесь. Прежде, чем начать выполнение этого упражнения, заведите на всякий случай будильник, чтобы он прозвонил через пятнадцать минут, на случай, если вы заснете во время упражнения. Наша цель - остаться бодрствовать и визуализировать, пока мозг находится на альфа-уровне (подробнее об этом вы сможете прочитать в книге Хосе Сильва «Ultramind ESP system»), это состояние мозга, когда мы почти спим или видим сны. Расслабьтесь, закройте глаза и выполните следующие шаги:

В мыслях медленно сосчитайте от 100 до нуля. После каждой цифры делайте секундную паузу.

Досчитав до нуля, представьте себе, как вы достигаете поставленной цели, или представьте себе конкретную цель, которую вы хотите достичь.. Задействуйте все органы восприятия: обоняние, слух, вкус, прикосновение; почувствуйте всем телом, как вы достигаете цели.

Повторяйте про себя: «Я абсолютно уверен, что достигну своих целей!»

Потом скажите себе; «Сейчас я сосчитаю от одного до пяти, когда я дойду до пяти, я открою глаза и буду чувствовать себя совершенно свободно и непринужденно. Я буду чувствовать себя лучше, чем раньше».

### **СПОСОБ №2: УКРЕПЛЯЙТЕ СВОЕ ЦЕЛИ**

Напишите свои цели большими буквами на листах бумаг (можете приклеить рядом картинку) и развесьте их по всей квартире. Так вы будете везде видеть «свои цели», и это будет напоминать вам о том, что мотивирует вас и ради чего вообще вы живете.

*Обычно мы обнаруживаем, что счастливое стечение обстоятельств — это результат наших действий.*

*Оливер Голдсмит*

### **СПОСОБ №3: ГОВОРИТЕ О СВОИХ ЦЕЛЯХ**

Отличный способ еще сильнее обязать себя достичь поставленных целей, сохранить мотивацию и сделать поставленные цели частью своей жизни - это рассказать о них другим. Люди, которым вы доверитесь, должны быть так же, как и вы, воодушевлены вашими целями. Не доверяйте своих целей тем, кто может посчитать вас выдумщиком или нереальным мечтателем из-за ваших целей! Найдите кого-нибудь, кто также стремится достичь своих целей, помогайте друг другу и взаимно поддерживайте друг друга на этом пути.

## **СПОСОБ №4: СЛУШАЙТЕ МОТИВАЦИОННЫЕ КАССЕТЫ ИЛИ ПОСЕЩАЙТЕ МОТИВАЦИОННЫЕ СЕМИНАРЫ**

Таким образом, вы снова обретете мотивацию для достижения своих целей, откроете новые цели и получите энергию для работы. Кроме того, на подобных семинарах вы познакомитесь с людьми, думающими так же как и вы.

Один из способов энергично и мотивированно начать новый рабочий день - это так называемый мотивационный завтрак.

В дороге слушайте мотивационные кассеты, содержание которых связано с вашими целями. Это в любом случае разумнее, чем слушать негативные новости.

## **СПОСОБ №5: НАЙДИТЕ НАСТАВНИКА**

Найдите кого-нибудь, кто уже достиг того, к чему вы стремитесь, и имеет достаточно знаний и опыта, чтобы помочь вам реализовать ваши мечты, цели и желания. Составьте расписание ваших встреч или телефонных разговоров. У меня тоже был свой наставник и замечательный тренер Борис Вене (автор бестселлера «Из дневника миллионера, или Богатство внутри вас»), который направлял меня, когда мне нужна была его помощь. В то время, пока я не мог найти подходящего наставника, моими учителями были мотивационные книги, аудио- и видеокассеты.

## **СПОСОБ №6: НАПИШИТЕ СВОИ ЦЕЛИ НА НЕБОЛЬШИХ КАРТОЧКАХ**

У моего коллеги и друга Кристиана есть замечательный способ постоянно получать мотивацию для достижения своих целей. На маленьких карточках он написал свои важнейшие цели, те, которых он хотел бы достичь в течение одного года, месяца, или даже цели на определенный день. Он положил их в кошелек, в машину, в папку, которую использовал для переговоров по продажам и т.д. Эти карточки очень удобны, ведь они могут быть у вас под рукой всякую минуту, вы можете просматривать их, например, в ожидании собрания, деловой встречи, застряв в дорожной пробке и т.п. Это гораздо лучше, чем злиться на все и вся вокруг себя.

## **СПОСОБ №7: СФОРМИРУЙТЕ «ПОБЕДОНОСНУЮ ГРУППУ»**

Найдите четырех-пятерых друзей, коллег и других людей, которые имеют подобный образ мыслей и также сильно хотят достичь своих целей. Регулярно (еженедельно, ежемесячно) встречайтесь с ними и обменивайтесь опытом, знаниями, источниками и средствами для достижения целей.

*Настойчивость - это девять неудачных попыток и десятая удачная.*

*Дж. Эндрюс*

В чем заключается секрет №3? Вам уже не терпится? Благодаря секрету №3 рождается успех. Узнайте его и вы!

## Секрет №3: Истоки мотивации чувства

*Вы сможете победить свои страхи, если правильно возьметесь за них. Страх - это чувство. Чувства целиком порождены нами самими, и они сильны ровно настолько, насколько мы позволяем им. Природа одарила нас интеллектом. Интеллект (а не чувства) - это та сила, которая должна вести нас по жизни, если мы хотим вкушать «хот» немного счастья на этом свете. Чувства делают нашу жизнь более яркой, без них мы были бы весьма жалкими существами. Но мы должны контролировать их, иначе они будут управлять нами. Особенно это касается страха, который, будучи неуправляемым, превращает нас: в жалкое подобие человека, которого освободит лишь смерть.*

*Джон М. Уилсон*

### В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:

- как шесть основных человеческих потребностей влияют на вашу жизнь
- как ваши мысли влияют на ваше самочувствие как навсегда избавиться от страхов и сомнений
- как научиться управлять своими чувствами так, чтобы не они контролировали вас и вашу судьбу
- как найти в себе укоренившиеся убеждения и страхи, которые тормозят вас на пути к отличному самочувствию, здоровью и неограниченному богатству
- как выйти из заколдованного круга неудач
- каковы основные составляющие прекрасной жизни и отличного самочувствия
- как с помощью тела влиять на свои чувства
- как с помощью позитивных слов настроиться на позитивные чувства
- как навсегда избавиться от излишних переживаний с помощью каких техник можно избавиться от страхов и фобий

### ЧУВСТВА

Если вы хотите быть метилированными и успешными, вы должны уметь эффективно управлять своими чувствами. Ваши чувства будут контролировать ваше самочувствие, ваше самочувствие будет влиять на ваши действия, а ваши действия повлияют на ваши конечные результаты. Чувства это та сфера, благодаря которой крутится колесо жизни. Несмотря на наличие у вас замечательных идей, стратегий и знаний, вы ничего не достигнете в жизни, если не научитесь побеждать свои страхи сомнения, негативные эмоциональные состояния, ограничивающие и саморазрушающие убеждения. То есть, ваши чувства влияют на ваше общее отношение к жизни, к людям, даже к вам самим, на ваше отношение к деньгам, работе или карьере. Чувства заставляют человека смеяться или плакать, чувствовать воодушевление или испытывать угрызения совести, выигрывать или проигрывать, ощущать полноту жизни или быть в депрессии, чувствовать радость или злость, оптимизм или пессимизм, отвагу или страх. Чувства заставляют людей ненавидеть

или любить, противоборствовать или соглашаться, поддерживать друг друга или создавать другим препятствия, идти вперед или стоять на месте. Именно чувства людей приводят предприятия к успеху или банкротству. Чувства бизнесменов влияют на то, будут ли они инвестировать свои капиталы. Ваши чувства к детям предопределяют, станут ли ваши дети «образцовыми гражданами» или будут иметь проблемы с законом. Чувства - наиболее деликатная и наименее исследованная сфера человеческой жизни.

Несмотря на то, что чувства так важны и что благодаря им крутится колесо жизни, мы уделяем чувствам слишком мало внимания и в личной, и в профессиональной жизни. На работе на них вообще не заостряют внимания. И неслучайно почти во всех компаниях, где я провожу семинары, руководители просят меня, чтобы я научил их сотрудников методам эффективной коммуникации. Эта проблема актуальна везде, и отражается как на отношении к клиентам, так и на успехе целого предприятия. Все проблемы в общении же происходят из незнания себя и различных эмоциональных состояний.

Каждый раз, получая вопросы, касающиеся умения общаться, я отвечаю, что прежде мы должны будем поговорить о чувствах. Когда сотрудники поймут свои чувства и эмоции, они поймут и свои реакции. И когда они поймут, почему они так реагируют, то смогут исправить и последствия своих реакций, проявляющиеся в неэффективном общении.

В этой главе я собираюсь писать не только о способах межличностной коммуникации, но затрону и ее главную составляющую - как общаться с самим собой. Способ коммуникации с самим собой в значительной степени влияет на то, как вы будете чувствовать себя и чего вы сможете добиться в жизни.

## **УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ОСНОВНЫХ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ**

*Когда люди почувствуют себя защищенными, значимыми и нужными, у них исчезнет потребность подавлять других, так как эта потребность исходит из желания казаться себе более значительными по сравнению с остальными.*  
Вирджиния Аркастл

Прежде, чем мы приступим к более подробному рассмотрению чувств, одной из важнейших сфер в колесе жизни, я хочу, чтобы вы узнали, почему мы, люди, ведем себя именно так, как мы себя ведем. Почему некоторые употребляют наркотики или алкоголь, дерутся, плачут, почему болеют или красят волосы и т.д.? Все, что мы делаем, мы делаем по определенным причинам. Своими действиями мы пытаемся удовлетворить одну из шести человеческих потребностей (Аврахам Маслоу). Хотя потребности у нас у всех одинаковые, мы пытаемся удовлетворить их разными способами. Например, кто-то расслабляется, закуривая сигарету или проявляя агрессию, или употребляя наркотики, а некоторые берут в руки книгу, отдыхают, слушают музыку... Способы удовлетворения потребностей различны, но каждый сам выбирает способ для себя. Когда мы однажды осознаем, какие потребности мы удовлетворяем определенным негативным поведением, мы сможем найти для себя новые, полезные для нашего здоровья, способы удовлетворения тех же потребностей. Сила человека как раз в том, что он может свободно выбирать значимость определенных вещей в своей жизни.

### **1. ПОТРЕБНОСТЬ В БЕЗОПАСНОСТИ/КОМФОРТЕ**

Потребность в удобстве и стремлении избежать боли. Эту основополагающую потребность мы можем удовлетворить негативным, нейтральным и позитивным

способами. Она важна для выживания. Если человек не чувствует минимальной защищенности, он не способен даже нормально функционировать. Случалось ли с вами такое, что вы абсолютно не были уверены относительно работы, зарплаты, денег, результатов экзамена, карьеры и т.д.? Мы все разные, и поэтому эту проблему пытаемся решить разными способами. Чувство безопасности нужно нам всем, несмотря на веру, расу, пол, убеждения, образование.

Некоторые удовлетворяют эту потребность, ежедневно выполняя одни и те же действия, одним и тем же способом, к которому они привыкли.

Другие по этой же причине окружают себя людьми, которые умнее или лучше их, и таким образом контролируют ситуацию. Либо сами пытаются контролировать все вокруг себя. Одни глубоко верят. Другие курят, пьют или переедают.

Для удовлетворения своих потребностей каждый выбирает свой способ. Вопрос только в том, является ли этот способ для вас разрушительным или вдохновляющим, таким, который вам помогает. Если вы пьете или расслабляетесь с помощью наркотиков, смотрите телевизор или откладываете свои дела на потом, чтобы сохранить чувство безопасности - это разрушительный способ. В то же время вы можете чувствовать себя защищенным, так как верите, что в каждой ситуации найдете решение. Это значит, что ваши индивидуальные качества дают вам ощущение защищенности. Вы чувствуете себя в безопасности, так как знаете, что в любой ситуации вы найдете способ удовлетворить свои потребности.

Но вот что интересно: если вы в чем-то абсолютно уверены, в какой-то вещи, отношениях (например, в отношениях с кем-то, когда вы уже точно знаете, что, как и где произойдет, и что вы будете ощущать при этом...), вам вдруг становится скучно! Многие думают, что искусство жизни заключается в том, чтобы заработать столько денег, чтобы потом можно было больше вообще не работать. На самом же деле жизнь таких людей - это сплошная пустыня. Чувства постепенно теряют свою силу, и хочется пустыню превратить в оазис - с помощью новой работы, или же с помощью алкоголя, наркотиков, еды...

## **СПОСОБЫ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЭТОЙ ПОТРЕБНОСТИ:**

### **Негативные способы:**

- переедание
- контролирование окружающих
- малодушие негативная самооценка

### **Позитивные способы:**

- обучение
- доверие уверенность в себе

## **2. ПОТРЕБНОСТЬ В РАЗНООБРАЗИИ/РАЗЛИЧИИ**

Это потребность в:

- удивлении разнообразии

- вызовах различии неуверенности
- напряжении возбуждении, волнении

В жизни нам необходимы события и вещи, которые дадут нам возможность роста. Если лее течет монотонно и постепенно становится предугадываемым, мы не развиваемся, так как в этом нет необходимости.

Зато если мы в чем-то не уверены, мы должны измениться, чтобы преодолеть это чувство неопределенности.

Потребность в разнообразии мы можем удовлетворить по-разному - выпить кофе, поспать, пойти за покупками, сходить в кино, отправиться в путешествие... Просмотр фильмов, например, с одной стороны, нас возбуждает, с другой же - дает нам чувство безопасности. Мы чувствуем себя в безопасности, так как знаем, что умрем-то не мы, а актер в фильме. Наверно, есть такой фильм, который вы посмотрели дважды, или даже больше? Почему вы это сделали? Потому что, с одной стороны, вы в безопасности, так как знаете уже все, что произойдет в фильме. С другой стороны, вы надеетесь, что какие-то подробности из фильма вы уже забыли, и таким образом надеетесь удовлетворит», потребность в неуверенности. Потребности в безопасности и в разнообразии действительно противоречат друг другу, но чтобы чувствовать себя хорошо, вы должны удовлетворить обе.

### **СПОСОБЫ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЭТИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ:**

#### **Негативные способы:**

- алкоголь
- наркотики
- новая работа
- обман

#### **Позитивные способы:**

- авантюры
- новая квартира
- принятие новых вызовов
- новые знания

### **3. ПОТРЕБНОСТЬ БЫТЬ ЗНАЧИМЫМ**

*Хорошо быть значимым, но еще важнее быть приветливым.*

*Джон М. Темплтон*

Мы говорим о том чувстве, когда: мы важны нужны наша жизнь имеет какой-то смысл мы умны единственны и неповторимы

Потребность в уважении проще всего удовлетворить, проявляя насилие. И в нашем обществе этот способ очень распространен. Почему? Объяснение очень простое: если

какой-то необразованный, бедный человек вдруг получит возможность, скажем,... приставить к вашей голове пистолет - он, конечно, сразу же почувствует себя важным! Для этого ему не нужны ни репутация, ни образование. Таким поведением люди удовлетворяют сразу несколько внутренних потребностей: они чувствуют себя значимыми, чувствуют себя в безопасности, так как контролируют ситуацию и, кроме того, в этот момент они чувствуют себя очень необычными, отличающимися от других людей, удовлетворяя таким образом потребность в различии. Такой способ реализации потребностей вообще не требует никакого образования.

Но можно найти и другой, более разумный, соответствующий общепринятым нормам, способ: оригинально одеться, сделать необычную прическу или татуировку, научиться чему-то, чего никто не умеет, купить себе что-то особенное (машину, какой ни у кого больше нет, необыкновенный дом и т.п.), постоянно учиться, чтобы иметь как можно больше научных званий... Каждый должен удовлетворить эту потребность, каждый должен почувствовать себя значимым, вопрос только в том, каким способом мы делаем это. Люди без конца спорят друг с другом, чтобы доказать, кто главнее. А можно быть значимым, давая людям любовь, внимание, деньги. Так что каждый должен выбрать свой способ.

### **СПОСОБЫ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЭТОЙ ПОТРЕБНОСТИ:**

#### **Негативные способы:**

- драки
- насилие
- умаление достоинства других людей болезнь как способ стать значимым

#### **Позитивные способы:**

- иметь детей
- владение материальными ценностями
- стиль одежды необычные автомобили
- получение научных званий и степеней (кандидат, доктор наук, профессор)
- признание

Если хочешь быть значимым, надо быть уникальным, отличаться от других. А это опять противоречит следующей человеческой потребности - потребности любви.

## **4. ПОТРЕБНОСТЬ ЛЮБИТЬ/ИМЕТЬ ОТНОШЕНИЯ**

- желание интимности
- ощущение связи-с кем-то
- быть частью группы
- быть вместе с кем-то

Некоторые люди, особенно те, кому в значительной мере удается удовлетворить потребность быть значимым, став довольно известными, часто попадают в сложную ситуацию: Они вдруг остаются одни. Они боятся удовлетворить потребность иметь отношения, потому что их постоянно преследует ощущение, что все хотят от них что-то получить. Им тяжело найти партнера, так как им кажется, что партнер будет с ними только из-за их денег. А иногда случается с точностью до наоборот, особенно в отношениях между партнёрами. Кто-то, чувствуя сильную любовь ее стороны партнера, со временем именно из-за этой любви теряет свою индивидуальность. И начинает спрашивать себя: «А кто же я? Каким образом я могу быть особенным и значимым?» Именно из-за этого распадается все больше супружеских пар. Время от времени потребность в любви вы можете удовлетворить, если заболите. К вам сразу приходит куча народу, все вас жалеют и сочувствуют вам. Конечно, в нормальных условиях это не всегда проходит. Даже если вы уляжетесь на дорогу, большинство людей пробегут мимо вас, спеша по своим делам.

Эту потребность можно также удовлетворить, создавая проблемы другим. Например, если вашим детям не хватает любви и внимания с вашей стороны, они будут плохо себя вести и хулиганить только для того, чтобы увидеть, что вы беспокоитесь о них. И это, безусловно, касается не только детей, но и нас, взрослых. Потому что мы те же дети, только оделись по-взрослому.

## **СПОСОБЫ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЭТОЙ ПОТРЕБНОСТИ**

### **Негативные способы:**

- вымышленная болезнь
- плохие отношения (друзья, семья)
- курение, наркотики

### **Позитивные способы:**

- Духовность
- связь с природой
- секс
- искусство
- музыка
- членство в различных клубах

## **5. ПОТРЕБНОСТЬ В РОСТЕ И РАЗВИТИИ**

Многие, несмотря на достигнутый материальный успех, совершенно несчастливы, так как они никак не могут удовлетворить потребность в личностном росте и развитии.

Потребность в безопасности вы можете удовлетворить тем, что будете контролировать все вокруг себя, потребность отличаться от других с помощью алкоголя и наркотиков, потребность быть значимым - подавляя окружающих, потребность во внимании - имея без конца проблемы, которые будут вынуждены решать за вас другие, В этом случае люди

будут обращать на вас внимание, и вам будет казаться, что вас любят и вы значимы. Но я должен предупредить вас кое о чем важном: если вы именно так будете решать свои проблемы, то вряд ли почувствуете себя довольным и счастливым! Этого вы сможете добиться только если найдете другие способы. Такие, которые подтолкнут вас к личностному росту. Читая эту книгу, вы уже сделали один шаг на этом пути.

Неважно, сколько вы зарабатываете, какой у вас автомобиль, и что именно люди думают о вас. Если вы не будете чувствовать, что вы развиваетесь, вы никогда не будете довольны. Если вы не растете, где-то глубоко внутри вы умираете. Даже когда вы стоите на месте, вы умираете так как не развиваетесь. Когда кто-то совершает самоубийство, люди часто спрашивают: «Как он мог это сделать?». Естественно, у самоубийцы обычно много причин, и о некоторых из них вы узнаете позже в этой книге, но одна из причин как раз в том, что не было роста, развития.

## **6. ПОТРЕБНОСТЬ ВНОСИТЬ СВОЙ ВКЛАД**

Если вы на самом деле хотите быть счастливыми, вы должны развиваться и вносить свой вклад, а иначе вы увязнете в зоне комфорта. Я нашел свой способ, уже некоторое время назад, как расти самому и помогать окружающим. Вы найдете свой способ.

Если вы будете помогать другим людям становиться счастливыми вы тоже будете счастливы. Запомните, вы всегда должны давать то, что хотели бы получить вы сами. Никогда не делайте другим того, чего не хотели бы испытать сами. У каждого из вас есть та сила, с помощью которой вы в любой момент можете удовлетворить любую потребность несмотря на то, что происходит вокруг вас. Только спросите себя: «Что я должен сделать, во что поверить, какой смысл приписать всем] происходящему, чтобы почувствовать себя более удовлетворенным в этой области?».

Теперь, когда вы уже знаете, почему мы, люди, ведем себя настолько по-разному, и чего мы хотим добиться этим, я хочу познакомить вас со следующим секретом мотивации:

## **КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, ТАК ВЫ СЕБЯ И ЧУВСТВУЕТЕ**

и этой главе вы узнаете несколько очень простых, и вместе с тем революционных, идей о том, как можно изменить свою жизнь:

1. Вы себя чувствуете так, как вы думаете, другими словами - ваш стиль мышления определяет ваше самочувствие. Вы узнаете, что некоторые негативные чувства, такие, как депрессия, злость, страх, беспокойство, это не результат или следствие каких-то событий, которые с вами случились, а результат ваших размышлений об этих событиях и того значения, которое вы им приписываете.
2. Большинство негативных чувств исходит из нелогичных мыслей (деформированное, искривленное мышление).
3. Вы поймете, что влияет на ваше самочувствие и эмоции:
  - а) физиология тела (положение тела, мимика лица, жесты, дыхание, тонус мышц...)
  - б) слова, которые вы произносите
  - в) мысли, убеждения



**Вы знаете, из-за чего появляются негативные чувства и эмоции?** Некоторые люди думают, что они раздражаются из-за неудач и неприятных событий, которые с ними происходят. Ведь может случиться, что вас обидел любимый человек или разочаровали друзья. Это нормально, если мы обиделись или разозлились, когда кто-то, кому мы доверяли, нас предает или оскорбляет. Иногда действительно трудно, не смотря на происходящее, оставаться позитивно настроенным к человеку или событию и при этом сохранять самоуважение. С вами когда-нибудь такое случалось?

Кто-нибудь злоупотреблял вашим доверием или использовал вас, и вы из-за этого обижались?

Некоторые люди, однако, думают, что они ощущают депрессию по другим причинам. Они чувствуют себя брошенными и ничего не стоящими, им кажется, что к ним относятся без должного уважения, и они убеждены, что с ними что-то не в порядке. Они думают, что они не уверены в себе, не обладают достаточным шармом, недостаточно красивы или умны для того, чтобы стать счастливыми или быть достойными чего-то «большого». Они сравнивают себя с другими, с теми, кто выглядит более уверенным в себе и успешным. И решают для себя: «Я не такой. Как я вообще могу стать счастливым? Я вообще человек второго сорта, прирожденный неудачник». Может, и вы так о себе думаете?

Не в последнюю очередь люди впадают в депрессию из-за проблем на работе или в личной жизни. Многие из нас считают необходимым условием самоуважения успех на работе, в школе, в отношениях с другими в социуме... Если мы потеряли работу или нам кто-то отказал, мы чувствуем себя в отчаянии! И с вами было **такое?**

Все это в какой-то мере справедливо. Только у всех этих теорий есть большой минус - из вас хотят сделать жертву случайных обстоятельств, на которые вы не можете повлиять. Вы должны осознать, что, даже приняв очень аффективное лекарство, вы не сможете избежать некоторых вещей, которые все равно будут происходить с вами время от времени. Существует очень мало людей, с которыми просто ничего не случается, которых обошли проблемы и разочарования. Это факт, который вы должны просто принять!

Я расскажу вам об очень простом, но революционном способе, как самим контролировать свое самочувствие. Идея эта не нова, и у вас есть способности, чтобы ее реализовать. Еще известный древнегреческий философ-стоик Эпиктет говорил: «Человек беспокоится не из-за событий, а из-за того, как он смотрит на эти события». Это просто-напросто означает, что ваши ощущения и самочувствие зависят не от событий, а от ваших мыслей.

## **11 СЕНТЯБРЯ 2002**

Это случилось на Гавайях на одном из семинаров Энтони Роббинса (один из лучших экспертов в психологии изменений и личных достижений, автор книги «Разбуди в себе исполина»). В семинаре приняли участие более двух тысяч человек из восьмидесяти стран мира. Там присутствовали люди всех национальностей и вероисповеданий. Семинар начался как раз тогда, когда случился террористический акт в известном Всемирном Торговом Центре. Среди участников семинара присутствовала молодая женщина, которая приехала туда против воли своего молодого человека. Молодой человек заявил, что никогда не женится на ней, если она поедет на семинар. В ответ она сказала, что и так не уверена, что он именно тот, кто ей нужен. И эта одна из причин, почему она едет на этот семинар - там она надеется понять, тот ли он человек. Через несколько дней напряженной работы с собой она пришла к выводу, что этот парень - ее идеал мужчины. Она поняла, что именно она должна изменить некоторые свои взгляды. В понедельник вечером она

решила позвонить ему на работу и сказать ему, что она его любит и что они поженятся, когда она вернется с семинара. Он не подходил к телефону, и она оставила ему сообщение на автоответчик. На следующее утро ее парень позвонил ей из офиса, который находился почти на самом верху небоскреба ВТЦ, куда как раз врезался самолет террористов. Он сказал ей, что не понимает, что происходит, и что, видимо, случилось что-то ужасное, потому что в здании абсолютная темнота, везде дым, и еще сказал, что думает, что он погибнет. В самом конце разговора он пожелал ей счастья в жизни и положил трубку. Можете ли вы представить себе, что происходило в зале, когда эта женщина встала и рассказала свою историю двум тысячам людей? Ее предыдущий молодой человек погиб в автокатастрофе несколько лет назад, а теперь случилось еще и это. Но, несмотря на все это, она стояла перед людьми гордо и смело. Она плакала, однако не говорила, что жизнь ее теперь потеряла всякий смысл, как сказала бы большинство людей. Она чувствовала боль, но эта боль дала ей желание жить. Она решила посвятить свою жизнь помощи людям, которые пережили еще большее горе, чем то, что случилось с ней. Вместо того, чтобы случившееся воспринять как негативное событие, она стала искать в нем позитивный смысл. Эта история - еще одно доказательство тому, что самое главное — это какой смысл вы сами припишете какому-то событию, которое на вас свалилось. Именно это вызовет в вас определенные чувства. •

**Мы всегда чего-то боимся. Важно, чтобы страх, или другое чувство, не остановил нас навсегда... Еще раз: мы начинаем тревожиться из-за того, КАК мы думаем об определенных событиях, или вещах, или людях.**

Следующий пример: вас уволили с работы или вам отказали где-то еще. Конечно, вы расстроитесь и будете весьма критичны по отношению к себе, потому что мысленно будете постоянно повторять: «Я недостаточно хорош. Со мной, наверное, что-то не так.» Может быть, вы будете даже злиться и нервничать, и тогда вы будете говорить себе:

«Жизнь несправедлива! Почему это всегда происходит именно со мной?» Такие негативные мысли совершенно нормальны по своей природе. Почти все мы время от времени думаем так. Только тогда, когда вы научитесь менять такие мысли, изменится и ваше самочувствие.

*Тот, кто теряет состояние, теряет много; тот, кто теряет друга, теряет еще больше; тот, кто теряет смелость, теряет все.  
Мигель де Сервантес Сааведра*

Петер, который работает в фирме «Моя Судьба», всегда критиковал своего начальника, всех сотрудников, жаловался на зарплату, условия работы и коллег. Все это происходило потому, что их фирма в последнее время пришла в упадок, им даже грозило банкротство. Петер тревожился, злился и нервничал, и в какой-то мере чувствовал свою вину за происходящее. Как вы думаете, какие у него были негативные мысли, на чем он концентрировался, что он говорил сам себе, какая у него была осанка, дыхание?...

### **ЗАДАНИЕ 19:**

Выполните упражнение. Вспомните последний случай, когда вы I разозлились на что-то. Спросите себя: «О чем я думал, когда разгневался? Что я сказал себе, когда почувствовал себя обиженным, злым или озабоченным?». В первое облачко впишите свои негативные мысли, а во второе - что вы себе говорили.

К настоящему моменту вы уже точно должны были запомнить, что чувства и самочувствие больше зависят от ваших мыслей, чем от того, что с вами случилось.

Почему же получается, что у людей так много разных видов чувств или эмоций? Вероятно, потому, что определенное чувство - это результат характерного именно для этого чувства образа мышления.

Рассмотрим это на очень простом примере.

Например, вы простудились и заболели гриппом. Вы злитесь, нервничаете и сами себе говорите: «Какая несправедливость! У меня слишком много работы, чтобы тратить время на такие глупости! Опять пострадает моя работа. И именно сейчас, когда мне надо закончить такой важный проект!»

А можно рассуждать и так: «И ничего удивительного, что я заболел. В последнее время я действительно работаю на пределе своих возможностей. Уже долго я не позволял себе расслабиться и отдохнуть. Надо бы мне поискать равновесие между работой и личной жизнью. Вот как раз сейчас время, чтобы полежать в постели, почитать киту, набраться сил для новых трудовых подвигов. Не наступит же конец света, если я позволю себе немного отдохнуть?»



В обоих случаях история закончится одинаково - вы останетесь в Постели и будете болеть гриппом. Только чувствовать себя при этом вы будете по-разному. А это зависит от того, КАК вы думаете об этом событии.

Эта идея очень важна, и тем не менее, я уверен, что вы все еще не до конца согласны со мной. Возможно, вы продолжаете думать, что другие люди или какие-то обстоятельства могут разозлить нас или беспокоить, вне зависимости от того, что и как вы думаете. Я вас полностью понимаю.

Разрешите, я задам вам вопрос: как вы чувствуете себя именно сейчас, когда читаете эти строчки? Вы настроены скептически? Если это так, тогда вы наверняка качаете головой и говорите себе, что вас мои аргументы не убедили.

Может быть, вы раздражены? Тогда вы, несомненно, говорите себе, что Смильян Мори еще один великий «вешатель лапши на уши» и что он написал эту книгу только для собственной выгоды. Или вы расстроены и напуганы? Если вы чувствуете себя именно так, то вам кажется, что эти техники и методы вам не помогут. Конечно, я тоже верил не всему, что читал. Вы тоже можете сомневаться, но, сомневаясь, будьте открыты. Когда я сам начал читать книги по этой тематике, а) позднее и самостоятельно применять описанные в них методы, я заметил, что некоторые техники, которые я использовал, работают, а некоторые) нет. Я сказал себе - если это помогло кому-то другому, то может помочь и мне. Хорошо, конечно, если вам кто-то покажет это на практике. Это) мы делаем на семинарах, где люди за короткое время достигают! ощутимых изменений. Интересно то, что у нас есть все знания и инструменты, чтобы измениться, просто кто-то должен нас этому научить или снова и снова напоминать нам об этом.

А, может быть, вы взволнованы, радостны и полны надежд? Если это так, То вы себе, вероятно, говорите, что эта книга может изменить вашу жизнь к лучшему и сделать ее более качественной и более счастливой.

Все те, кто читают эту книгу, читают одни и те же слова и предложения, но у каждого из вас очень разное отношение к содержанию книги и ко мне. Вы понимаете, почему? Одни и те же слова не могут у десяти разных людей вызвать десять разных чувств. Следовательно, если слова, написанные на этих страницах, не Определяют ваших чувств, значит, вы сами создаете эти чувства. Вы понимаете, о чем я говорю? Ваши мысли, а не внешние события, определяют ваше настроение.

Посмотрите на табличку с названием «ВАШИ МЫСЛИ И ВАШ ЧУВСТВА». Слева даны названия разных чувств. В среднюю колонку впишите те события, которые вызвали у вас эти чувства. В третью, правую, колонку напишите мысли, которые вы связываете с различными чувствами.

Первое чувство в таблице - это ГРУСТЬ ИЛИ ДЕПРЕССИЯ. 13спомните момент, когда вы были в депрессии или в тоске. Что именно тогда случилось? О чем вы думали в тот момент? Возможно, чувство грусти или депрессии было вызвано потерей кого-то или чего-то. Или же вы потеряли вообще что-то нематериальное, например, какое-то ощущение. Позвольте привести вам свой пример. Случалось ли с вами такое, что вы были в хорошем настроении, а потом вдруг неожиданно погрузились или разозлились?

## **ВАШИ МЫСЛИ И ВАШИ ЧУВСТВА**

ЗАДАНИЕ 20:		
	Событие, которое породило это чувство	Какие мысли привели вас к этим чувствам
ГРУСТЬ ИДЕПРЕССИЯ		

ВИНА ИЛИ СТЫД		
РАЗОЧАРОВАНИЕ ЗЛОСТЬ		
ВЗВИНЧЕННОСТЬ, ТРЕВОГА, СТРАХ, ПАНИКА		
ОДИНОЧЕСТВО		
ОТЧАЯНИЕ И ОСУЖДЕНИЕ		

## **ЧУВСТВА**

### ***МЫ ЗЛИМСЯ НЕ НА ЛЮДЕЙ - МЫ ЗЛИМСЯ НА НАШИ ВОСПОМИНАНИЯ И КАРТИНЫ ИЗ ПРОШЛОГО***

Однажды субботним утром я ехал покупать часы, которыми мы награждаем на наших семинарах за успешное начало карьеры. Когда я вел машину, Mire позвонила моя девушка. Она спросила меня, когда я освобожусь, чтобы вместе пообедать. Мы обменялись несколькими приятными словами и (естественно) поцелуями. Потом она спросила меня, куда я еду. Я вдруг разозлился и сказал ей, чтобы она не задавала идиотских вопросов. И положил трубку. Конечно, я сразу же пожалел о своей резкости, однако, вместо того, чтобы позвонить ей и извиниться, я стал спрашивать себя, почему я так странно отреагировал на ее вопрос. Что же стало причиной того, что, вопреки приятному разговору, я вдруг рассердился на нее? Я спросил себя, о чем я думал в тот момент, когда вдруг разозлился, что именно я говорил себе и какие картинки мелькнули у меня в голове? И пришел к выводу, что я разозлился совсем не на нее, а на один случай из прошлого, который и привел к всплеску раздражения. Просто мне не хотелось ей объяснять подробности, которые привели к тому, что я должен был именно сейчас ехать за «премиальными» часами. Ее вопрос напомнил мне о событии в прошлом, мысль о котором причиняла мне боль, и я не хотел говорить об этом. Так что, вместо того, чтобы извиниться перед ней, я записал все эти мысли на кассету, которую она позднее послушала. Я спросил ее, о чем думала она после того, как я выплеснул на нее свой гнев. Она ответила, что почувствовала себя виноватой, так как, видимо, что-то сделала неправильно, но не знала, что именно. Ее эмоции тоже пришли из прошлого, когда ее родители на повышенных тонах объясняли ей, что она совершила какой-то проступок. В сущности, моя реакция не вызвала у нее чувство вины. Она только напомнила ей о похожем событии в прошлом, и на основе того события она почувствовала себя виноватой.

## СТРАХ - БАЦИЛЛА УСПЕХА

*Страх - это тень невежества.  
Эрик Батттрорс*

Боязнь неудачи, это один из самых больших страхов, который не дает большинству людей достичь того, чего они хотят на самом деле и чего заслуживают. **Страх — это тот ограничивающий фактор, который может разрушить вашу жизнь!** Поэтому полезно знать, что мы сами научились бояться чего-то, а не родились со всеми этими страхами. Точно так же, как мы родились без ограничивающих нас убеждений, а выучили их в



течение жизни. Ученые выяснили, что уже ко второму году жизни в человеке формируется 50% его представлений о себе и своих способностях. К шести годам человек верит уже на 60%, а к восьми - на 80% в то, на что он, по его мнению, способен. Когда вы отмечали свой четырнадцатый день рождения, вы уже на 99% сформировали убеждения о том, на что вы способны и кем вы станете. Радостная новость, не так ли? Так что знайте, что страхам и ограничивающим убеждениям вы сами себя научили. И как научились, так же можете от них и избавиться.

Мы всегда чего-то боимся. Важно лишь, чтобы этот страх или другие чувства не остановили нас навсегда... Люди обычно переживают не из-за определенных событий, вещей или людей, а только из-за того, ЧТО они об этом думают.

Когда я говорю людям, что они могут добиться в этой жизни всего, чего они хотят, и что для этого нужно всего лишь избавиться от страхов и ограничивающих убеждений, они обычно удивленно спрашивают меня: «Правда? А как?»

Да, это правда. **В одно мгновение мы можем СТРАХ превратить в СМЕЛОСТЬ, слабость - в свою силу.** Как это сделать, вы вскоре узнаете. Существует очень простой способ изменить то, что мешало вам реализовать ваши способности.

*Три качества отличают достойного мужа: добродетельность (она избавляет его от забот), мудрость (она избавляет его от сомнений) и смелость (она избавляет его от страха).*

*Конфуций*

Вред, который причиняют нам страхи и ограничивающие убеждения в личной и профессиональной жизни, может быть действительно велик, однако многие люди не осознают этого.

Давайте рассмотрим самые распространенные страхи, с которыми мы сталкиваемся в жизни.

Мы боимся неудач, боимся задавать вопросы, боимся нового рабочего места, боимся будущего, боимся совершить ошибку, боимся признаться, что у нас есть проблемы, боимся заболеть. Некоторые даже боятся быть успешными, боятся оказаться виноватыми в проблемах провалах фирмы. Мы боимся пробовать что-то новое, боимся инвестировать деньги в новые проекты, в страхование, боимся потеря близких, боимся перемен, боимся всего, что другие могут подумать и сказать о нас...

### **СТРАХ ПРАВДЫ**

Когда на одном из мотивационных семинаров я спросил участников, какие виды страхов они знают, одна женщина ответила мне, что самый большой страх - это страх правды. Мы боимся услышать правду о себе, о своем здоровье, о своем статусе... Это правда. Мы очень любим закрывать глаза на правду, которая иногда ранит, хотя было бы лучше если бы мы признали свою неправоту, ведь так нам было бы легче добиться прогресса в жизни. Так же, как нам страшно услышать правду многие люди боятся сказать правду другим. Мы боимся, что обидим кого-то, если скажем ему, как обстоят дела на самом деле.

### **СТРАХ КОНКУРЕНЦИИ**

*Боязнь неудачи ведет нас именно туда, где мы меньше всего хотим оказаться.  
Смильян Мори*

Еще мы очень боимся конкуренции. Очень много мысленно энергии мы растрачиваем на размышления о том, как идут дела конкурентов, вместо того, чтобы сосредоточиться на себе и своем деле. Однажды я должен был прочитать лекцию перед лидерами одной из сетевых компаний. Меня пригласил их директор. По его словам, мое выступление должно было стать приятным сюрпризом для лидеров и компании. И сюрприз удался! Только не в хорошем смысле. Некоторые просто-напросто испугались, что я хочу увести их подчиненных в свою фирму, и поэтому не согласились с тем, чтобы я обучал их сотрудников. Этому поведению могло быть много объяснений, но я многому научило из той ситуации. Я знал, что мои намерения были намного благородней чем сманивать людей в свою фирму. Моя задача и миссия - подтолкнуть как можно больше людей к личностному росту и развитию, чтобы они! успешно осуществили все цели, которые они перед собой поставили. Я знаю что владею техниками и стратегиями, с помощью которых всего можно достичь намного быстрее.

### **ТО ЧТО ДЛЯ ОДНОГО - КОНКУРЕНЦИЯ, ДЛЯ ДРУГОГО - ЖЕЛАННОЕ ЗНАНИЕ**

Совсем другая картина была, когда я обучал страховых агентов одной из словенских страховых компаний. Их директор был очень рад, что я готов делиться знаниями с другими людьми без всякой ревности, хотя их компания прямо конкурировала с моей. Я живу по принципу «Что отдашь, то получишь, что посеешь, то и пожнешь».

Кроме того, я всегда стараюсь придерживаться поговорки «Никогда не делай другому того, чего не желаешь себе». Правильность этого высказывания часто подтверждается жизнью.

## **КАК ЗА ПОЛТОРА ЧАСА ИЗБАВИТЬСЯ ОТ СТРАХОВ, ПРЕСЛЕДУЮЩИХ ВАС В ТЕЧЕНИЕ ОДИННАДЦАТИ ЛЕТ**

В работе с людьми я встречал и другие виды страхов, которые мы обычно называем фобиями. Я работал с людьми, которые более одиннадцати лет жили в страхе перед открытым пространством и никогда одни не выхолили из дома, они боялись змей, ездить на машине, летать на самолете и т.п. Много лет они боролись с фобиями, ходили к психологам и психиатрам, но все безрезультатно. Не видя другого выхода, они начинали принимать таблетки, однако не могли таким образом устранить причины своих фобий.

Меня уже давно интересовало, как можно быстро и эффективно разрешить проблемы, с которыми люди борются многие годы. И несколько лет назад я занялся техниками, которые меняют людей со «сверхзвуковой скоростью». Это техники нейролингвистического программирования (НЛП) Ричарда Бапдлера и техники нейроассоциативного тренинга Энтони Роббинса, гипноз по методу М. Эриксона, гештальт-терапия... Когда я попробовал эти техники на себе и понял, что они действительно работают, я стал выступать в различных радиопрограммах по всей Словении и говорить о том, что могу избавить людей от страхов и ограничивающих убеждений одним щелчком пальцев.

## **КОГДА ВЫ ПРЕОДОЛЕЕТЕ ВСЕ СТРЕМНИНЫ, ОБОЙДЕТЕ ВСЕ ВОДОВОРОТЫ И ПОДВОДНЫЕ РИФЫ, КОРАБЛЬ ВАШЕЙ ЖИЗНИ ВЫЙДЕТ В ШИРОКОЕ МОРЕ УДОВОЛЬСТВИЯ, СЧАСТЬЯ И УСПЕХА**

*Смильяп Мори*

Год назад я работал с Анной (имя изменено), симпатичной женщиной средних лет. К тому времени я знал ее уже год, но не подозревал, что у нее есть какие-то проблемы, видимо, она умела хорошо прятать. И вот однажды я увидел ее на ступеньках здания, где мы работали. Она была в очень плохом настроении. Я спросил ее, что случилось. Она, конечно, сказала, что ничего. Но так как по ее осанке и мимике я понял (об этом вы прочитаете совсем скоро), что это неправда, я продолжил расспросы. Она сказала мне, что не видит выхода из своей ситуации - она боится ходить по улицам одна и никуда не ходит без мужа или подруги. Она не может больше лгать - кроме мужа никто не знал о ее проблеме. Уже более одиннадцати лет она посещала психологов и психотерапевтов, но ей ничего не помогало. Через некоторое время она пришла ко мне в офис на консультацию. После полуторачасового терапевтического сеанса в полдесятого вечера Анна победно сама отправилась на прогулку по улицам Марибора. Естественно, я ждал ее в офисе. Когда она вернулась, она плакала от счастья. Она уже и не думала, что когда-то сможет сама гулять по улицам города, ходить по магазинам, водить детей в школу... И самое приятное для меня было слышать слова: «Я не могу поверить, всего полтора часа, а ведь я мучилась уже одиннадцать лет. Я уже хотела лечь в психиатрическую больницу, чтобы меня не трогали все те, кто не понимал, почему я не хожу с ними в кафе или на вечеринки».

## **ХВАТИТ РВАТЬ НА СЕБЕ ВОЛОСЫ**

Однажды на одном из своих мотивационных семинаров в колле гостиничного бизнеса я встретил студентку Мелиту из Загорья, которая уже 10 лет в стрессовой ситуации выдирала себе волосы. Все это время она ходила но психологам и психиатрам, но они не знали, как ей помочь. Сеанс лечения с Мелитой длился всего 30 минут. Сейчас прошло уже семь месяцев, и с ее волосами все в порядке. Как за такое короткое время происходит

такое изменение? С помощью техник, которые я скоро опишу, я быстро обнаружил сильное эмоциональное событие, спровоцировавшее возникновение плохой привычки. Потом я использовал еще одну технику, для мгновенного стирания нежелательного паттерна размышления и поведения, после чего мы «заякорили» новый паттерн поведения, который она будет использовать, если снова окажется в стрессовой ситуации.

## ***В ТОТ ДЕНЬ Я РОДИЛСЯ ВО ВТОРОЙ РАЗ***

Представьте, какую силу я в себе почувствовал, когда совершил подвиг, описанный выше. Я сказал себе: «Я должен показать это людям. Я начал выступать с лекциями по всей Словении, рассказывая о том, как изменить свою жизнь за один час или за один день, если у них появится желание, и они посетят мотивационный семинар. Людям нужны такие знания, и уже на первые семинары пришло рекордное количество участников. И большинство из них после семинара сделало свою жизнь счастливее и успешнее.

Почему же тогда люди боятся, почему они не хотят меняться? Потому что они боятся неизвестности. Большинство предпочтет сохранить статус кво, так как это позволит им чувствовать себя более защищенными. При принятии решений, конечно, разумно быть предусмотрительным, но здесь мы говорим о тех страхах, которые вызывают нерешительность, откладывание дел, непродуктивность и тормозят вас на пути к успеху.

## ***ТРИ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЧУВСТВ***

Мы можем чувствовать благодаря трем факторам.

### **1. ФИЗИОЛОГИЯ ТЕЛА - ФИЗИОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧУВСТВ**

Это то, как мы используем наше тело - как мы стоим, как сидим, какой тонус имеют наши мышцы - напряжены они или расслаблены, жесты рук, движения ног, скорость наших движений, дыхание (учащенное или ровное), мимика нашего лица, направление взгляда (в пол или вверх). Изменив физиологию тела, мы можем за несколько секунд поменять наше эмоциональное состояние.

### ***ЗАДАНИЕ 21:***

На очереди следующее задание. Я советую вам выполнять все упражнения в этой книге. Ведь только так вы сможете проверить эффективность моих советов. В том-то и дело, что в мире полно таких людей, которые много знают, но никогда ничего не делают. И именно они часто говорят: «А, это я уже знаю!». Я не спрашиваю, знаете ли вы, я спрашиваю, используете ли вы свои знания? Цель этой книги и всех моих семинаров - действие. Чего еще вы ждете? Проснулись? Тогда вперед!

1. Встаньте так, как вы стоите, когда вы в депрессии, когда вам грустно, вы подавлены и абсолютно обессилены. Обратите внимание на положение рук, ног, плеч, головы, дыхание, направление взгляда.... А сейчас о-о-оп

Встаньте так, как вы стоите, когда вы уверены в себе, полны оптимизма и энергии,

Чувствуете разницу?

сейчас выполните это упражнение несколько раз подряд, переходя из состояния депрессии в состояние уверенности в себе и наоборот. Так вы поймете, что уже положение тела и мимика лица влияют на ваше состояние и самочувствие.

Вы помните Лидию, о которой я писал в первой главе? Когда я проводил с ней сеансы лечения, на мой вопрос, почему с ней все это происходит, ее вдруг ужасно затрясло. Я хотел, чтобы она перестала дрожать, но она ответила, что не может остановиться. Тогда я сказал ей, чтобы она немедленно встала. Угадайте, что произошло!? В одно мгновение она успокоилась. Только потому, что изменила положение тела. Вы тоже обладаете такой силой. Именно так вы сможете контролировать свое состояние, и никогда не будете чувствовать себя подавленными, нервными, раздраженными, злыми. На мотивационных семинарах участники выполняют такие упражнения, и уже, когда идут домой, могут сами контролировать свои эмоции.

Следующий шаг на пути к контролю эмоций и самочувствия:

## 2. СЛОВЕСНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ВАШИХ ЧУВСТВ

*Сила слов колоссальна. Правильно выбранное слово часто бывает достаточным для того, чтобы остановить бегущую армию, превратить поражение в победу и спасти империю.*

*Эмиль де Жирарден*

Это слова, которые вы произносите и которыми вы описываете определенное психическое состояние и настроение. Это гипнотизирующие предложения, которые подсознательно влияют на ваше состояние, чувства и поступки. Вопросы, которые вы задаете сами себе каждый день. Метафоры, с помощью которых вы описываете свое восприятие внешнего мира и отражаете свои мысли и чувства.

### СЛОВА УСПЕХА

Вспомните какого-нибудь человека очень успешного в своей профессиональной деятельности. Что он говорит? Какими словами она описывает свое настроение и взгляды на жизнь вообще? Если вы его! спросите: <<Как дела?», он ответит: *«Так себе, ничего, перебиваюсь, бывало и лучше, нечем похвастаться, сам видишь, что творится вокруг?.. Или же! он использует более сильные эмоциональные выражения - такие, как! «прекрасно, лучше некуда, отлично»?* Запомните кое-что! То, что вы! говорите, вы чувствуете; что чувствуете, в то и верите, а во что верите, то становится вашими убеждениями. Ваши убеждения влияют на ваши! действия, а действия на результаты, которых вы хотите достичь.

Слова, которые вы произносите, вызывают определенные мысленные образы, картинки, которые в свою очередь вызывают! определенные эмоции, а эмоции определяют ваше состояние на весь день!

Какие именно слова, способные испортить вам настроение, чаще всего используете в течение дня вы?

*Меткое слово - это волшебная сила... Где бы мы ни встретили такое мощное, точное слово..., оно способно повлиять не только на наше тело, но и на наш дух.*

Марк Твен

## ЗАДАНИЕ 22:

Выполните следующее упражнение, чтобы почувствовать силу слов, которые вы используете:

1. Вслух повторяйте слова: «*Яне нервничаю!*». Повторите их пять раз подряд! каждый раз чуть более эмоционально! Как вы себя чувствуете? Наверняка, вы немножко занервничали. А знаете, почему? Ваш мозг не различает частицу «не», а различает только эмоционально окрашенные слова. И какое положение приняло ваше тело, когда вы

произносили эти слова?

2. А теперь повторяйте: «*Я счастлив/а, я счастлив/а, я счастлив/а*». Чем более эмоционально вы будете произносить слова, тем лучше вы их прочувствуете, тем больше вы в них поверите, и тогда ваши действия будут не такими, как если бы вы повторили слова с негативным эмоциональным подтекстом.

В последующие дни обращайтесь внимание на свой **СЛОВАРНЫЙ ЗАПАС УСПЕХА**.

Когда вы чувствуете себя лучше: когда говорите, что вы ужасно загружены, или когда говорите, что вам нужно определить приоритеты?

*Слова создают нити, на которые мы нанизываем свой опыт.*

*Олду с Хаксли*

## ВОЛШЕБНАЯ СИЛА МЕТАФОР

*Метафора является, возможно, одной из самых плодотворных человеческих способностей. Действенность ее граничит с магией. Она кажется орудием Бога, забытым им в одном из его созданий в момент его сотворения.*

*Хосе Ортега-и-Гассет*

На презентации мотивационного семинара в Загорье я рассказывал силе слов и влиянии физиологии на чувства человека. Один мужчина сказал, что верит во все это, однако тяжело оставаться позитивным, когда знаешь, что завтра на работе будут падать бомбы. Я предложил ему немного поменять его слова. Как бы, например, звучала фраза: можно оставаться позитивным, если знаешь, что завтра на работе будут падать маргаритки?» Когда он повторил это предложение за мной, и все лишь поменял слово *бомбы* на *маргаритки*, на его лице появилась улыбка. Физиология тела и мимика лица изменились.

**Слова и метафоры, которые мы произносим, обладают невероятно силой. Они могут нас ранить или вылечить, обнадежить или ввергнуть в пучину отчаяния.**

Очень успешный бизнесмен Франц из Любляны, с которым у нас были индивидуальные консультации, сказал, что не может больше выносить давления на работе, потому что ему кажется, будто у него над головой висит меч. Когда я попросил его закрыть глаза и описать мне этот меч, он очень точно описал, на какой высоте висит меч, какого он размера, острый ли он, какого цвета, и даже то, как он опускается на его голову. На секунду закройте глаза и представьте себе, что над вашей головой висит очень острый, светлый меч двухметровой длины, который вот-вот упадет вам на голову. Как бы вы себя

тогда чувствовали? А как чувствовал себя Франц, когда он даже спал с этим мечом над головой. Наверно, ему было не очень-то приятно. Я посоветовал Францу, чтоб он поменял образ меча на какой-нибудь другой, заменил свою метафору. Новая метафора была такой: «На работе мне надо собрать столько цветочков, что не знаю, с чего начать: с тюльпанов или маргариток Вау! Через несколько месяцев на его лице поселилась постоянная улыбка. С того времени мы с Францем сильно изменили его личную профессиональную жизнь к лучшему.

### **ЗАДАНИЕ 23:**

Какие метафоры используете вы? Закончите следующие предложения. Жизнь это...

Деньги это...

Я это...

Если ваши метафоры негативны, сейчас самое время поменять их позитивные, и повторять их до тех пор, пока они не станут частью ваш словарного запаса.

#### **Примеры негативных метафор:**

Жизнь - это сплошные мучения

Жизнь - это постоянный отказ.

Любовь может сокрушить

Я глубоко на дне. Я опустился с небес на землю.

#### **Пример позитивных метафор:**

Жизнь - это танец в ритме ветра.

Жизнь это постоянное познание.

Любовь - это что-то необыкновенное, что можно давать и получать.

Я готов к новому восхождению..

Я ищу новое вдохновение.

Я советую вам, чтобы вы приняли тридцатидневный мысленный вызов. Ровно столько времени нужно, чтобы изменить свои привычки. Хорошие или плохие. Если хочешь к чему-то привыкнуть, ты должен это ТРЕНИРОВАТЬ, и когда НАТРЕНИРУЕШЬ, тогда и ПРИВЫКНЕШЬ.

### **СИЛА ВОПРОСОВ**

Вопросы, которые вы задаете себе каждый день, также в значительной степени влияют на ваше состояние и действия.

На одном из семинаров Энтони Роббинса на Гавайях я познакомился с Джеральдом Коффи. Во время вьетнамской войны Джерри был ранен, попал в плен и семь лет был

заперт в камере шириной один и длиной два метра. Каждый день его били, он все время хотел есть и пить, и не знал, что с его семьей. Однако, несмотря на все ужасы, которые с ним происходили, он не спрашивал себя: «О Господи, почему это со мной происходит? Это конец моей жизни». Он задавал себе более умные вопросы.

*Зорко одно лишь сердце. Самого главного глазами не увидишь.  
Антуан де Сент-Экзюпери*

Его главным вопросом было: «Как то, что со мной случилось, я могу использовать на пользу другим людям?» Когда вместе со своими приятелями он вернулся из плена, он начал рассказывать всем о той силе, которую вопросы оказывают на жизнь людей. С тех пор, проводя семинары и лекции, он рассказал десяткам тысяч людей по всему свету о позитивном способе мышления. Один из его приятелей, который тоже был в плену, совершил самоубийство, другой стал алкоголиком. Почему? Потому что они задавали себе другие вопросы.

## **КАКОВ ВАШ ГЛАВНЫЙ ВОПРОС?**

Я спросил Лидию, которая в течение трех месяцев дважды пыталась покончить жизнь самоубийством, каков ее главный вопрос, который она задает себе каждый день. Не обязательно, что вы себя сознательно о чем-то спрашиваете. Этот вопрос может неслышно появляться в подсознании и влиять на ваши мысли и действия.

Главный вопрос Лидии был: «Почему все случается именно со мной? Почему именно я? Моя жизнь бессмысленна». Неудивительно, что она! думала о самоубийстве. Ведь так ей было бы легче всего избавиться от боли, причиняемой ей тем событием, которое она пережила в юности.

Я помог Лидии заменить ее главный вопрос на: «Господи, спасибо! тебе за любовь и за все испытания, которые ты послал мне. Научи меня как всем своим опытом, любовью и знаниями поделиться с остальными людьми?» Этот вопрос поменял смысл ее жизни.

Примеры главных вопросов других людей, с которыми я встречаюсь на семинарах и личных консультациях:

### **НЕГАТИВНЫЕ ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ:**

- Что другие скажут о том, что я сейчас делаю?
- А что, если у меня не получится? И л и м не откажут?
- Как я могу угодить всем людям вокруг без исключения?
- Как стать лучшим во всем, что я делаю?
- Как выполнить все задания без ошибок?

### **ПОЗИТИВНЫЕ ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ:**

- Как я могу уже сейчас быть уверенным, что делаю все правильно? Как я отпраздную свой успех?
- Сколько раз у меня все получится?
- Как разделить свою любовь и внимание между теми, кто в этом нуждается?

- Как уже сегодня быть благодарным за все способности, которые у меня есть?
- Как я могу полностью выложиться и радоваться любому прогрессу?

Вы видите, какая разница между негативными и позитивным вопросами? Огромная, не так ли? Позитивные вопросы сделают вас намного счастливее.

Каковы ваши главные вопросы, которые у вас постоянно вызывают негативные чувства и от которых вы бы хотели избавиться? Напишите их и превратите в вопросы, которые будут наполнять вас силой и позитивной энергией.

### ***ОЙ! А ВДРУГ СО МНОЙ СЛУЧИТСЯ ЧТО-ТО ПЛОХОЕ?***

Я уж же собирался закончить эту главу, когда перед банком меня остановила женщина, которая была на моем мотивационном семинаре. Она сказала, что почти наверняка придет на мой следующий семинар. И рассказала, что ей очень помогла техника **якорения** (я описал ее в главе о мотивации), а также техника освобождения от страхов и ограничивающих убеждений. Но несмотря на это, у нее осталось еще несколько страхов, которые мучают ее с тех пор, как она себя помнит.

Больше всего она боится того, что что-то случится с ней (травма, смерть) или с ее детьми. Она боится за их жизнь, потому что не знает, как самой устроить свою жизнь. На мой вопрос, откуда исходит этот страх, она сказала, что не знает, так как в ее жизни не случалось ничего такого, что могло бы ее напугать. А мне важно было найти как называемое значимое эмоциональное событие в ее жизни, ставшее причиной этого страха.

Тогда я спросил ее, какой вопрос она задает себе чаще всего, когда ее мучает страх. Она ответила: «Я всегда спрашиваю себя, а вдруг со мной случится что-то плохое?» А когда я спросил, какие слова своих родителей она помни! лучше всего, ответ был: «Будь осторожна, чтобы с тобой не случилось чего-нибудь!»

Я наблюдал жесты ее рук и мимику лица, которые сопровождали слова ее родителей, после чего посоветовал ей, чтобы она повторила слова родителей, но поменяла жестикуляцию. Вначале она аккуратно складывала руки на груди, как бы молясь, треугольником (именно так складывала руки ее мама, предупреждая дочь о том, «как бы чего не случилось»), А теперь она произнесла эту фразу таким тоном, как будто говорила: «Пошли вы все!» На ее лице появилась широкая улыбка, и она начала громко смеяться. Благодаря новой, смешной жестикуляции в ее «олове мгновенно появились другие картины. Таким образом эта женщина обрела возможность в любой момент изменят!, свои чувства. Ее новый главный вопрос стал звучать так: «Какие еще приятные сюрпризы ждут меня в жизни?» Как вы, наверно, заметили, эта женщина повторяла повеление своих родителей и переносила это же поведение на своих детей.

Такие же вопросы и страхи имеют и продавцы, и бизнесмены, и менеджеры, а на самом деле, все люди. У одних людей больше страхов и ограничивающих убеждений, у других - меньше. Но все они могли бы намного лучше, если бы применяли техники, которые я описываю в этой книге. Основные техники для победы над разными страхами и ограничивающими убеждениями, которые я описал в фрагменте о бацилле успеха, решил записать на аудиокассету. Так людям будет помочь себе, и кроме того, они будут знать, о чем я говорю на своих семинарах. Такая помощь будет намного эффективней.

### **3. ТРЕТИЙ ФАКТОР, КОТОРЫЙ ВЛИЯЕТ НА ВАШИ ЧУВСТВА, - ЭТО ВАШИ МЫСЛИ, ТО, НА ЧЕМ ВЫ СОСРЕДОТОЧЕНЫ, И ВАШИ УБЕЖДЕНИЯ О СЕБЕ И ОБ ОКРУЖАЮЩЕМ МИРЕ**

*То, на чем мы фокусируем наше внимание, приобретает огромные размеры.  
Арнольд Патент*

Давайте я у вас кое-что спрошу: что должно произойти, чтобы вы стали успешными? Чтобы начали осознавать ваш максимальный потенциал? Смогли делать несколько дел одновременно? Улучшили свои нынешние результаты? Чтобы улучшили и изменили свои убеждения о том, что вы способны сделать? Продвижение в каждом из поставленных вопросов может повысить вашу успешность. Самое же большое достижение произойдет тогда, когда вы измените свое мнение **и** ограничивающие убеждения о своих способностях. Большинство из нас использует только 10% своего потенциала. Только представьте себе, что произошло бы во всех сферах вашей жизни, если бы вы использовали хотя бы еще плюс 10% вашего потенциала?

Возьмем пример, когда из своего предыдущего опыта вы знаете, что вы не очень успешны в определенной области. Уже потому, что вы считаете себя не слишком способным в этой области, вы не будете в ней слишком усердствовать. Сделаете совсем немного или вообще ничего. Вы совсем бросите всякие начинания в этой сфере, и получите в ней соответствующие результаты. И когда свои плохие результаты проанализируете, начнете развивать в себе убеждение, что в этой области у вас просто нет способностей. И тогда вы начнете соскальзывать в **ЗАКОЛДОВАННУЮ ПРОПАСТЬ НЕУСПЕХА**.

Если же вы направите свое внимание на сферы, где у вас все получается, и даже имеются способности от природы, ваша уверенность в себе будет возрастать. Вас воодушевит то, как легко у вас все получается. Как только вы заметите новые возможности для успеха, вы начнете стараться еще больше и, таким образом, получите еще большие результаты. И эти полученные результаты усилят ваше убеждение о ваших способностях. Именно так вы должны сформировать **ВОЛШЕБНЫЙ КРУГ УСПЕХА** в своей жизни, если хотите получить фантастические результаты и двигаться в запланированном направлении. Выбор за вами. Поменяйте свою систему ограничивающих убеждений, и вы измените свою судьбу. *Я гарантирую вам это.*

#### **МАРТА И ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ**

Марта мечтала иметь свою фирму. Из-за некоторого количества страхов и ограничивающих убеждений, которые она имела, у нее ничего не получалось вплоть до посещения мотивационного семинара. Всего через неделю после семинара, на котором мы выполняли процесс замены страхов и ограничивающих убеждений, она основала свою фирму и осуществила свою многолетнюю мечту. Сколько и какие мечты могли бы осуществить вы, если бы избавились от ограничивающих убеждений и страхов?

#### **СИЛА НАСТОЯЩИХ УБЕЖДЕНИЙ**

Еще один пример того, что может произойти, когда вы поменяете ограничивающие убеждения. Долгие годы спортсмены-бегуны, а также общественность и ученые, были уверены, что человек не может пробежать милю быстрее, чем за четыре минуты. В течение 20 лет удерживался рекорд 4 мин. 1,4 сек. Все были убеждены, что его невозможно побить. Единственный, кто в это не верил, был молодой парень, студент

медицины, Роджер Банистер, которые тренировался даже в мыслях. Он очень живо представлял себе, как бы он пробежал милю быстрее, чем за четыре минуты. Шестого мая 1954-го года он удивил всю мировую общественность, преодолев милю за 3 минуты 59,4 секунды.

*Сначала люди отказываются поверить, что какой-нибудь невероятный план можно осуществить, потом постепенно начинают надеяться, что есть шанс, ... потом ее осуществляют, после чего весь мир недоумеваает, почему же никто не сделал этого раньше.*

*Франсис Элиза (Ходесон) Бёрнетт*

Сразу после того, как Роджер Банистер опровергнул ошибочное убеждение, остальные бегуны также ПОНЯЛИ, что это возможно. Уже через два месяца после его исторического бега, его рекорд был улучшен. За два последующих года более ста бегунов пробежало милю меньше чем за четыре минуты.

Когда Роджер опровергнул старое, ограничивающее убеждение и страхи, он придал храбрости другим спортсменам, чтобы они смогли преодолеть мысленное препятствие о беге на одну милю.

Доктор Виктор Франкл, который много лет провел в заключении в концентрационном лагере и, несмотря на все ужасы, выжил, жил с Убеждением, что всего 10% того, что с нами происходит в жизни, важно, <sup>a</sup> 90% зависит от того, какое значение мы приписываем этому событию.

В дальнейшем я опишу процесс, который мы выполняем на мотивационных семинарах и который изменил жизнь уже многим тысячам людей.

## **СТРАХ И ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ - ОПРАВДАНИЕ СОБСТВЕННОЙ ПАССИВНОСТИ**

У вас когда-нибудь была мечта, цель, желание, которые вы на самом деле хотели осуществить? Или вы уже забыли большинство тех целей и мечтаний? Или у вас были свои планы и идеи, но они каким-то образом были преданы забвению?

Если это так, я могу вам помочь. Я открою вам тайну, почему это произошло. Из-за страхов и ограничивающих убеждений вы потеряли веру в возможность осуществить то, чего вы когда-то сильно хотели. Через несколько мгновений вы сможете снова вернуться на старый путь желаний и целей.

*Никто не согласится ползать, если чувствует, что способен парить.*  
*Хелен Келлер*

Когда пять лет назад у меня в жизни наступил переломный момент, и я хотел изменить себя и свою жизнь к лучшему, я обнаружил в себе множество причин, которые не давали мне основать собственную фирму. Только позднее я понял, что это были только отговорки вследствие страхов и ограничивающих убеждений, которые препятствовали мне в моей жизни.

### МОИ ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ:

- Я еще слишком молод, чтобы заниматься собственным бизнесом
- у меня нет никакого опыта для руководства собственной фирмой
- у меня нет денег для основания фирмы
- у меня слишком хорошее образование, чтобы я занимался продажей страховок
- люди не будут доверять мне, потому что я работал криминалистом
- я знаю мало людей
- у меня нет необходимых знаний для такого бизнеса
- а вдруг у меня ничего не получится...

Это были убеждения, которые я сам лелеял в своей голове. Избавившись от них, я в течение пяти лет достиг невероятных успехов в личной и профессиональной жизни.

Давайте посмотрим, какие еще существуют ограничивающие убеждения, вызывающие страхи, которые будут тормозить вас на пути к успеху и последствием которых будет оправдание собственной пассивности.

### ЗАКОЛДОВАННЫЙ КРУГ НЕУСПЕХА



Посмотрим же, как действует заколдованный круг неуспеха.

Из-за различных страхов и ограничивающих убеждений мы начинаем использовать отговорки, которыми пытаемся оправдать свои действия или мысли. При этом нам кажется, что мы перечисляем разумные причины того, что мы ничего не делаем, либо же наоборот, то, что делаем. **Конечно, о своих «оправданиях» мы говорим не так, вместо**

**этою мы аргументируем их фразами: «Не могу, не получится, не умен) не сейчас, потому что...».**

Гак как этим оправданиям мы просто-напросто начинаем верить, МІ перестаем вообще что-либо делать. Пассивность в любой области ведет к отсутствию успеха. Чем больше неудач мы терпим, тем больше страхов и ограничивающих убеждений мы привносим и в другие области наше! жизни. И когда мы снова и снова используем разные отговорки, мы верил им еще больше. **Чтобы достичь в жизни каких-либо успехов, сначала необходимо перерезать толстую нить между страхами и отговорками Когда мы сделаем это, мы изменим свое поведение и добьемся других результатов.**

В своей работе с людьми я часто встречался с агентами по продажам или с теми, кто хотел ими стать. Они часто приводили мне разные логические объяснения того, почему они не могут заниматься продажами, у них нет времени, это не дня них, еще не наступило время для этого, у чих много других *цел...* Конечно, это правда, что не каждый может заниматься любым делом, но также правда и то, что когда вы что тс продаете, вы будете встречаться с отказом. И это самая сложная часть профессии продавца. Только те, кто сумеет преодолеть страх перед отказом, смогут сделать уникальную карьеру в своей профессии.

Я пришел к выводу, что существуют три фактора, влияющих па то, добьются ли люди успеха или разобьются о скалы поражений.

- Страхи и ограничивающие убеждения
- Решения
- Акция - т.е. действия

Можно сделать вывод, что успешные люди преодолели определенные страхи и ограничивающие убеждения. Они приняли какие-то решения и подкрепили их действиями.

Ограничивающие убеждения разных людей, с которыми я встречаюсь на семинарах:

- я слишком старый
- я женщина
- я не умею продавать
- я не умею устанавливать контакт с людьми
- я не могу себе этого позволить
- я слишком толстый
- я некрасивый
- у меня нет высшего образования
- я недостаточно образован
- я слишком ленивый
- деньги портят людей

- люди меня не любят
- мой муж/жена меня не любит
- что скажут другие
- я боюсь, что останусь без работы

## **СЕМЬ ШАГОВ К ПОБЕДЕ НАД ОГРАНИЧИВАЮЩИМИ УБЕЖДЕНИЯМИ**

Этот подход вы можете использовать каждый раз, когда вы захотите избавиться от своих ограничивающих убеждений в любой области жизни, а также для избавления от плохих и хороших привычек (в карьере, семье, отношениях, здоровье, питании, курении и т.п.)

### **ШАГ №1: ИДЕНТИФИЦИРУЙТЕ**

Подумайте, какие убеждения ограничивают вас на пути к успех, счастью и удовлетворению. Будьте честными сами с собой, ведь только так вы сможете улучшить свою жизнь.

### **ШАГ №2: НАПИШИТЕ**

#### **ЗАДАНИЕ 24:**

Напишите пять своих самых больших страхов и ограничивающих убеждений, которые уже долго давят на вас и ограничивают вас на пути к успеху.

Мои ограничивающие убеждения и страхи:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

### **ШАГ №3: ВЫЗОВИТЕ БОЛЬ**

На третьем шаге найдите связь между глубиной эмоциональных болей и старыми ограничивающими убеждениями. Чем больше вы будете уверены в том, что вы не изменитесь, тем больше боли вы будете чувствовать. Посмотрите на свои ограничивающие убеждения и

почувствуйте свою боль через пять, десять, пятнадцать лет - в том случае, если вы не изменитесь, конечно. Во время этого процесса задавайте себе вопросы, приведенные ниже. Не бойтесь, если у вас на глазах даже появятся слезы. Именно это и есть цель - чтобы вы сказали себе однажды: «Вот оно! С меня хватит, я больше не хочу этого никогда!»

Вопросы для того, чтобы создать боль:

- Если вы не изменитесь, как это отразится на ваших финансах?
- Как это повлияет на взаимоотношения в вашей семье?
- Чего вы не успеете сделать в жизни?
- Что вы уже опоздали сделать из-за того, что живете с ограничивающими убеждениями и страхами?
- Чего вы могли бы достичь, если бы у вас не было этих ограничивающих убеждений?
- Кто вас оставит (с кем вы расстанетесь?), если вы не изменитесь?
- Что вы скажете своим детям, и что вы им солжете?
- Кого вы уже разочаровали, упорствуя в своих страхах и ограничивающих убеждениях?
- Как долго еще вы будете так жить?
- С кем вы не познакомитесь?
- Вы и правда собираетесь еще пять, десять, пятнадцать лет жить с теми же страхами и ограничивающими убеждениями?

#### **ШАГ №4: ИСКАЗИТЕ УБЕЖДЕНИЯ**

Четвертый шаг очень веселый и очень эффективный. Прочитайте свои ограничивающие убеждения смешным голосом (как в каком-нибудь старом фильме), и при этом кривляйтесь! Смотрите, чтобы вас при ЭТОМ никто не видел! Это очень эффективный способ, когда вы мысленно высмеиваете свои страхи и ограничивающие убеждения, потому что потом вы уже не воспринимаете их так серьезно. До того, как перейти к этому шагу, будьте уверены, что вы честно выполнили третий, который может быть очень важен.

#### **ШАГ №5: НАПИШИТЕ НОВЫЕ УБЕЖДЕНИЯ**

А сейчас свои негативные убеждения напишите в позитивной форме. Новые убеждения дадут вам силу и энергию для великих достижений. Напишите то, что придаст вам уверенности в себе. Очень важно, чтобы вы не сомневались в новых убеждениях! Вы должны на **100%** быть в них уверены, ведь вы скорей всего о них уже знали, только боялись сказать себе об этом вслух.

**СТАРОЕ УБЕЖДЕНИЕ:** Я слишком старый

**НОВОЕ УБЕЖДЕНИЕ:** В мои пятьдесят я буду продуктивен как никогда. У меня столько опыта, сколько у пятерых юнцов.

**ЗАДАНИЕ 25:**

<b>МОЕ СТАРОЕ УБЕЖДЕНИЕ</b>	<b>НОВОЕ УБЕЖДЕНИЕ</b>
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____
4. _____	4. _____
5. _____	5. _____

### **ШАГ №6: УНИЧТОЖЬТЕ СТАРЫЕ УБЕЖДЕНИЯ**

Старые убеждения можно уничтожить, зачеркнув их, или можно их записать на отдельный лист бумаги, порвать его на маленькие кусочки и выкинуть в корзину.

### **ШАГ №7: ПОВТОРЯЙТЕ НОВЫЕ УБЕЖДЕНИЯ**

Теперь повторяйте новые, позитивные убеждения с сильным эмоциональным подъемом и при этом перечисляйте логические обоснования, почему вы так думаете.

### **ЧТО БЫ ВЫ СКАЗАЛИ ОБ ЭТИХ ЛЮДЯХ, ЕСЛИ БЫ НЕ СЛЫШАЛИ ОБ ИХ УСПЕХЕ.**

*Победа - это награда тем, кто проявляет стойкость так долго, что побеждает боль.*

*Тед Энгстром*

Рональду Рейгану было 69 лет, когда он впервые выставил свою кандидатуру на пост президента США. Многие считали, что он слишком стар, и несмотря на это, он очень успешно управлял страной и даже был выбран на второй срок.

Полковник Харланд Сандерс основал сеть ресторанов «Жареные Цыплята Кентукки» (Kentucky Fried Chicken), когда вышел на пенсию.

Американский комик Джордж Берне получил своего первого «Оскара» в восемь лет.

И Генри Форд, и даже Авраам Линкольн добились успеха только после сорока.

Моцарт написал свою первую композицию, когда ему не было и восьми лет.

Все эти люди не оглядывались на то, что думают другие, и не забивали себе голову размышлениями, на что они способны, а на что нет. Они просто верили в свои мечты и шли до конца в реализации своих целей.

*Победа над собой стоит намного больше, чем победа над кем бы то ни было.*  
*Дхампада*

## **ВЫ СЛИШКОМ СИЛЬНО ПРИВЯЗЫВАЕТЕСЬ ЭМОЦИОНАЛЬНО?**



Случалось ли с вами такое, что вы не могли забыть какого-то человека или событие, которое оставило в вас глубокий отпечаток? Однажды я разговаривал с молодой женщиной, которая рассказала мне, что часто впадает в депрессию. На самом деле это происходило с ней с того момента, как их разделили с братом. Я попробовал ее успокоить: она шла с братом по одной дороге девять лет. Каждая дорога где-то разветвляется на две или больше новых дорог. Одни дороги раньше, другие позже. Их дороги разошлись, конечно, слитком быстро.

Я спросил ее, может ли она представить себе их разлучение как две разные дороги, которые ведут к одной и той же цели. Эта цель - счастье, удовлетворение и любовь. Теперь они с братом идут каждый по своей дороге, и когда они однажды дойдут до цели, они смогут обменяться накопленным опытом. На пути любого появляются преграды, и на ее пути тоже. Существует две возможности: их можно обойти или преодолеть, а можно сесть и начать жаловаться на жестокую жизнь, которая поставила на пути такие барьеры. Можно плакать и ныть, и даже повернуть назад. Но тогда она никогда не встретит своего брата, который будет ждать ее впереди, чтобы поделиться с ней своими секретами. Она никогда не сможет дать ему свою любовь, если не придет к цели - к их общей цели. После разговора она решила, что будет бороться со всеми преградами, которые встретит на пути. Теперь она была убеждена, что часть пути должна пройти сама, чтобы в один из дней поделиться своим опытом с теми, кого любит и кого будет любить.

В жизни вы много раз должны будете идти по пути, который сначала не будет вам нравиться. Но, оглянувшись назад, вы увидите, что и на этом пути было что-то хорошее, что-то, чему-то вы должны были научиться и испытать.

## **ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ НЕНУЖНЫХ ЗАБОТ И СТРАХОВ И ЛЕТИТЕ НАВСТРЕЧУ УСПЕХУ**

*Переживания им к чему не ведут, мы только тратим на них время.*

*Джон Макс Темплтон*

Когда я изучал успех и успешных людей, я пришел к следующему выводу: все, кто был успешен в жизни и достиг многого, имели что-то общее. Никто, абсолютно никто из них, не переживал о том, что с ним может случиться на пути к успеху.

Когда я понял, что страхи, переживания и ограничивающие убеждения - это то, что разъедает человеческую душу, я пообещал себе, что вложу всю свою энергию, чтобы научиться контролировать эти состояния.

Одно из моих страстных желаний - это научить людей, чтобы они искоренили страх из своей личной или профессиональной жизни, и, прежде всего, из своей головы. Меня спрашивают, как это возможно, что после мотивационного семинара люди так меняются и достигают таких успехов в личной жизни и в бизнесе. На это у меня всегда одинаковый ответ: «Потому что вы избавились от ненужных переживаний, сомнений, страхов и ограничивающих убеждений».

**Ненужные переживания крадут наше время и энергию. Они часто прячутся, как тени нашей жизни, в скрытых уголках сомнений и неуверенности.**

Они могут потревожить наш спокойный сон, разрушить способность принимать решения и крадут счастье и удовлетворение, которые мы могли бы испытать. Когда мы тревожимся, мы не планируем свою деятельность и не идем к своим целям. Когда мы становимся одержимыми какой-то проблемой, мы избегаем принятий решений и действий.

Когда я анализировал, что меня беспокоит, я пришел к выводу, что мои переживания вызваны четырьмя причинами:

Обычно **я переживаю** из-за:

1. решений, которые я должен принять
2. действий, которые я должен предпринять, однако их избегаю
3. событий, на которые оказываю влияние
4. событий, на которые не могу оказать влияния

***НЕНУЖНЫЕ ПЕРЕЖИВАНИЯ КРАДУТ НАШЕ ВРЕМЯ И ЭНЕРГИЮ. ОНИ ЧАСТО ПРЯЧУТСЯ, КАК ТЕНИ НАШЕЙ ЖИЗНИ, В СКРЫТЫХ УГОЛКАХ СОМНЕНИЙ И НЕУВЕРЕННОСТИ.***

***Смильян Мори***

Одно из исследований о переживаниях показало, сколько ненужного времени мы тратим на пустые тревоги и страхи:

1. 40% того, что вызывает наши тревоги, никогда не случается
2. 30% переживаний появляются из-за вещей, которые произошли в прошлом и на которые мы уже не можем повлиять.
3. 12% переживаний это размышления о посторонних людях и событиях, которые нас совершенно не касаются.
4. 10% тревог появляются из-за болезней, настоящих или вымышленных.
5. и всего 8% переживаний — это те, которые нас касаются, и на которых мы должны сосредоточиться.

Как видно, 82% всех переживаний излишня, они только крадут наше время и энергию. Почти 80% времени мы посвящаем решению этих проблем. Всего 20% времени предназначено событиям, которые нас касаются и на которые мы можем повлиять. Мы должны быть внимательными к тому, о чем думаем, чтобы не посвящать 80% своего времени проблемам, а 20% времени их решениям. Должно быть точно с точностью наоборот.

Много книг написано о том, как победить тревоги и проблемы, я же дам вам только один совет! Он мне очень помог.

### ***ТРИ ВИДА ВЕЩЕЙ, ИЗ-ЗА КОТОРЫХ МЫ НИКОГДА НЕ ДОЛЖНЫ ПЕРЕЖИВАТЬ***

Первое: запрещается переживать из-за вещей, которые мы не можем изменить или на которые не можем оказать влияния.

Если мы не можем их изменить, плохое настроение и переживания тоже не помогут. Это вещи, которые уже случились, и мы ничего не можем исправить.

Второе: запрещается переживать из-за вещей, которые еще не случились.

Когда они произойдут, тогда и увидим, можем мы их изменить или нет. Именно так мы создаем себе ненужные заботы из-за возможных личных или профессиональных трудностей. Пока что-то не случится, нет смысла из-за этого посыпать себе голову пеплом.

Третье: запрещается переживать из-за вещей, которые мы можем изменить.

Если мы можем влиять на события и менять их, мы должны принять меры для их решения. Мы не имеем права тратить время на бесплодное нытье. То есть мы никогда не должны переживать из-за вещей, на которые мы еще можем повлиять. Проще говоря: надо действовать!

### ***ПЕРЕСТАНЬТЕ ПЕРЕЖИВАТЬ И НАЧНИТЕ ЖИТЬ***

Хотя моя работа - это учить людей, как использовать свои умственные способности, чтобы достичь успеха, счастья, богатства и удовлетворения, при этом я часто говорю им, что они должны реже загружать голову и чаще - руки и ноги. Другими словами: побеждайте страх и переживания большим количеством действий, которые приведут вас к цели. Начав о чем-то беспокоиться, лучше сконцентрируйтесь на будущем. Беспокойство - это ни что иное, как пустая трата драгоценного времени, которое вы проживаете, заваливая потенциальные завтрашние возможности проблемами и мусором из прошлого.

### ***ЭТО НЕ ТО***

*Уделяйте внимание вашим планам на будущее, а не вашему прошлому.*

*Джон М. Темплтон*

Очень частой нашей ошибкой является то, что мы всегда сравниваем ТО и ЭТО. Хотя ТО не ЭТО, и ЭТО не ТО. Если бы ЭТО было ТО, и если бы ТО было ЭТО, тогда вес было бы

ОДИНАКОВО. Но это не так. Например, мы все слишком часто сравниваем прошлое с будущим и строим свое будущее на основе прошлого. Это не означает, что не нужно учиться на ошибках прошлого. Я только хочу посоветовать вам не строить будущее на развалинах фундамента прошлого.

### ***ЕСЛИ ВАМ НЕ НРАВИТСЯ КВАРТИРОСЪЕМЩИК, ВЫГОНИТЕ ЕГО!***



При работе с людьми, страдающими из-за разных страхов и фобий или ограничивающих убеждений, я понял, что люди в таких состояниях всегда сосредотачиваются на одних и тех же картинах, образах. Картины, запавшие им в память в тот момент, когда они были в сильном негативном эмоциональном состоянии, преследуют их всю жизнь.

Например, у нас есть две квартиры, которые вы сдаете двум разным квартиросъемщикам. Первый - **ХОРОШИЙ** квартиросъемщик, который платит регулярно, приятный и вежливый человек, всегда пошутит и вам поднимет настроение. Другой **ПЛОХОЙ**, который вам не платит, из-за которого вы злитесь, расстраиваетесь, и из-за которого у вас плохое настроение. Что бы вы сделали, если бы имели в своей квартире такого **ПЛОХОГО** квартиросъемщика? Конечно, вы выгнали бы его!

Почему же вы тогда не выкинете из своей головы картины, которые постоянно ухудшают вам настроение и вызывают злость, страх, Депрессию... **Давайте** я задам вам вопрос: «Пойдете ли вы в кино второй раз посмотреть фильм, который уже в первый раз вам не понравился?» Конечно, нет. Почему же тогда в своей голове вы каждый день прокручиваете «кадры», которые вам не нравятся?

Я знаю людей, которые страдали из-за различных страхов и фобий более десяти лет, другие совершали самоубийства, некоторые постоянно были в депрессии, расстроенные или нервные; здесь же и известные чемпионы, пережившие поражения, менеджеры по продажам, боявшиеся отказа, успешные бизнесмены и предприниматели, которые боялись потерять бизнес и очень нервничали... У всех у них я заметил общий образец поведения: все они всегда концентрировались на одной и той же картинке, которая вызывала у них определенные негативные эмоции и состояние.

### ***ТЕХНИКА ДЛЯ ПОБЕДЫ НАД СТРАХАМИ И ФОБИЯМИ***

Недавно я работал с одной женщиной, мучившейся из-за непрекращающейся депрессии. Когда я попросил ее, чтобы она закрыла глаза, погрузилась в свое депрессивное состояние и сказала мне, какую картинку видит, она сказала мне, что видит свою покойную маму. С помощью техники двойной диссоциации (техника НЛП, которая будет описана позднее), я в течение пятнадцати минут изменил ее отношение к этой картинке и открыл ей дверь в лучшую жизнь.

1. Перед выполнением техники избавления от фобий или от чего-то, что вам мешает, вы должны установить крепкий кинестетический якорь (прикосновение - смотрите в главе о мотивации). Представьте себе, что вы сидите в кинотеатре и скоро начнется фильм, который вызывает у вас негативные эмоции и состояние.
2. Когда вы вживетесь в эту роль, представьте себе, что вы выходите из своего тела и мысленно отправляетесь на балкон, откуда издали, из безопасного убежища, вы будете наблюдать за тем, что происходит на экране.
3. И после этого представьте, что фильм, который вас раздражает, начался. Точно опишите, какую картинку вы видите (цветная, черно-белая, неподвижная, меняется...). В это время смотрите на происходящее без эмоционального участия. Собственно говоря, смотрите с балкона на себя в партере так, как вы смотрите на экран, где происходят неприятные события. Вы можете участвовать в действии на экране, а можете только смотреть фильм, который вас раздражает. При этом вы должны наблюдать за своими реакциями. Если вы заметили, что вы снова начинаете бояться, опять вернитесь в состояние здесь и сейчас. Самое лучшее, если вы все время будете сжимать кулак, так вы будете чувствовать, что реальность здесь, а не на экране. Именно в этом вся сложность: с участием тела и эмоций представляйте себе ситуацию, которая вас беспокоит. Так вы будете чувствовать, что то, что произошло в прошлом, происходит и сейчас.
4. После этого картинку на экране, которая вас волнует, исказите так, чтобы она стала казаться вам смешной (человеку, который в фильме вас беспокоит, нарисуйте ослиные уши, нос клоуна, заячий рот, пусть он, кривляясь, произносит слова, которые заставляют вас переживать...). Короче, что-то, что вас насмешит. Когда в следующий раз вы подумаете о ситуации, которая раньше вас беспокоила, вы должны будете улыбнуться, потому что увидите другую, смешную картинку.
5. Теперь отправляйтесь назад в свое тело и подойдите к экрану, откуда своему младшему Я скажите, что вы из будущего и что ему больше не надо бояться этих картин, так как это всего лишь фильм. Сядьте назад на стул и пригласите свое младшее Я назад в свое тело.
6. Теперь проверьте то, что вы сделали. Когда вы закончили процесс, на мгновение отвлекитесь на какой-то другой вопрос, а потом опять подумайте о событии, которое вас беспокоило. Если при этом вы улыбнетесь, значит, вы выполнили задание успешно. '

Теперь вы знаете, как побеждать страхи и ограничивающие убеждения. Настало время, чтобы узнать:

## Секрет №4: Сердце мотивации здоровье

*Прощай, здоровье, извини, но сейчас мне не до Тебя. Вернись, попробуй еще раз, подожди, сейчас я занят. Я должен выспаться или отдохнуть, но мне некогда. Я бы с удовольствием занялся спортом, но у меня нет времени, Я ничем не могу помочь себе, ем, что придется; так я экономлю время. Я не могу думать, не могу читать. Я в западне. Мне некогда. Я хочу жить, но у меня нет времени. Когда я умру, Тебя больше не будет. И я буду спрашивать себя: «Почему у меня никогда не было ВРЕМЕНИ?»*  
*Неизвестный автор*

### **В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:**

- девять советов, которые вам дал бы и врач, но будет, наверное, слишком поздно
- каковы эмоциональные причины переедания
- как с помощью силы мысли потерять 7 кг за пять недель
- как с помощью мыслей контролировать свой вес
- почему вода так важна для нашего общего самочувствия
- как навсегда избавиться от лишних килограммов
- двенадцать мотивационных шагов к жизни без сигарет
- как резко повысить уровень своей энергии

### **ИСТОРИЯ МОЕЙ И ВАШЕЙ ЖИЗНИ**

С тех пор, как вы поставили себе цель купить новый автомобиль, прошло пять лет. И вот ваша мечта сбылась. Вы стоите перед магазином и держите в руках ключи от новой машины. Вы гордо садитесь за руль и поворачиваете ключ зажигания. Счетчик бенлина показывает, что вам нужно будет остановиться на ближайшей автозаправочной станции. Продавец вежливо предупредил вас, что бензина у вас хватит только на двадцать километров (друг посоветовал вам есть более здоровую пищу).

От магазина до города, к котором вы живете, целых сто пятьдесят километров. Естественно, что вы не доедете до дома с таким количеством топлива. Однако вы выезжаете на дорогу и расслабляетесь, получая удовольствие от вождения новенького автомобиля (не очень-то вы заботитесь о своем здоровье). Вы просто забываете про бензин. Однако наш автомобиль вдруг начинает дергаться (вы слегка простудились). «Что это?» спрашиваете вы себя. «О Боже, я забыл про бензин! (вы серьезно заболеваете). Как же теперь я доберусь до дома? (вы начинаете тревожиться о своем здоровье...)» Как жаль, что я раньше не подумал об этом и не купил канистру с бензином! (с этого момента я буду действительно серьезно заботиться о своем здоровье). Я куплю ее сразу же, как только доеду до заправки (с этой минуты я буду следить за тем, что я ем)».

*Тело - это зеркало человеческой души.*  
*Людвиг Витгенштейн*

Вы стоите на дороге, машете проезжающим автомобилям и просите их о помощи (вы записываетесь на прием к врачу). К счастью, кто-то вас жалеет и одалживает вам бензин, который находится у него в запасной канистре (вы ждете в очереди в поликлинике). Вы рады, что у вас есть бензин, чтобы доехать хотя бы до заправки (слава Богу, ничего серьезного). Этого топлива вам едва хватает, чтобы доехать до бензоколонки, и вы, наконец, вздыхаете с облегчением (забываете о своих обещаниях). Вы выходите из машины и быстро заправляетесь, потому что спешите домой (вы беспокоитесь о повседневных мелочах и забываете о главном). Вы снова заводите машину и с легкой душой едете домой (ваша цель в жизни).

Но через несколько километров автомобиль снова останавливается (у вас опять какие-то проблемы со здоровьем). Вы опять стоите на дороге, машете проезжающим и надеетесь, что вас опять кто-то пожалеет (вы снова в очереди в поликлинике, но на этот раз чувствуете себя похуже). Вы говорите себе: «Ну вот, именно сейчас, когда я так спешу!» (ой-ой-ой, мне совершенно некогда болеть, я должен работать). В конце концов, и на этот раз вас кто-то жалеет и объясняет вам, что вы ошиблись и налили не тот бензин (теперь вы серьезно заболели). Вы не можете поверить в то, что не приедете домой вовремя.

Ехать на таком автомобиле невозможно. Вы оставляете машину и вызываете эвакуатор, который отвезет ее в автосервис (врач выясняет, что ситуация уже критическая и вы должны перестать есть жирную пищу, мясо, соль, бросить курить и пить, избегать стрессовых ситуаций, иначе под угрозой окажется ваша жизнь). В конце-концов вы берете себя в руки и слушаетесь его. Продолжение вам (скорее всего?) известно. Вы спросите, откуда я взял эту историю? Я пережил ее сам, и это в свои 28 лет.

## **У МЕНЯ НЕТ ВРЕМЕНИ ДЛЯ ЗАНЯТИЙ СПОРТОМ, ПОТОМУ ЧТО Я ДОЛЖЕН РАБОТАТЬ**



Эта фраза служила мне оправданием так долго, что в один прекрасный момент я с трудом поднялся на пятый этаж. Сердце дико билось, виски сдавило, ноги тряслись, у меня не осталось ни желаний, ни энергии. Единственный способ, который, как я знал, даст мне сил, была чашка крепкого сладкого кофе. Но в тот момент я сказал себе: «С меня хватит! Зачем мне деньги, если я еле передвигаю ноги? Я не доживу и до пятидесяти лет!»

Тогда я пережил самые большие мучения в своей жизни. И я принял решение, что сделаю все для того, чтобы мое самочувствие улучшилось, а жизнь стала более здоровой. С тех

пор прошло почти два года, и разница в уровне моей энергии очевидна. В то время к четырем часам дня я всегда был абсолютно истощен и обессилен. В течение нескольких месяцев я изменил свою систему питания, и за десять месяцев я похудел на 15 кг (немного переборщил, но тогда я слишком мало знал о питании). После этого я, несмотря на новую систему питания, с помощью физических упражнений за восемь месяцев вернул 12 кг. Но теперь эти килограммы по-другому распределены на моем теле. Я чувствую себя лучше, у меня больше энергии, и я могу работать по 16 часов в день. Естественно, днем я также хожу в фитнес-зал на пару часов. Несмотря на то, что сейчас у меня две фирмы, а значит, еще больше обязанностей и еще меньше времени, я всегда нахожу время для того, чтобы позаботиться о своем теле и, прежде всего, для того, чтобы обеспечить свое тело правильным топливом.

## **МЫ ТО, ЧТО МЫ ЕДИМ**

Я не хочу вдаваться в подробности здорового питания и в дискуссии о составляющих продуктов питания, потому что об этом уже написано много научной литературы. Скорей всего, вы и сами об этом уже много знаете. Я лучше расскажу об эмоциональных причинах, из-за которых очень многие люди всю жизнь пытаются избавиться от лишних килограммов. Я опишу только то, что оказалось эффективным для меня и для многих других людей. Но выбор, как распорядиться полученным от меня советом, я оставляю за вами. Я также расскажу вам о том, как некоторые участники мотивационного семинара «как по волшебству» похудели за два месяца на 11 килограмм и улучшили свою самооценку. И еще одно предупреждение: прежде чем начать какую-либо диету, посоветуйтесь с врачом.

*Торжество научной истины происходит не потому, что ее принимают оппоненты, а потому, что они, в конце концов, вымирают, в то время, как новые поколения вырастают, уже будучи с ней знакомыми.*

*Макс Планк*

## **ДЕВЯТЬ СОВЕТОВ, КОТОРЫЕ ВАМ ДАЛ БЫ И ВРАЧ, НО БУДЕТ, НАВЕРНОЕ, СЛИШКОМ ПОЗДНО**

### **1. СИЛА ДЫХАНИЯ**

Правильное дыхание предполагает использование диафрагмы, мышечной перегородки, отделяющей брюшную полость от грудной. При правильном вдохе диафрагма опускается вниз, а передняя стенка брюшной полости идет вперед, что дает возможность легким расширяться и наполняться воздухом. Чтобы получить как можно больше пользы от приблизительно 11 500 литров воздуха, которые вы вдыхаете каждый день, научитесь дышать полной грудью. Если вы будете выполнять следующее упражнение хотя бы трижды в день, уровень вашей энергии повысится на 20%.

**Упражнение на эффективное дыхание:**

**3 раза в день выполняйте по 10 следующих циклов:**

**выдох**

**вдох - 1 (4 секунды)**

**задержка - x4 (16 секунд)**

**выдох - x2 (8 секунд)**

То есть, если один вдох длится 4 секунды, задержать вдох вы должны на 16 секунд (4x4) и выдыхать в течение 8 секунд (4x2). Такое дыхание мгновенно наполнит вас энергией, вы почувствуете себя полным мотивации, а ваша продуктивность возрастет.

## **2. ДО ДВЕНАДЦАТИ ЧАСОВ ДНЯ ЕШЬТЕ ТОЛЬКО ОВОЩИ ИЛИ ФРУКТЫ**

К этому я никак не мог привыкнуть, так как раньше я каждое утро съедал по четыре разных бутерброда, выпивал 300 мл сока и заедал все .)то йогуртом. Только так, казалось мне, я смогу продержаться до обеда. К десяти утра я уже снова был голодным и нервным. Когда же я попробовал завтракать фруктами или овощами, я сразу почувствовал прилив энергии на работе, и кроме того, я стал более собранным и инициативным, фрукты ешьте только натошак. Перед следующим приемом пищи сделайте хотя бы двухчасовой перерыв. Ешьте фрукты отдельно, не смешивайте их с другими продуктами питания. Большую часть простых и функциональных советов я почерпнул из книги «Здоровый образ жизни», которую можно найти в любом книжном магазине.

## **3. ПРАВИЛЬНО КОМБИНИРУЙТЕ ПИЩУ**

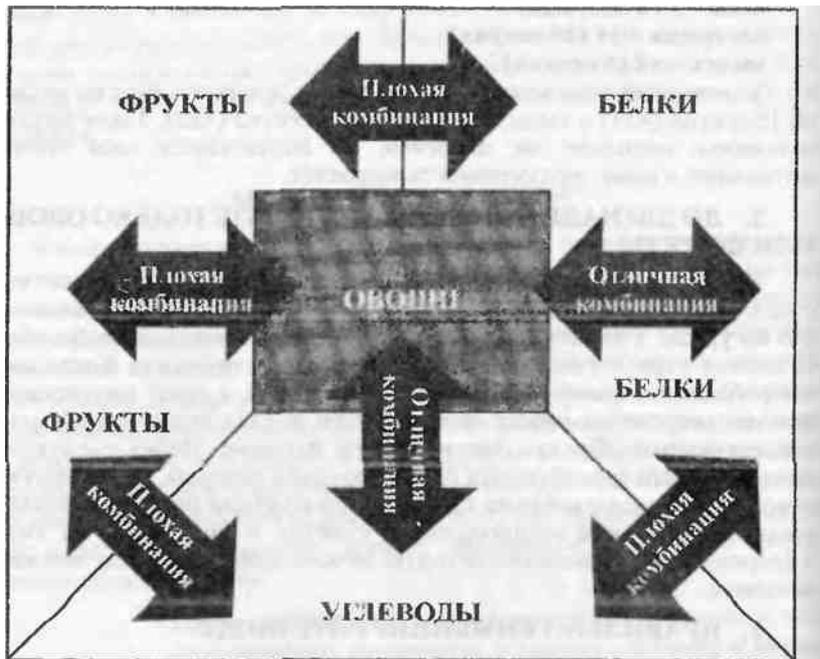
Правильная комбинация продуктов, так, как это предназначено природой, требует минимальной нагрузки на органы пищеварения. Для переваривания мяса требуется намного больше энергии, чем для переваривания фруктов, овощей или углеводов. Когда я начал правильно сочетать продукты питания, послеобеденная усталость волшебным образом исчезла. Теперь после обеда, который, кстати, намного обильнее, чем был раньше, я работаю также энергично как и до него. Раньше после обеда я должен был полтора часа отдыхать. Может быть, вы сейчас не соглашаетесь с этим. И я не соглашался, ведь нас вырастили с другими убеждениями, которые и сейчас влияют на то, как мы питаемся.

Собственно говоря, сейчас я разочарован, что меня не научили этому уже в школе. Вы просто попробуйте, а судить будете по результатам.

***ЕСЛИ БЫ ВАШ ЖЕЛУДОК УМЕЛ ГОВОРИТЬ, ЧТО ОН СКАЗАЛ БЫ ВАМ ПОСЛЕ ОБИЛЬНОГО ОБЕДА? ПОХВАЛИЛ ИЛИ КОСО ПОСМОТРЕЛ, КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ?***

*Смилъян Мори*

На картинке показано, какие виды продуктов не рекомендуется сочетать.



#### 4. ПЕЙТЕ НЕОБХОДИМОЕ КОЛИЧЕСТВО ВОДЫ В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ

Пусть это выглядит невероятным, но вода, по всей вероятности, - это самый главный катализатор при потере и сохранении массы тела. Вода естественным образом уменьшает аппетит и помогает телу усваивать накопленный жир. Каждый день мы должны выпивать минимум три литра воды (а не пива, сока, кока-колы...). Когда в следующий раз вы почувствуете голод или усталость, выполните дыхательное упражнение и выпейте стакан воды - вы сразу же почувствуете себя лучше. Но никогда не пейте воду во время еды, так как это замедляет переваривание пищи. И не пейте сразу после еды. Попейте хотя бы за 15 минут до еды. Много интересных фактов о полезных качествах воды вы найдете в книге *«Тело просит воды»* (Ф. Батмангелид).

#### 5. СУЩЕСТВЕННО УМЕНЬШИТЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ МЯСА И МОЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Негативные последствия употребления в пищу мяса (и для нас, и для целой планеты) исследовал Джон Роббинс в своей книге *«Диета для Новой Америки»*.

Организация «Earthsave», которую возглавляет Д. Роббинс, обнародовала следующие факты:

- в США 40% случаев возникновения раковых заболеваний связано с питанием
- риск рака молочных желез у женщин, которые едят мясо каждый день, на 3,8% больше, чем у тех, кто ест мясо только раз в неделю

**Если вы очень любите мясо, попробуйте следовать этим советам:**

1. Покупайте экологически чистое мясо (животных, откормленных натуральными продуктами)
2. Ешьте мясо не чаще, чем раз в день
3. Ешьте его в правильных сочетаниях

Что же касается молока и молочных продуктов, то я должен спросить вас: **КОРОВЫ НЕ ПЬЮТ КОРОВЬЕГО МОЛОКА - ТОГДА ПОЧЕМУ ЕГО ПЬЕТЕ ВЫ?** Ведь кальций можно получить и из других источников.

## **6. СКАЖИТЕ НЕТ КОФЕ, НИКОТИНУ, АЛКОГОЛЮ, САХАРУ**

Я знаю, что от этого тяжело отказаться, но, если вы будете честны сами с собой, вы признаете, что мы зависим от них не столько телесно, сколько эмоционально. Об этом написано несколько следующих страниц.

## **7. ЧЕМ БОЛЬШЕ ВЫ БУДЕТЕ ЧИТАТЬ, ТЕМ БОЛЬШЕ ВЫ ВУДЕТЕ ЗНАТЬ**

С каждой новой прочитанной книгой о здоровом питании я понимаю, как: мало я знал на эту тему. Почти ничего. На самом деле, только то, чему меня научили мои родители (что есть необходимо для здоровья), их научили их родители и т.д... Когда я смотрю на все возрастающее количество людей с излишним весом, у меня рождается множество самых разных вопросов. Это, конечно, не означает, что мне нравятся только стройные люди. Иногда лишний килограмм даже украшает. Я говорю вам об этом только потому, что мне безразлична ваша жизнь; вам же она, похоже, пока безразлична. Возможно, всерьез занявшись вопросами правильного питания, вы будете несколько растеряны, увидев, что авторы этих книг часто противоречат друг другу. Самое лучшее, если вы на себе попробуете то, о чем вы прочитали, или посетите наши семинары. Вместе со специалистами мы поможем вам понять, почему стоит начать питаться по-другому.

*Самой большой преградой на пути к переменам являются ошибочные ментальные шаблоны.  
Неизвестный автор*

## **8. СИЛА АЭРОБИКИ**

Для хорошего самочувствия, большей продуктивности и меньшего стресса, я рекомендую вам хотя бы три раза в неделю как следует пропотеть. Ну, вы знаете - тренажеры, бег, плавание... Не думайте, что из-за этого вам не хватит времени для работы, наоборот - за меньшее время вы сделаете намного больше.

**ПОЗАБОТИМСЯ О НАШЕМ ТЕЛЕ. ВЕДЬ НАШЕ ТЕЛО ЗАБОТИТСЯ О НАШЕМ ЗДОРОВЬЕ.**

*Смильян Мори*

## **9. НАЙДИТЕ СЕБЕ ПОДХОДЯЩЕГО ТРЕНЕРА**

Никто не знает всего. Не стесняйтесь признаться, что в какой-то области вы не очень разбираетесь. Может быть, как раз этого вам не хватает. Поэтому будет правильно, если вы найдете себе тренера, который будет помогать вам советами и стимулировать вас там, где вы можете достичь большего. Несмотря на то, что я сам провожу личные консультации, чтобы помочь людям достичь больших результатов там, где они не могут сделать этого сами, для занятий спортом у меня есть личный спортивный тренер. Я советую вам прежде, чем начать практиковать новую систему питания и занятия спортом, посоветоваться со специалистами в этой области. Вы сэкономите много драгоценного времени и денег.

## **ЕСЛИ ВЫ СТРОЙНЫ, ЭТО НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО ВЫ ЗДОРОВЫ**

Многие люди думают, что они абсолютно здоровы, если у них нет лишних килограммов. Другие утверждают, что ведут здоровый образ жизни, только на основании того, что они вегетарианцы. И при этом они едят мороженое, сладости, курят и пьют кофе. Здоровье и фигура не имеют ничего общего. Здоровье означает постоянный источник энергии.

## **РАЗДЕЛ О ПЕРЕЕДАНИИ**



## **ПОМЕНЯЙТЕ СИСТЕМУ ПИТАНИЯ, И ВАМ НИКОГДА НЕ ПОНАДОБИТСЯ ДИЕТА**

Если вы хотите избавиться от лишних килограммов и сохранить в дальнейшем идеальный вес, вы должны изменить свои привычки питания. Исключите из своего лексикона слова диета и похудение. Потому что эти слова на подсознательном уровне причиняют вам боль. Что лучше звучит: если я скажу, что вам надо похудеть, или если скажу, что вам надо будет немного изменить систему питания? Что бы вы выбрали?

Когда я начал работать с группой из пяти человек, которые решили похудеть раз и навсегда, ой, то есть изменить привычки питания, на нашем первом занятии мы говорили о душевной боли, которую мы чувствуем тогда, когда мы должны похудеть. Боль мы чувствуем, потому что наш мозг связывает похудение с отказом от еды, от которой мы зависим. Мы должны осознать свои ограничивающие убеждения о питании.

Они выглядят приблизительно так:

Мы знаем, что, прежде всего, придется намного больше двигаться, что поначалу выглядит! не очень-то привлекательно. Все это мы связываем с мыслью, что это мучение продлится не вечно, а только до тех пор, пока мы не потеряем несколько килограммов. То есть уже в начале процесса похудения мозг «программируется» на то, что эти изменения не навсегда. Как только мы достигаем цели, мы возвращаемся к старым привычкам питания. Мы начинаем говорить себе: «Еще только один кусочек, ведь он не повредит мне, в нем так мало калорий, только сегодня, а после нового года я перестану!»

Узнаете пример? То есть, если мы сами себе говорим, что «начинаем диету», это автоматически означает, что мы «диету закончим».

Прежде, чем мы начнем подробный анализ переедания, прочитайте вопросы, на которые отвечали участники тренинга, с помощью которого они похудели раз и навсегда.

Вам тоже будет полезно ответить на них.

1. Почему вы решили похудеть?
  2. С чем вы связываете похудение? Для вас это мучение или удовольствие?
  3. Если для вас это мучение, ответьте, почему?
  4. Чего вы боитесь, если вы останетесь такими, как сейчас?
  5. Какие у вас убеждения о еде, питании, похудении? Что из того, что вам говорили о питании и похудении другие люди, очень повлияло на вас,?
  6. Какую еду вы любите больше всего? От чего вы никогда не смогли бы отказаться?
  7. О какой еде вы должны подумать, что увидеть или понюхать, чтобы у вас потекли слюнки?
  8. Какая еда вызывает у вас отвращение, и вы ее, не то что есть, видеть не можете?
  9. Вы уже пробовали отказаться от чего-то в прошлом, но не смогли побороть искушения?
  10. Что вас сильно задело в прошлом, и что вы никогда не хотели бы пережить вновь?
- И. Какой негативный опыт у вас уже есть из-за вашей полноты? Кто вас обидел?

*В здоровом теле здоровый дух, и наоборот.*

*Джон М. Темплтон*

12. Что произойдет с вами, если вы не начнете вести здоровый образ жизни?
13. Что из того, чего вы больше всего боитесь, связано с вашими плохими привычками?
14. Для чего вы хотите стать здоровыми, красивыми и приобрести хорошую физическую форму?
15. Что вы говорите себе, когда обнаруживаете, что нарушили режим питания?
16. Как вы думаете, кто или что виноваты в том, что вы сегодня недовольны собой?
17. Сколько вы сейчас весите?
18. Сколько вы хотите весить? В течение какого времени вы хотите достичь своего идеального веса?
19. Какими вы себя видите через 5,10,15,20 лет?
20. Как вы себя обычно утешали?
21. Каковы были причины того, что вы хотели похудеть или заняться спортом?
22. О чем вы подумаете, если я скажу вам: «Завтра вы начнете худеть»?

23. Найдите фотографию, на которой вы ужасно выглядите, и какими вы больше никогда не хотите быть.

24. Найдите фотографию, где у вас прекрасная фигура. Если у вас нет такой фотографии, вырежьте себе чью-нибудь фотографию с фигурой, которую хотели бы иметь вы.

### ***ПОЧЕМУ МЫ ПЕРЕЕДАЕМ, ПЬЕМ АЛКОГОЛЬ, КУРИМ?..***

Многие люди, начав худеть, сосредотачиваются только на своем теле. Однако когда мы говорим о теле и похудении, мы должны знать, что слово тело включает в себя: тело (в физическом смысле), чувства и ментальный уровень.

**Я утверждаю, что причиной переедания чаще всего становятся чувства. Именно чувства создают привыкание к определенной еде, алкоголю, сигаретам, сладостям, и из-за них же мы не можем так просто отвыкнуть от этих вещей.** Когда я спрашиваю участников семинаров или своих клиентов на персональных консультациях, почему Они начали переедать, пить кофе, алкоголь, употреблять наркотики... И почему они не могут перестать этого делать, я получаю очень разные и противоречивые ответы. А ответ в нашей голове. **Вы можете попробовать десятки разных диет, но вам не поможет ни одна, если вы кое-что не поменяете в своей голове.**

Бернарда, про которую можно сказать — «хорошего человека должно быть много», рассказала, что пробовала худеть много раз, и все без толку. Вокруг всегда было много приятелей, которые говорили ей, чтобы она оставалась прежней. Так Бернарда начала связывать свою полноту с хорошим настроением. Ее мозг говорил ей: «Пока ты толстая (и веселая), люди всегда будут любить тебя».

Совсем по-другому было с Андреей, которая всего за четыре недели (мы встречались один раз в неделю по полтора часа) похудела на 14 кг, Да, вы прочитали правильно. Сегодня, когда я пишу эти строки, с того времени прошло уже девять месяцев, и Андрея похудела на 22 кг. Она идеала переедать, потому что в школе у нее развился комплекс неполноценности. Часть вины она возлагает и на родителей, которые в детстве не отпускали ее из-за стола, пока она не доест все до конца.

А у Андрея была другая причина. Когда он был маленьким, в его семье часто не хватало еды, и сейчас, из-за страха остаться голодным, он съедает почти все, что видит.

Как визите, из-за различных эмоциональных событий и ограничивающих убеждений, наши участники попали в одинаковое положение. А какие эмоциональные причины привели к перееданию или к другой плохой привычке вас? Если вы довольны своим здоровьем и внешним видом, эти советы не для вас. Но эти же вопросы вы можете перенести и в другие сферы своей жизни, которые вы хотели бы изменить.

Как раз вчера я спросил двух разных людей: «Почему вы начали курить?» Первый ответил, что ему это показалось очень интересным. Все в его компании в то время курили, и им это нравилось. Второй сказал, что начал курить по причине стресса, злости и бессонницы. Один и тот же яд - различные оправдания и ответы на вопрос ПОЧЕМУ.

## **АНКЕТА «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ ПЕРЕЕДАНИЯ»**

Какие из следующих эмоциональных причин подходят вам? Ваши ощущения перед, во время и после переедания очень важны, чтобы определить стратегию против переедания, которая поможет именно вам.

- Вы едите, когда чувствуете себя одиноко?
- Вы едите, когда злитесь?
- Вы едите, когда вы недовольны?
- Вы едите, когда находитесь в стрессовой ситуации?
- Вы едите, когда вы радостны и счастливы?
- Вы едите, когда нервничаете?
- Вы едите, когда чего-то боитесь?
- Вы едите, когда вы в компании?

Как вы чувствуете себя потом, когда переедите? Что вы говорите себе, когда съедите что-то, чего вам не следовало бы есть?

Когда вы поймете, какие чувства приводят к перееданию, в том эмоциональном состоянии, которое явилось его причиной, попробуйте сделать что-то другое, что не нанесет вреда вашему здоровью. Например: сделайте несколько глубоких вдохов, сходите на прогулку, спойте песенку, выпейте стакан воды,

## **РАЗДЕЛ МЫСЛЕННОЙ ДИЕТЫ**

### **ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТЕХНИКУ БОЛИ И НАСЛАЖДЕНИЯ**

Теперь, когда вы честно ответили на все вопросы, перед вами ваш «РЕЦЕПТ ИЛИ СТРАТЕГИЯ ПРОТИВ ПЕРЕЕДАНИЯ».

Что нужно сделать, чтобы испортить вкус торта, который мы испекли в главе о мотивации? Просто добавить другие составляющие. То же самое в рецепте против переедания - надо поменять ограничивающие убеждения, мысли, слова, все то, о чем мы уже говорили.

*Мы избегаем удовольствий, которые в конце-концов приносят нам боль, и жаждем боли, которая принесет нам наслаждение и удовольствия.*

*Мишель Де Монтень*

Что случилось бы с вашим тортом, если бы вы пекли его на слишком высокой температуре? Вероятно, он сгорел бы. Вы стали бы его есть? Скорей всего, нет. Если вы хотите изменить свои привычки питания, вы должны связать ваше настоящее состояние и ограничивающие убеждения с сильной психической болью. Спросите себя, что с вами будет через 5, 10, 15 лет, если вы будете придерживаться своих старых привычек.

Используйте тот же процесс, который мы использовали в главе об ограничивающих убеждениях.

## **ДУМАЙ С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ, ЕШЬ С УМОМ» или ТЕХНИКА МЫСЛЕННОГО НАСЛАЖДЕНИЯ**

Технику, которую я опишу в этой главе, вы уже используете подсознательно, но только сейчас вы используете ее себе во вред, а когда вы ее осознаете, сможете использовать себе на пользу.

**Проверьте, что вы ответили на вопрос №7 в параграфе про переедание.** Теперь вам пригодятся ваши ответы! Если тогда вы не ответили, вам нужно вернуться назад и ответить на вопросы -естественно, если вы недовольны собой. Но все равно проверьте, ответили ли вы на все вопросы в книге. В любом случае вам это не повредит!

А теперь закройте глаза и представьте себе, что вы едите свою любимую еду (мороженое, пиццу, гамбургер...). Наслаждайтесь ею так, как будто вы едите ее последний раз в жизни. У вас уже потекли слюнки? Вам уже хочется залезть в холодильник? Вы вдруг почувствовали голод? Теперь откройте глаза и подумайте о еде, которую вы терпеть не можете.

Закройте глаза и представьте эту гадость у вас во рту... как вы жуete ее, глотаете... чувствуете ее отвратительный запах.

*Природа человеческая такова, что два господина владеют им: боль и наслаждение... Они повелевают- его действиями, словами, мыслями: это показывает и подтверждает каждая попытка избавиться от этого ярма.  
Джереми Бентхам*

Вы вздрогнули? Вы сказали «брррр», как и большинство участников семинара? Если это так, то вы узнали силу своих мыслей. В следующий раз, когда вам захочется побаловать себя чем-нибудь вредным (см. вопрос №7), просто представьте себе, как вместе с вашим вкусеньким вы едите что-то противное. С помощью этой техники я отучился от своей самой сильной привычки, мясных паштетов. Если как раз эта еда фшурирует у вас в ответе на шестой вопрос, вы, конечно, со мной не согласитесь. В общем, решение за вами. С помощью этого метода вы можете попробовать избавиться и от любой другой вредной привычки.

## **КОГДА ВЫ КОНТРОЛИРУЕТЕ СВОИ МЫСЛИ, ВЫ КОНТРОЛИРУЕТЕ СВОЙ ВЕС**

Научившись лучше контролировать свои мысли, вы избавитесь от (как я ее называю) «**ЛИХОРАДКИ ПЕРЕЕДАНИЯ**». На специальные карточки напишите предложенные утверждения и регулярно их повторяйте, пока они не станут частью вашего мышления и жизни.

Как только я почувствую, что я голоден, или мое тело даст мне понять, что нужно кушать, я пойму этот сигнал, это желание станет для меня сильной мотивацией, чтобы совершить небольшую прогулку, выполнить несколько глубоких вдохов или выпить стакан воды.

Прогулка, дыхательная гимнастика и вода дадут мне намного больше энергии, чем ненужное переедание.

Предложенные рекомендации помогут вам контролировать желание чрезмерно наесться.

*Попробуйте и запомните, что все в голове!*

## **РАЗДЕЛ «БРОСАЕМ КУРИТЬ»**

Некурящие наверняка захотят пропустить эту главу, потому что их л о не касается. Честь вам и хвала, что вы так заботитесь о своем здоровье. Но я все же рекомендую вам прочесть эту главу; может быть, вы сможете помочь советом кому-то другому.

### **ПРЕКРАТИТЕ КУРИТЬ И ВДОХНИТЕ ПОЛНЫМИ ЛЕГКИМИ**

Многим курильщикам так тяжело бросить курить только потому, что они никогда всерьез и не пытались разобраться в природе своих привычек. Когда я спрашивал курящих, почему они курят и почему не перестанут курить, они приводили самые разные причины. И каждая из причин - это доказательство тому, что причины курения эмоциональные. Некоторым кажется, что курение их расслабляет. Другим кажется, что если они бросят курить, они станут нервными, понравятся или даже заболели от такого пресса. А есть такие, которые думают, что им не хватит силы воли бросить курить. Здесь я не буду говорить о вреде курения, вы наверняка много об этом знаете, я буду говорить об эмоциональных причинах курения. Это поможет вам легче отказаться от ядовитых палочек.

### **КУРЕНИЕ - ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ ПРИВЫЧКА, МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ, КОТОРОЙ ВЫ САМИ НАУЧИЛИСЬ**

Когда с курильщиками, которые курят уже многие годы, мы выполняем техники для отказа от курения, я всегда сначала спрашиваю их, осознают ли они вообще момент, когда курят, когда прикуривают сигарету. Вы уже когда-нибудь считали, сколько раз в день вы закуриваете сигарету? Если вы выкуриваете пачку в день, умножьте количество сигарет в пачке на число дней в году, и вы получите ужасающие цифры. В следующий раз, когда вы закурите, обратите внимание на то, когда или где вы это сделали. Вы закуриваете сигарету, проснувшись утром? Когда пьете кофе? Когда собираетесь на работу? Когда ведете машину? Когда веселитесь на вечеринке? Чувствуете себя одиноко? Нервничаете? После обеда, ужина?

Наверняка и у вас есть легко предугадываемая модель поведения, которую надо просто достаточно резко прервать. При отказе от курения мы часто используем техники боли и наслаждения и технику прерывания паттерна. Вы столько раз повторили это поведение, что оно стало для вас нормой. Это привычка закорилась в вашей нервной системе.

### **ПОЧЕМУ ВЫ НАЧАЛИ КУРИТЬ?**

Вспомните, когда вы впервые прикурили сигарету. Вы можете вспомнить также и то, что произошло, когда сигарета вот так вдруг оказалась у вас во рту? Может быть вы думали, что будете выглядеть взрослее, привлекательнее? Вы находились под давлением? Вас уговорили друзья? Одна из моих сотрудниц, не буду называть ее имени, рассказала, что

начала курить пять лет назад, когда умерла ее тетя, к которой она была сильно привязана. Из-за одного единственного сильно эмоционально окрашенного события мы готовы отравлять себя. И совсем не думаем о том, как удивительна жизнь, и особенно без всего этого!

Тем, кто спросит меня, что я имею против курящих, я отвечу, что абсолютно ничего. Я просто хочу, чтобы вы ответили себе на вопрос: вы хотели бы, чтобы ваши дети курили? В вашем ответе на этот вопрос скрывается причина, благодаря которой вы можете бросить курить, если займетесь этим сейчас.

Если вы курите, то, скорей всего, вы начали курить, когда вы были подростком. Я где-то прочитал, что подавляющее большинство курильщиков начали курить до двадцати лет, а больше половины начали еще до шестнадцати. Стоит задуматься о следующих двух вещах: вы сами решили начать курить и только вы можете решить бросить.

## ***12 МОТИВАЦИОННЫХ ШАГОВ К ЖИЗНИ БЕЗ СИГАРЕТ***

Все эти 12 шагов выполняйте каждый день до тех пор, пока вы не обретете новую самоидентификацию: НЕКУРЯЩИЙ.

1. Послушайте спокойную музыку и расслабьтесь. Скажите себе, что вы приняли окончательное решение бросить

курить. Что начнете СЕЙЧАС, а не завтра или после нового года. Скажите себе: «Я исключаю всякую возможность продолжать курение!» Можете повторить это несколько раз.

2. Каждый день повторяйте, ПОЧЕМУ вы окончательно бросили курить.

3. Убеждайте сами себя с помощью следующего утверждения: «Так как теперь я не курю, мое здоровье значительно улучшится!»

4. Повторяйте следующее утверждение: «Я никогда больше не куплю сигарет и, если мне кто-то предложит сигарету, я всегда смогу решительно от нее отказаться!»

5. Усвойте следующую мысль: чем дольше вы продержитесь, тем легче будет бросить курить.

6. Повторяйте себе, что благодаря этому решению вы гордитесь собой и сможете улучшить свою жизнь во всех сферах.

7. После ежедневных упражнений отмечайте свой прогресс. Записывайте, сколько дней и месяцев вы уже не курите.

8. Каждый день повторяйте, ЧТО нет привычки сильнее, чем сила вашей мысли.

9. Никогда не теряйте надежды и терпения, ведь речь идет о вашем здоровье и жизни, и даже о жизни ваших детей, если они у вас есть.

10. Развивайте новые полезные привычки. Если вы бросили курить, начните что-нибудь другое (жуйте жвачки, активно отдыхайте, делайте дыхательные упражнения, съездите на природу, танцуйте...). Только не меняйте одну плохую привычку на другую!

11. Внушайте себе следующие мысли: «По правде говоря, мне совсем не нравится курить. На самом деле, это просто бессмысленная зависимость».

12. Напишите список всех негативных факторов, которые курение оказывает на ваше здоровье, карьеру, детей, отношения, а также всех преимуществ, которые вы получаете, бросив курить. Оба списка перечитывайте хотя бы два раза в день.

Если вы слушаетесь всех этих советов, если вы выполнили все задания, вы сделали большое дело в борьбе с зависимостями, негативными привычками, стрессом, переживаниями, бессонницей...

Знайте:

*Смех - лучшее лекарство.*

*Норман Кузине*

Если вы хотите продолжить ваш личностный рост, настало время углубиться в:

## **Секрет №5: Источник мотивации отношений**

### ***В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:***

- как наполнить отношения страстью, любовью и взаимопониманием
- как понять своего партнера
- как избежать ненужных ссор, разъедающих ваши отношения
- как найти идеального партнера для длительного и успешного брака как воспитывать детей, чтобы они стали уверенными в себе и независимыми
- как успешно общаться с людьми в личной и профессиональной ЖИЗНИ
- как стать самым счастливым мужем или женой
- как избежать ловушек студенческой жизни
- семь советов школьникам и студентам - как сделать учебу более эффективной?
- семь советов родителям
- простите — забудьте — выздоровейте

### ***ОТНОШЕНИЯ***

До настоящего момента мы говорили о вещах, касающихся самого важного человека на этом свете. То есть вас. На своих сем и парах я всегда спрашиваю: «Как вы думаете, кого я имею в виду, когда говорю, что мы должны овладеть искусством взаимоотношений?» Начинается перечисление: о родителях, о детях, о коллегах, друзьях, знакомых совершенно незнакомых людях, и только в конце я слышу - о себе, об отношениях с самим собой. В этой главе мы будем говорить, прежде всего, о том, как нужно эффективно общаться с людьми, которых вы встречаете в жизни. Мы будем говорить об эффективной коммуникации, стол важной ДЛЯ успеха. Если вы хотите преуспеть в любой из областей, которую охватывает колесо жизни, вы должны очень хорошо кладет правилами общения с другими людьми. Я назвал это коммуникации успеха.

А для начала давайте посмотрим, как общаться с теми двумя людьми которые дали нам самый прекрасный подарок, какой только можно получить.

### ***ПРОСТИТЕ - ЗАБУДЬТЕ - ВЫЗДОРОВЕЙТЕ***

Наверняка вы уже спросили себя: «Кого это я должен простить?» Всех, кто вас когда-то обидел. Прощение - это один из способов исцеления от оскорблений и обид, которые мы носим в своем сердце по отношению к встреченным нами в жизни людям.

Самые главные люди в вашей жизни, которых вы должны простить это ваши родители. Конечно, можно простить и остальных, тех, которые пас когда-то чем-то ранили. Простите и забудьте. И хотя люди много раз повторяют, что все простили своим родителям, но сами ничего не забывают. Почему прощение так важно? Потому что только так вы освободитесь от всех негативных эмоциональных зацепок, которые отбирают у вас

большую часть творческой энергии. Когда однажды мы простим своим родителям все, в чем мы обвиняем их, в нашем сердце сразу появится больше места для любви. Нам будет легче сосредоточиться на своей работе и проще добиться успеха. Неважно, сколько зла они причинили вам, в любом случае вы должны осознать одну очень важную вещь:

### ***ЛЮДИ - ЭТО НЕ ИХ ПОСТУПКИ***

Не равняйте людей с их поступками. Это две разные вещи. Человек - это одно, а поступок, который он совершил, - это другое. Когда однажды вы усвоите эту мысль, вы больше не будете осуждать людей за их поведение. Вы перестанете искать ЦЕЛЬ их поступка, а спросите себя о ПРИЧИНАХ, по которым они это сделали. То есть, задавая себе вопрос, какую ЦЕЛЬ имел кто-то, когда сделал или сказал то или это, вы сразу же попадаете в положение жертвы. Вы начинаете жалеть себя. Если же вы спросите себя, по какой причине кто-то поступил так или иначе, вы ставите себя в положение ученика, вы хотите понять, почему он вел себя именно так. В этом случае вы не жалуетесь, а учитесь. Пусть эта мысль поможет вам, когда вы в следующий раз попадете в конфликтную ситуацию.

### ***КАК Я ПРОСТИЛ СВОЕГО ОТЦА***

Когда я пишу эти строки, мое сердце переполняется радостью и счастьем. Две недели назад мой отец праздновал свое пятидесятилетие. "Не всякого сомнения это были наши с ним лучшие минуты. Почему? Потому что он встал и со слезами на глазах перед пятьюдесятью людьми указал, что гордится мною и любит меня. Я желал услышать эти слова больше всего на свете. Это слова, которые каждый ребенок хочет услышать от своих родителей. Чем чаще ты слышишь эти слова, тем выше твоя самооценка.

### ***НО ТАК БЫЛО НЕ ВСЕГДА - ИЛИ НИКОГДА НЕ ПОЗДНО***

Насколько я помню, наше общение никогда не было особенно сердечным. Мы вообще очень редко разговаривали. Он цеплялся ко мне, а я придирался к нему. Я всегда говорил себе, что некоторых вещей я никогда не прошу ему, никогда, даже на смертном одре. И значит, я никогда не буду разговаривать с ним искренне. Меня это устраивает. Если он не хочет измениться хотя бы немного, то пусть так и будет.

### ***НЕ МЕНЯЙТЕ ДРУГИХ, ИЗМЕНИТЕСЬ САМИ***

Но однажды я сказал себе, что я не могу позволить себе покинуть этот мир, не поговорив прежде искренне со своим отцом. Поэтому я решил, что если он не хочет измениться, тогда изменюсь сначала я. Сначала я открою ему свое сердце и дам ему свою любовь, а потом посмотрим, может быть, что-то и изменится. Вам это не напоминает бумеранг? Я даже дал себе слово, что изменю жизнь мамы и отца, но сначала мне нужно сделать что-то с самим собой. А для начала я написал отцу.

### ***ПИСЬМО ПРОЩЕНИЯ***

Как-то вечером я сидел за столом и слушал лирическую музыку. Я взял лист бумаги и стал писать все, чем меня обидел отец. Я писал и писал, все, что мог вспомнить, слезы текли у меня из глаз и капали на мое письмо прощения, которое было для меня письмом облегчения. В конце я написал, что все прощаю ему, что люблю его и я рад, что он подарил мне такой чудесный подарок, как жизнь. Письмо я спрятал в ящик и попрощался

с этими чувствами. Я почувствовал облегчение, с души будто упал тяжкий груз. Я знал, что я все сделал правильно. Через две недели после этого я пригласил всю свою семью на обед, во время которого я сказал отцу все, что написал - прямо перед всеми. Он начал ругаться: «Все это заслужил ты сам, и вообще, все было не так». Я ответил ему, что не собираюсь выяснять, что именно и почему вообще все это случилось. Свою «речь» я закончил так: «Я хочу просто сказать тебе, что я понимаю тебя, люблю и хотел бы, чтобы у нас с тобой были хорошие отношения» На глазах отца появились слезы. С тех пор наши отношения улучшаются день ото дня. Сейчас он иногда звонит мне, просто чтобы спросить: «Сынок, как ты?». «Лучше не бывает» - отвечаю я ему. Я понял, что поступил правильно: изменив свои мысли и рассказав ему о своей любви, я получил в ответ то же самое. Не то, чтобы мой отец не любил меня раньше. Просто он этого не показывал. Самое же приятное событие произошло 2.02.2002, когда на своем первом большом мотивационном семинаре я увидел своих маму, папу и сестру. Это было в Зречах. Я понял, что они поверили в меня и в мое дело. И не только. Они тоже улучшили свою жизнь с помощью советов, которые вы читаете в этой книге.

### ***КАК ДРАГО ПРОСТИЛ СВОЮ МАМУ ЧЕРЕЗ 48 ЛЕТ***

После мотивационного семинара (все там же в Зречах) мы встретились с теми, кто хотел сотрудничать с нами в продвижении наших семинаров и распространении наших идей. Их было около ста. Все они уже через тридцать дней после семинара достигли невероятных результатов. Особенно меня тронула история Драго и его жены. Драго рассказал, что после семинара он позвонил своей маме, которая оставила его, когда ему было восемь лет. Он всю жизнь упрекал ее в том, что она не дала ему достаточно любви. Обида была действительно большой. После семинара он позвонил ей и сказал, что любит ее и все ей простил. «Вы не поверите, какое облегчение я почувствовал, когда\_ положил трубку телефона. Я словно родился заново», сказал он. Облегчение было видно даже на его лице, которое лучилось любовью и теплотой.

### ***«СЛЕЗЫ, ИСКРЕННОСТЬ И ПРОЩЕНИЕ ПЕРЕПОЛНИЛИ ДОМ»***

Всего несколько часов назад я был с группой детей, которую наша фирма пригласила на недельные каникулы. Мы хотели научить их Жить в палаточном лагере, строить взаимные отношения, прощать, ставить цели в жизни и многим другим вещам, которые описаны в этой книге. Это действительно была особенная группа. В ней были дети, обделенные любовью родителей. Они росли в семьях, где им приходилось терпеть побои, иногда не спать ночами, они постоянно находились под стрессом. Поэтому они нашли защиту в детском доме г. Марибор. Два часа я рассказывал Андрею К., Дарье, Марьяне, Марку, Бланке, Андрею П., Сюзаие, Грегору, Денису, Ренате, Лидии, Михаэле, Себастьяну и Бранку о том, как важно простить своих родителей. Я говорил им о смысле жизни и о том, что их будущее в их руках. Они получили самый удивительный подарок - жизнь, и теперь они сами должны решить, что с ним делать. Слезы надежды в их глазах тронули меня до глубины души. Они зажгли искру новой, другой жизни. Сейчас, когда я пишу эту книгу, время 22.30. Только что по мобильному телефону я получил сообщение от Богдана, который написал: «СЛЕЗЫ, ИСКРЕННОСТЬ И ПРОЩЕНИЕ ПЕРЕПОЛНИЛИ ДОМ. СПАСИБО ТЕБЕ, СМИЛЬЯН!» Я убежден, что жизнь тех детей после нашей встречи изменилась навсегда Спасибо Андрею. Роману, Богдану, которые бескорыстно подарили свое Драгоценное время детям, которым так нужна надежда и кто-то, кто их понимает. Спасибо также детскому дому, который доверил нам эти молодые души, хотя бы всего на семь дней. Я убежден, что именно эти семь дней окажут значительное влияние на их

дальнейшее развитие. Наша фирма взяла обязательство с помощью Фонда Смильяна Мори, который мы сейчас организовываем, помогать детям, лишенным родителей, и детям, подвергшимся физическому и сексуальному насилию. Мы хотим помочь им найти дорогу к лучшей жизни.

## ***ПЕРЕСТАНЬТЕ ВИНИТЬ ДРУГИХ В СВОИХ НЕУДАЧАХ***

До двадцати пяти лет я всегда говорил, что это мои мама и папа виноваты в том, что я не могу достичь в жизни большего. Я винил общество, государство, законы, других людей и критиковал все подряд. Я был убежден, что это другие виноваты в том, что я живу так, как живу. Позднее я (сейчас уже по понятным причинам) решил взять судьбу в свои руки. Я сел в кресло пилота и стал пилотом своего собственного самолета с напутствием: «Смильян, тебе уже 25 лет. С 18 лет у тебя есть паспорт, а значит ты самостоятелен и поэтому полностью отвечаешь за свою жизнь». Я советую и вам взять в руки свой паспорт, пересечь границу **жалости** к себе и искать счастье и успех, которые ждут вас. Их надо просто найти. На самом деле, для вашего счастья, удовлетворения и богатства нет нарисованных границ; есть только те границы, которые вы сами ставите себе в своей голове. Простите, примите ответственность за свою жизнь и летите навстречу успеху и счастью.

## ***РАЗДЕЛ ОБ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ***

### ***ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ***

Найти эффективный способ общения - это один из сильнейших вызовов, с которыми мы встречаемся на работе, в обществе и при личном общении.

В своей фирме я развил технику коммуникации, которую я назвал «мост общения». Я говорю о технологии, которая даст возможность овладеть коммуникацией и избежать проблем, беспокойств, боли и непонимания. Я часто слышал: «Я этого не говорил, я так не думал, ты меня не правильно попил/а, это не правда, кто это сказал, не знаю, почему ты такой, ты сейчас меня действительно обидел...» Вам знакомо что-нибудь из перечисленного? Способ общения с людьми в большой мере определяет наш успех в жизни.

Неэффективная коммуникация является самым слабым звеном в деятельности любого предприятия. Поэтому в каждой фирме, которая приглашает меня для встречи с их сотрудниками, я говорю также межличностном общении.

Когда вы начнете использовать техники, которые я сейчас опишу, в вашей личной и профессиональной жизни, повысится как качество вашей жизни, так и уровень вашего успеха в карьере.

Для начала посмотрим:

### ***ЗАЧЕМ МЫ ВООБЩЕ ОБЩАЕМСЯ? КАКОВА ЦЕЛЬ ОБЩЕНИЯ?***

С помощью общения мы обычно пытаемся достичь четырех целей:

1. ПОЧУВСТВОВАТЬ ПОЗИТИВНЫЕ ЭМОЦИИ
2. УСИЛИТЬ УЖЕ ИМЕЮЩИЕСЯ ПОЗИТИВНЫЕ ЭМОЦИИ
3. ИЗБАВИТЬСЯ ОТ НЕГАТИВНЫХ ЭМОЦИЙ

#### 4. ДОСТИЧЬ СВОИХ ЦЕЛЕЙ

В сущности, мы общаемся для того, чтобы ХОРОШО СЕБЯ ЧУВСТВОВАТЬ.

#### ***ВЫЯСНИТЕ, КАК ВЫ ОБЩАЕТЕСЬ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ СТРЕССА***

Каждый человек в стрессовой ситуации общается по-своему. Чтобы узнать, как общаетесь в таких ситуациях вы, выполните следующее упражнение.

#### ***ЗАДАНИЕ 26:***

Допишите фразы:

1. Когда я нахожусь в стрессовой ситуации, я обычно общаюсь так..
2. Когда мне надо кого-то убедить, я обычно общаюсь так:...
3. Когда я под стрессом, остальные люди кажутся мне...
4. Каким вы меня видите, когда я общаюсь с вами, находясь под ^действием стресса?

Я очень рекомендую вам выполнить ;>то упражнение на работе или в кругу семьи. Увидите, как вам будет весело! Но только не нервничайте, когда услышите ответы на четвертый вопрос...

Сделав это упражнение на работе, вы сразу заметите результат.

#### ***УБЕЖДЕНИЯ, КОТОРЫЕ НУЖНЫ НАМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ НАМ БЫЛО ЛЕГЧЕ ОБЩАТЬСЯ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ***

1. ЛЮДИ - ЭТО НЕ ИХ ПОВЕДЕНИЕ
2. ЛЮДИ ВСЕГДА ДАЮТ СТОЛЬКО, СКОЛЬКО МОГУТ И УМЕЮТ
3. ВСЕГДА СУЩЕСТВУЕТ ДВЕ СТОРОНЫ МЕДАЛИ
4. СУЩНОСТЬ ЛЮДЕЙ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ ИХ ПОВЕДЕНИЕ

#### ***НИКОГДА НЕ ПЫТАЙТЕСЬ УГАДАТЬ, ЧТО ПРОИЗОШЛО***

Однажды мне позвонил председатель правления страховой компании Меркур. Он сказал мне, что моя сотрудница совершила большую ошибку. Я думал, что я лопну от злости. Но прежде, чем это случилось, и я осудил возможно невиновную сотрудницу, которая вообще-то отлично справлялась со своими обязанностями, я решил поговорить с ней. Готовясь к разговору, я задал себе семь вопросов:

#### ***ПРОВЕРКА ИСТИНЫ: СЕМЬ ВОПРОСОВ, КОТОРЫЕ ВЫ ДОЛЖНЫ ЗАДАТЬ СЕБЕ ПЕРЕД ТЕМ, КАК ОБЩАТЬСЯ С ВИНОВНИКОМ ВАШИХ ВОЛНЕНИЙ***

1. **Я** готов научиться чему-то новому благодаря этой ситуации? Готов ли я сделать что-то, что улучшит положение? Будет ли мне человек помогать даже после того, как я докажу ему, что он ошибается? Стану ли я благодаря этому лучше?

2. Что на самом деле волнует меня в этой ситуации? Какой смысл я приписываю тому, что случилось?

3. Возможно ли, что я что-то неправильно понимаю? Всей ли информацией я владею, чтобы точно понять смысл того, о чем я желаю поговорить?

4. Может ли все это иметь другой смысл?

5. Что я должен сделать, чтобы почувствовать себя лучше? (Приписать случившемуся другой смысл, найти больше информации, понять его точку зрения, знать, что он меня любит, поменять принцип работы, извиниться перед тем человеком, вспомнить, что я люблю его, подумать о том, как мы раньше друг друга прекрасно понимали...)

6. Что я могу сделать, чтобы эффективно и долгое время общаться с этим человеком?

7. Смогу ли я с помощью этого разговора установить более тесные взаимоотношения с этим человеком?

Я обдумал все эти вопросы, а потом поговорил со своей сотрудницей в совершенно другом отношении. Выяснилось, что она действовала из лучших побуждений, но это привело к небольшому недоразумению. Как сильно я задел бы ее, если бы сразу обвинил!

## ***ВМЕСТО ТОГО, ЧТОБЫ ОСУЖДАТЬ ЛЮДЕЙ, ВЫСТРОЙТЕ МОСТ ОБЩЕНИЯ***

### **ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ СТРЕССА**

\_ СКАЖИТЕ: «ИЗВИНИ, Я НЕМНОГО ВЗВОЛНОВАН. Я ЗНАЮ, КАКОЙ ТЫ НА САМОМ ДЕЛЕ, И ЗНАЮ, ЧТО ТЫ НИКОГДА НЕ СДЕЛАЛ БЫ ЭТОГО СПЕЦИАЛЬНО. Я ПРОСТО ХОЧУ ПОНЯТЬ, ЧТО ТЫ ХОТЕЛ СКАЗАТЬ ЭТИМ ИЛИ ЧЕГО ТЫ ХОТЕЛ ДОСТИЧЬ. МНЕ НУЖНА ТВОЯ ПОМОЩЬ, ПОМОГИ МНЕ ПОНЯТЬ, ЧТО ПРОИЗОШЛО. У МЕНЯ ДРУГОЙ ВЗГЛЯД НА ТО, КАК МОЖНО РЕШИТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ».

\_ ПОПРОСИТЕ ОБЪЯСНЕНИЙ - НЕ ОСУЖДАЙТЕ

После такого начала разговор наверняка будет более плодотворным.

В вашей фирме вы решаете проблемы общения именно так?

Два самых распространенных способа решения проблем в личной или деловой сфере:

а) **МЫ ПРЯЧЕМ ПРОБЛЕМЫ В СЕБЕ** или

б) **ОБВИНЯЕМ ДРУГИХ, СЕБЯ И ПРОВОЦИРУЕМ БОЛЕЗНЬ** Ни первый, ни второй способы решения проблем общения не ведут к более плодотворному сотрудничеству, наоборот, надолго ухудшают отношения с сотрудниками и с людьми, которые окружают нас в повседневной жизни.

## **КАК ОБЩАТЬСЯ С НЕГАТИВНЫМИ ЛЮДЬМИ?**

Когда пять лет назад я впервые встретился с продажей страхования жизни и других финансовых инвестиций, я выслушал одну из лучших лекций в своей жизни. Тогда люди еще не осознавали потребности в различных формах накопления, которые так актуальны сегодня. Я начал встречаться с откатами и различными отговорками клиентов. Меня очень злило, что люди не понимают того, что я им объясняю. Тогда я еще не понимал, что их отговорки или негативные высказывания означают «крик на помощь». Сегодня я знаю, что всякая отговорка, которую «придумывает» клиент, на самом деле просьба об информации. Поэтому мысленно я перевожу себе отказ: «Исходя из информации, которую я сейчас от вас получил, ваша продукция или услуга меня не интересует. Если я получу больше информации, может быть я решу это купить». Из своего опыта я могу вам сказать, что большинство клиентов около пяти раз скажет нет, пока не скажет «да». Задача продавца - дать ему как можно больше информации о товаре, и эта информация убедит клиента, что ему нужен этот товар и что он будет соответствовать его ожиданиям. Если мне кто-то говорит, что должен об этом подумать, я знаю, что у него еще много вопросов, на которые я должен ответить.

## **НЕГАТИВНЫЕ ЛЮДИ, В СУЩНОСТИ, ПРОСЯТ О ПОМОЩИ**

Почему в разделе об общении с негативными людьми я говорю о продажах? Потому что продажа - это то же самое, что и общение с негативными людьми. Вы должны убедить клиента купить товар, а «негативистов» убедить стать позитивными. Следует также знать, что негативные люди имеют обычно не самую высокую самооценку и не очень уверены в себе. Забудьте об их ужасных словах и поведении. Эти люди внутри себя так неуверенны и напуганы, что таким образом держат дистанцию между собой и другими людьми, достаточную, чтобы чувствовать себя в безопасности. В сущности же негативные люди просят о помощи.

Другой тип людей - это люди, которые постоянно хвалят себя. Они делают это потому, что сами в себе до конца не уверены и им нужно одобрение других. Коли такого одобрения они не получают, они сами заботятся о поддержке своего ЭГО.

Единственный способ помочь негативным людям - это увеличить состояние вклада на их ТЕКУЩЕМ СЧЕТЕ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ. Если такой человек на что-то жалуется или что-то критикует, попробуйте напомнить ему о его успехах, о его минутах триумфа и похвалите его. Спросите себя, чем вы могли бы помочь ему повысить уверенность в себе. Если ваш сотрудник именно такой, ищите малейшие поводы для похвалы. Это даст ему чувство, что он чего-то стоит. Вы уже поняли, что негативные люди своим поведением пытаются обмануть сами себя тем, что еще и вам ухудшают настроение?

На своих семинарах уже по языку тела я узнаю таких негативных людей. Они часто сидят со скрещенными ногами и руками, на их лицах не бывает улыбок. Только через какое-то время они начинают открываться и сотрудничать. По окончании семинара они часто подходят ко мне и говорят, что на самом деле они и не собирались посещать семинар, что они пришли просто потому, что их послал начальник. И мне очень приятно, когда они говорят, что на самом деле получили удовольствие от семинара и научились многим полезным вещам.

Если вы часто контактируете с негативными людьми, я предлагаю вам следующее: 1. Подумайте о том, каков ваш настрой. Мы часто привлекаем в свою жизнь людей, похожих на нас.

Станьте первым и сначала изменитесь сами - вы удивитесь тому, что произойдет с вашими «негативными» друзьями. Внимание: вам может потребоваться на это какое-то время!

Покиньте круг людей, которые не влияют на вас позитивно.

Попробуйте тоже стать негативными и перестаньте жаловаться. Это я советую вам меньше всего, однако это тоже один из способов.

## **ОТНОШЕНИЕ К ШКОЛЕ И УЧЕБЕ - РАЗДЕЛ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ И СТУДЕНТОВ**

### **СЕМЬ СОВЕТОВ ШКОЛЬНИКАМ И СТУДЕНТАМ, А ТАКЖЕ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ ДОСТИЧЬ БОЛЬШЕГО**

Меня часто приглашают в школы и институты, где я рассказываю школьникам и студентам о мотивации к учебе, об отношении к учебе и жизни вообще и о мотивации к работе по окончании обучения. Несколько месяцев назад я был в экономическом колледже в Мариборе, где собрались около ста школьников и семь их учителей. Мы прекрасно провели время. После таких лекций я часто получаю сообщения, полные мотивации, от школьников и студентов, которым действительно интересны такие темы. В свои лекции я всегда вставляю несколько коротких советов, которые помогали мне, когда я сам еще учился. Давайте посмотрим, каким образом эти советы могут помочь вам, будь вы школьником, студентом или родителем, который хочет мотивировать своего ребенка к учебе. Только не говорите: «Да он меня и слушать не будет!» Нет ничего проще. Подарите ему книгу. Пусть он прочитает ее сам, и вы будете удивлены.

#### **СОВЕТ №1**

#### **УЧИТЕСЬ, НЕСМОТРЯ НА ВАШУ УВЕРЕННОСТЬ В ТОМ, ЧТО ЗНАНИЯ, КОТОРЫЕ ВЫ СЕЙЧАС ПОЛУЧАЕТЕ, ВАМ НИКОГДА НЕ ПОНАДОБЯТСЯ**

То, чем я сейчас занимаюсь, не имеет практически никакой непосредственной связи с моим образованием. Я закончил юридический факультет в Любляне, после чего проходил стажировку в Верховном суде. Уже тогда я спрашивал себя, зачем я вообще учился, если я не собираюсь этим заниматься.

Сегодня я знаю, зачем я учился. Во-первых, для того, чтобы получить широкий кругозор, и это несомненно была одна из ступенек моего личностного роста. Хотя польза от учебы обнаружилась только через некоторое время. Когда пять лет назад я решил открыть страховую Фирму, я должен был соблюсти определенные законом условия. Одним из них было - закончить среднюю школу и иметь четырехлетний опыт работы или иметь диплом о высшем образовании и один год опыта работы. Четыре года я тогда еще, конечно, не проработал, но у меня уже был годовой стаж и законченный институт. Какое счастье, что я своевременно закончил университет, иначе я не смог бы заниматься делом, которым я очень горжусь и где я столькому научился!

#### **НЕНАВИЖУ ПЕЧАТАТЬ НА МАШИНКЕ**

Когда я посещал полицейскую школу, которая тогда называлась Кадетская школа милиции, среди обязательных предметов у нас была машинопись. Мы учились печатать на механических печатных машинках. Я был убежден, что печатание на машинке — это женская, а не мужская работа, и полностью игнорировал этот предмет. Слава Богу, что я

умею печатать, подумал я, когда собрался писать эту книгу. Уже много дней я пишу днем и ночью, десятью пальцами и не глядя на клавиатуру, вот так что! Какая удача, иначе написание книга растянулось бы на несколько лет. Вы никогда не знаете, что из ваших знаний понадобится вам на самом деле, поэтому уже сегодня делайте все, что в ваших силах, чтобы быть готовым, когда придет ваше время.

### **СОВЕТ №2**

#### **ЗАКОНЧИТЬ ИНСТИТУТ - ЕЩЕ НЕ ЗНАЧИТ СТАТЬ БОГАТЫМ, СЧАСТЛИВЫМ И ДОВОЛЬНЫМ**

Ваше образование — это всего лишь входной билет на рынок рабочей силы, на рынок спроса и предложения, на рынок успеха и неуспеха. Это похоже на то, как вы покупаете билет на электричку - без билета вас в него не пустят. От вас же будет зависеть, найдете ли вы свободное сиденье, и где вы будете сидеть, если вообще найдете, где сесть. Не отчаивайтесь и не выходите на первой же станции, если сразу не найдете свободного сиденья. Это не так, как на самолете, где место нам уже забронировано. Здесь вы должны за него бороться. Чтобы ваша поездка в поезде успеха была более комфортабельной, я советую вам овладеть знаниями, описанными в этой и подобных книгах о личностном росте. Учтите и:

### **СОВЕТ №3**

#### **ПОДРАБАТЫВАЙТЕ**

С помощью дополнительных приработков вы получите опыт в различных областях, заведете знакомства с людьми из разных фирм, а проявив себя с лучшей стороны, вы можете когда-нибудь получить приглашение к сотрудничеству. У вас будет несомненное преимущество перед людьми, которых на фирме никто не знает. Выполняя работу как практикант, вы получите навыки для работы и необходимую уверенность в себе. Я сам всегда спрашиваю студентов, есть ли у них уже какой-то опыт работы. Вы представляете себе кого-то, кто в свои 25 лет придет устраиваться к вам на работу и еще нигде никогда не работал? Конечно, из-за работы нельзя забрасывать учебу! Мой друг Матей деньги на учебу почти полностью заработал сам, и при этом еще был образцовым студентом.

### **СОВЕТ №4**

#### **ПРОДОЛЖАЙТЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДАЖЕ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ИНСТИТУТА**

подавляющее большинство людей, получив высшее образование, устраивается на работу и больше для личностного роста не делает почти ничего. Вы еще помните статистику, которую я собрал с помощью участников за пять лет наших семинаров? Есть повод задуматься, не правда ли? Но, если вы держите в руках эту книгу, вы наверняка один из тех, кто хочет от жизни большего. Я с нетерпением жду, когда познакомлюсь с вами.

### **СОВЕТ №5**

#### **СТАВЬТЕ ЦЕЛИ**

Очень важная глава в этой книге - глава о целях. Если вы еще не выполнили всех упражнений, выполните их сейчас. Когда я спросил сто школьников, имеют ли они ясные и четкие цели на свое будущее, я не увидел ни одной руки. Сразу же после этого я спросил, сколько из них хочет быть богатыми, счастливыми, успешными и довольными - и увидел сразу двести рук. Но это невозможно! Это то же самое, как если бы вы строили дом, не имея готовых проектов и чертежей.

**СОВЕТ №6****СКАЖИ МНЕ, С КЕМ ТЫ ДРУЖИШЬ, И Я СКАЖУ КТО ТЫ**

85% успеха, которого вы достигните в жизни, зависит от того, с какими людьми вы дружите. Конечно, не они ответственны за вашу жизнь, а вы ответственны за то, какие люди попадут в эти 85%. То есть, если мы дружим с людьми, которые имеют более низкие стандарты, цели и критерии в жизни, чем мы, то мы тоже станем менее амбициозны. Мы даже снижаем свои стандарты для того, чтобы не слишком выделяться, потому что иначе мы можем потерять их любовь и дружбу. Тщательно выбирайте круг общения. Пусть ваши друзья мотивируют вас, подталкивают и поддерживают, а не тормозят и критикуют.

Совет №7 напишите сами. Сообщите мне свои предложения, которые я с удовольствием включу в следующую книгу.

**СОВЕТ №7****ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ НЕСКОНЧАЕМЫХ РАЗВЛЕЧЕНИЙ, ОТКЛАДЫВАНИЯ ДЕЛ И ПРОЧЕГО**

Извините! Сами вы должны будете написать совет №8, потому что в мой кабинет только что зашла Аленка, студентка третьего курса педагогического института. Она дала мне золотой совет! Не понимаю, как я сам о нем не вспомнил. Наверно, не хотел себе в этом признаваться. Студенческие годы — самая прекрасная пора. Вы путешествуете, развлекаетесь, знакомитесь... Однако, опасно, если вы увлечетесь вечеринками! Быстро бегут дни, недели, месяцы (и года). А потом наступает сессия - как раз тогда, когда на улице такая прекрасная погода! Ну ничего, ведь я могу сдать этот экзамен в следующий раз, через месяц или осенью - такие отговорки мне чаще всего приходилось слышать от других, да и сам регулярно так говорил.

Почти все экзамены я сдал с первого раза. Но выпускной экзамен я отложил на целый год. Теперь я понимаю, почему. Я откладывал его потому, что боялся новой жизни - работы, службы. Ведь неожиданно нужно взять свою жизнь в свои руки и начать зарабатывать деньги на пропитание. Это абсолютно новый период жизни, переломный для каждого человека. Не откладывайте экзамены или диплом на потом, потому что таким образом вы теряете удивительные возможности для дальнейшего развития.

**КАК ВОСПИТАТЬ УВЕРЕННЫХ В СЕБЕ И САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ДЕТЕЙ?****СЕМЬ СОВЕТОВ О ТОМ,  
КАК ПОМОЧЬ СВОЕМУ РЕБЕНКУ  
ПРИБРЕСТИ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ  
И ДОБИТЬСЯ УСПЕХА**

Я прямо слышу ваш вопрос: «А у Смилльяа вообще есть дети, чтобы давать советы?» Нет, детей у меня нет, но должен вам сказать, что я многому научился из практики. Как? Вы на самом деле хотите знать? Вы тоже уже проработали эту главу. Ведь мы все были когда-то детьми. Это такой богатый опыт. Несмотря на то, что у меня еще нет своих детей (но я крестный Кевину, Брине и Тане), многие люди спрашивают меня, как воспитывать детей. И я с удовольствием даю им советы, потому что много знаю о поведении взрослых и детей. Ведь мы, взрослые, - на самом деле просто выросшие дети.

### **СОВЕТ №1 БУДЬТЕ ЕМУ ОБРАЗЦОМ**

Нелегко убедить ребенка, что курить, вредно для здоровья, если вы сами курите. Почти невозможно запретить ему алкоголь, если его пьете вы. Тяжело отучить его ругаться, если оп почти каждый день слышит это от вас. Вы не можете запретить ему смотреть телевизор только потому, что сами хотите посмотреть «Санта-Барбару». Именно вы, в первую очередь, - образец для ребенка на протяжении почти всей его жизни. Кстати, если вы посмотрите в зеркало, кого вы там увидите? Себя. Поймите, что для вашего растущего ребенка, зеркало - это вы. И ваш пример у него еще долго будет перед глазами, даже потом, когда он начнет самостоятельную жизнь. Если вас что-то раздражает в вашем ребенке, спросите себя, кто его этим}' научил. Может быть, вам не нравятся именно те черты, которые вы давно хотите изменить в себе, но не смогли или не захотели, а теперь хотели бы изменить в нем.

### **СОВЕТ №2 НЕ СРАВНИВАЙТЕ СВОЕГО РЕБЕНКА С ДРУГИМИ**

Я часто слышу, как родители говорят своим детям: «Ты вылитый твой отец, мама, сестра, как тот, по телевизору...» В этом несомненно нет ничего хорошего для самооценки вашего ребенка. Когда вы сравниваете его с другими, вы не позволяете; ему был, самим собой. Говорить ребенку, что он должен быть таким, как его сестра, брат, приятель - неуважительно по отношению к нему, потому что он ото он. Дети любят себя как личность точно так же, как и взрослые. Попросите своих родственников, чтобы они не сравнивали вашего ребенка с другими. Позвольте ему развить в себе личность.

### **СОВЕТ №3 ОГРАНИЧЬТЕ ДОСТУП К ТЕЛЕВИЗОРУ**

Вы, наверное, еще помните ту главу, в которой я рассказывал о том, как много негативной информации мы получаем в раннем периоде нашей жизни. Большую часть такой информации мы получаем как раз из телевизора, радио, газет, журналов... В детстве телевизор для нас - ЭЛЕКТРОННЫЙ УМЕНЬШАТЕЛЬ ОПТИМИЗМА, а когда мы вырастаем, он превращается в ЭЛЕКТРОННОГО УМЕНЬШАТЕЛЯ ДЕНЕГ. На своих семинарах я часто спрашиваю: «Во сколько вам обходится телевидение?» Большинство называет сумму, в которую им обошелся новый телевизор, или цену абонемента в месяц. Когда я говорю им, что телевидение обходится им примерно в 25 000 евро в год, все смотрят на меня удивленно. Мое обоснование: посчитайте время, которые вы проводите перед телевизором, а на самом деле ничего не смотрите и не учитесь ничему новому.

Внимательно выбирайте программы, которые будет смотреть ваш Ребенок. Они должны быть, прежде всего, обучающими.

### **СОВЕТ №4 ПОЙМИТЕ, ЧТО РЕБЕНОК НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ИДЕАЛЬНЫМ**

Иногда вы ловите себя на мысли, что хорошо бы ваш ребенок вел себя как взрослый, и даже говорите ему об этом. С другой стороны, вы относитесь к нему как к ребенку. Это немного смущает вас обоих. Далее если иногда ваш ребенок будет отлично со всем справляться, он, скорее всего, не сможет так делать всегда. Лучше скажите ему, что вы тоже иногда ошибаетесь, и не критикуйте его бесконечно так или иначе, это не принесет желаемого результата.

**СОВЕТ №5****СТИМУЛИРУЙТЕ ЕГО К ЧТЕНИЮ И ПРОСМОТРУ ОБУЧАЮЩИХ ФИЛЬМОВ**

Легче всего сделать это, вместе отправившись за интересными книгами. Пойдите с ним в книжный магазин и вместе выберите книги, которые будут ему наиболее интересны. Пусть он читает книги о героях, победивших свой страх, нерешительность... Может быть, они и не особо обучающие, но они дадут ему уверенность в себе, которая понадобится ему позднее в подобных ситуациях в реальной жизни. Я и сейчас вспоминаю книги, которые читал в детстве. Некоторые были действительно полезными, и я до сих пор использую отдельные рассказы как иллюстрации на своих семинарах. Вы смотрели фильм «Алиса в стране чудес»? Если да, то вы должны знать, о чем я говорю. Когда ребенок читает книгу или смотрит фильм, помогайте ему понять смысл прочитанного или увиденного.

**СОВЕТ №6****ЧАЩЕ ПОВТОРЯЙТЕ ЕМУ, ЧТО ВЫ ЕГО ЛЮБИТЕ**

Когда я разговариваю с детьми и с выросшими детьми, все они в один голос говорят мне, что им очень не хватает прикосновений и объятий своих близких и друзей. Чаще хвалите ребенка и повторяйте ему, что вы любите его. Дайте ему знать об этом, прижав его к себе или потрепав по плечу. Не стесняйтесь показать свою искреннюю любовь. Не критикуйте его, критикуйте его проступки. Даже если он сделал что-то неправильно, скажите ему, что вы все равно его любите и всегда будете любить. И только после этого скажите ему, что вам не понравилось, и объясните, что он должен сделать, чтобы исправиться. Не нападайте на него со словами: «Эх, ты, неуклюжий, я так и знал/а, что у тебя ничего не получится, ты точно такой же, как и твой..., иди лучше смотри телевизор, все равно ты ничего больше не умеешь...»

**СОВЕТ №7****НАУЧИТЕ ЕГО БЫТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ И НЕЗАВИСИМЫМ**

Часто случается, что какие-то вещи вы можете сделать намного быстрее вашего ребенка. Имейте терпение. Если вы всегда все будете делать вместо него, он (о)станет(ся) несамостоятельным и неуверенным в себе. Он будет бояться решиться на что-то новое, ему будет тяжело самому найти себе работу, он побоится путешествовать в одиночку, принимать сложные решения... Наверняка вы не хотите, чтобы он зависел от вас всю жизнь. Я убежден, что вы хотите, чтобы ваш ребенок был самостоятельным, решительным и смелым. Только так он сможет прожить в современном мире конкуренции.

**РАЗДЕЛ О ЛЮБВИ****ВЫ ВСЕ ЕЩЕ ОДИНОКИ? или КАК НАЙТИ ИДЕАЛЬНОГО ПАРТНЕРА**

Многие люди говорят, что им не нужен партнер для того, чтобы стать счастливыми. Что жить одному - это совершенно нормально. Но потребность в любви - это одна из основных человеческих потребностей. Если мы не удовлетворим ее, нам тяжело будет стать абсолютно счастливыми. Нам нравится, когда кто-то обожает нас, любит, поддерживает. Нам нравится чувство того, что кто-то заботится о нас, что мы не одиноки. Нам нравится быть в безопасности... И если кто-то говорит, что не хочет новых отношений, потому что все мужчины или женщины одинаковы, то это только потому, что он боится новых разочарований. Те, кто уже был разочарован в каких-то отношениях, не хотят снова испытать ту же боль. Они сравнивают ТО и ЭТО, но вы сейчас уже знаете, что

ЭТО и ТО не ОДНО И ТО ЖЕ. Я гарантирую вам, что вы найдете «идеального» партнера, но только имея четкое представление о том, чего вы хотите и чего вы не хотите. Это точно так же, как и с целями. Отнеситесь с должным вниманием к выбору партнера, ведь речь идет о более долгосрочных «контрактах», базирующихся на эмоциональных «параграфах».

### **ЗАДАНИЕ 27:**

Ответьте на следующие вопросы:

#### **1. ЧЕГО ВЫ ОЖИДАЕТЕ И ЧЕГО ХОТИТЕ ОТ БУДУЩЕГО ПАРТНЕРА?**

Напишите все, что придет вам в голову, потому что потом вы будете <sup>зн</sup>ать, на что нужно обратить внимание.

**СПИСОК ЖЕЛАЕМЫХ КАЧЕСТВ ЗАПИШИТЕ ПО ПОРЯДКУ (ОТ САМОЙ ВАЖНОЙ ДО НАИМЕНЕЕ ВАЖНОЙ)**

При этом вы должны помнить, что ваш будущий партнер всего лишь человек и что никто не идеален. (Подумайте о том, как бы ВАС описали другие.)

#### **2. НАПИШИТЕ, КАКОЙ ПАРТНЕР ВАМ СОВСЕМ НЕ ПОДОЙДЕТ**

**СПИСОК НЕЖЕЛАЕМЫХ КАЧЕСТВ ТАКЖЕ ЗАПИШИТЕ ПО ПОРЯДКУ (НАИМЕНЕЕ ЖЕЛАЕМОЕ КАЧЕСТВО ПУСТЬ БУДЕТ №1)**

#### **3. КАКИМ ЧЕЛОВЕКОМ ДОЛЖЕН СТАТЬ Я САМ, ЧТО БЫ ПРИВЛЕЧЬ В СВОЮ ЖИЗНЬ ЖЕЛАЕМОГО ПАРТНЕРА?**

Это самый важный вопрос. Конечно, вы должны понимать, что почти невозможно получить 100% того, чего вы хотите. Если вы получите 70%, вы уже будете очень довольны. Оставшиеся 30% вы получите, когда в своих отношениях вы будете давать, а не только получать.

### ***КАК ПЕРЕЖИТЬ КОНФЛИКТЫ И ГРОЗЫ СЕМЕЙНОЙ ЖИЗНИ***

Существует много отличных книг о том, как выстроить прекрасные отношения с партнером. Вы уже много чего знаете, но мало что делаете. Просто вспомните, как было, когда со своим мужем или женой вы только что познакомились. Что вы ему/ей говорили? Куда вы ездили? Что хорошего вы сделали вместе, что пережили? Вероятно, намного больше, чем через несколько лет или сейчас.

Метка и Франци посетили наш семинар. Их брак был на грани развала. Они были женаты уже почти тридцать лет. Они прекрасно жили, вырастили двух детей, возвели отличный дом, купили дорогую машину, построили дачу на морс и еще одну в горах. В тот момент, когда наконец они могли бы пожинать плоды своих трудов и посвятить свою любовь друг другу, их отношения дали трещину. После семинара я получил от них письмо, и в котором они написали, что поняли, почему их отношения ухудшались из года в год. Больше всего их затронул вопрос о зоне комфорта и о постановке целей. Они поняли, что чувствовали страсть, возбуждение, любовь, пока у них были общие цели. Когда же почти все цели, о которых они когда-то мечтали вдвоем, были достигнуты, любовь вдруг пропала. Они больше не говорили об общих планах, они больше не мечтали. У них были все необходимые материальные ценности, их дети выросли, и они потеряли компас, который

показывал бы им путь дальнейшей совместной жизни. После семинара они поставили себе новые цели на тридцать лет вперед и сейчас с оптимизмом смотрят в будущее.

Я убежден, что похожая история складывалась у многих пар. Отсутствие совместных целей в дальнейшей жизни приводило к кризису отношений. Решение? Нужно просто поговорить и заново выстроить планы, осуществляя которые, вы возродите свою любовь.

### **ПОЧЕМУ ЛЮДИ РАЗВОДЯТСЯ И КАК ЭТОГО ИЗБЕЖАТЬ?**

У разных людей разные правила жизни. У нас есть правила того, сколько мы должны зарабатывать, чтобы быть довольными; правила того, когда мы чувствуем себя счастливыми; правила интимных отношений. Если мы не расскажем партнеру о своих правилах, это приведет к спорам и недоразумениям. О каких правилах я говорю?

#### **ЗАДАНИЕ 28:**

У КАЖДОГО ИЗ НАС ЕСТЬ ПРАВИЛА ТОГО, ЧТО ДОЛЖЕН, ЧТО БЫЛ БЫ ДОЛЖЕН, ЧЕГО НЕ ИМЕЕТ ПРАВА ДЕЛАТЬ-ДОПИШИТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. МОЖЕТ БЫТЬ, ИМЕННО СЕЙЧАС ВЫ ПОЙМЕТЕ, КАКОВЫ ВАШИ ПРАВИЛА

ОН ДОЛЖЕН: \_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_\_

ОН НЕ СМЕЕТ: \_\_\_\_\_

ОН НЕ СМЕЕТ НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ: \_\_\_\_\_

ОН ВСЕГДА ДОЛЖЕН: \_\_\_\_\_

ОН ДОЛЖЕН БЫЛ БЫ: \_\_\_\_\_

ЛУЧШЕ БЫ ОН НЕ: \_\_\_\_\_

ЛУЧШЕ БЫ ОН НИКОГДА. \_\_\_\_\_

ПУСТЬ ОН ВСЕГДА \_\_\_\_\_

ЕСЛИ..., ТОГДА... \_\_\_\_\_

ЕСЛИ ОН МЕНЯ ЛЮБИТ....

ТОГДА ОН НЕ... \_\_\_\_\_

Правила, содержащие «ДОЛЖЕН» или «НЕ СМЕЕТ» это всегда гэмые строгие правила. Нарушение этих правил часто приводит к Разводу.

НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ ОТВЕЬТЕ С ПАРТНЕРОМ, КАЖДЫЙ ПО ОТДЕЛЬНОСТИ. ПОТОМ ВМЕСТЕ "АОСМОТРИТЕ ИХ И ПРОКОММЕНТИРУЙТЕ.

1. ЧЕГО Я ХОЧУ БОЛЬШЕ ВСЕГО? ЧТО МОЙ ПАРТНЕР ДЕЛАТЬ ОБЯЗАН И ЧЕГО ОН НЕ СМЕЕТ ДЕЛАТЬ НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ?

2. КАКОВЫ ПОТРЕБНОСТИ МОЕГО ПАРТНЕРА? ЧТО ДОЛЖЕН ДЕЛАТЬ Я И ЧЕГО Я ДЕЛАТЬ НЕ ДОЛЖЕН, ЧТОБ" МОЙ ПАРТНЕР БЫЛ ДОВОЛЕН?

Когда вы вместе с партнером ответите па вопросы и открыто обсудите их, это будет означать начало новой жизни для вас. Если у вас еще нет партнера, не пропускайте эту главу. Выполните это задание, оно пригодится вам в будущем. Более подробно мы рассказываем об этом на семинаре «Идеальная жизнь».

Довольно часто мне звонят разочарованные женщины или мужчины, находящиеся на грани развода. Они спрашивают меня, почему произошло именно с ними, ведь они-то были такими хорошими. Ответить на такой вопрос непросто, но если меня спрашивают, я прямо отвечаю им: «Именно потому, что вы были просто хорошими, а не делали все, на что вы способны. Может быть, вы и выкладывались в чем-то другом, но не в области отношений».

Подумайте и вы, могли ли бы быть ваши отношения бол страстными, если бы каждый день вы давали все, что вы способны да" Наверняка. Попробуйте проделать это в течение следующих семи дней, улучшение ваших отношений воодушевит вас. Только семь дней, которые наверняка растянутся в недели, месяцы и годы, потому что вы скоро увидите, как жизнь снова заиграет красками.

Если же вы не чувствуете себя достаточно мотивированными прочитайте секрет №6...

## Секрет №6: Топливо мотивации

### ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ МОТИВАЦИИ

*Акция и реакция, подъем и падение, пробы и ошибки, и после этого обновление - это ритм нашей жизни. Излишняя самоуверенность порождает страх, из страха рождается более ясное видение и новая надежда. Из надежды прогресс.*

*Брюс Бартпон*

#### В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:

- почему мотиваКция, а не мотивация
- как вы можете мотивировать себя сами с помощью двух сил, которые формируют жизнь человека - силы боли и удовольствия
- как резко повысить мотивацию к наивысшим достижениям
- семь стратегий мотивации с помощью тела
- эмоциональные стратегии мотивации ментальные мотивационные стратегии
- как в одно мгновение стать мотивированным, решительным и уверенным в себе
- как постоянно сохранять мотивацию к достижению целей
- «рецепт длительной мотивации»

#### НОВЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ

Сегодня все руководители фирм понемногу осознают, что их подчиненные - это живые люди с их потребностями, желаниями и Целями. У них есть определенные страхи, переживания и ограничивающие убеждения, которые мешают им на пути к их личному успеху и влияют на эффективность на рабочем месте. Часто сотрудники "извращаются с семинаров и тренингов с одной мыслью: «Прошел еще один бестолковый день, и меня учили, как приносить еще больше пользы на своем рабочем месте!» Очень мало руководителей понимают, что продуктивным работником фирмы может быть только тот сотрудник, который счастлив в личной жизни. Может быть и вам кажется, что это <sup>его</sup> проблемы. **На самом же деле, сотрудник треть своего времени** проводит в вашей компании, и поэтому вам не может быть все равно, сколько удовлетворения ему приносит его личная жизнь.

Я сам замечаю, что люди на своем рабочем месте ведут себя приблизительно так же, как в частной жизни. Те же шаблоны мышления, те же страхи, сомнения и переживания, которые владеют нами в личной жизни, отражаются и на рабочем месте. Возьмем пример человека, которому в жизни тяжело контактировать с незнакомыми людьми. Ему и на работе будет очень тяжело установить необходимый контакт с сотрудниками и клиентами. И еще неизвестно, сможет ли он общаться по телефону. Замкнутому человеку будет тяжело принять различные организационные перемены. Он будет держаться привычного порядка и избегать новшеств, которые могут разрушить его зону комфорта.

Целью современного предприятия должна быть не постоянная мотивация сотрудников материальными вознаграждениями, а мотивация на эмоциональном уровне. Что бы вы сказали, если бы могли мотивировать своих сотрудников одним щелчком пальцев? Что бы вы дали за то, чтобы ваши сотрудники имели мотивацию даже тогда, когда вас нет рядом? Подумайте, что было бы, если бы ваши сотрудники могли непрерывно мотивировать себя сами? Как раз об этом я пишу в этой главе. Как мотивировать себя с помощью инструментов, которые у нас уже есть, но которые вы раньше не использовали? Это новые, революционные техники мотивации к высшим достижениям. Когда вы внедрите их в свою жизнь, вы достигнете отличных результатов.

Финансовая мотивация — это краткосрочная мотивация, чувства же заставляют человека действовать. Сегодня намного более эффективно поощрение сотрудников с помощью различных форм обучения, где, кроме получения профессиональных знаний, они овладеют техниками, способными сделать их личную жизнь более счастливой и успешной. Нужно обучить их так называемым мягким знаниям. Они должны научиться техникам расслабления, стратегии самомотивации, решения проблем, способам коммуникации с коллегами на работе и с остальными людьми, как избавиться от определенных страхов и сомнений, как правильно управлять собственными финансами, как планировать свое личное и рабочее время, как определять приоритеты, как отделить важное от второстепенного, как с помощью здорового питания улучшить самочувствие и с помощью всего этого повысить свою личную и профессиональную эффективность.

Многие крупные компании все чаще сталкиваются с такой проблемой, как забота о здоровье своих ведущих менеджеров, ведь они постоянно подвержены стрессу, и при их ускоренном темпе жизни питаются на ходу, что может иметь долговременные последствия как для их здоровья, так и для деятельности компании. Вы должны спросить себя, что произойдет, если один из ведущих сотрудников из-за серьезных проблем со здоровьем оставит работу на долгое время. Это и многое другое должен знать любой сегодняшней сотрудник компании, если он хочет выжить в безжалостной борьбе за свое самочувствие и совместить интересы своей семьи и фирмы, где он работает.

## **НЕ МОТИВАЦИЯ, А МОТИВАЦИЯ**

Каждый из нас обладает силой, с помощью которой может победить даже очень большие страхи и ограничивающие убеждения. Многие люди имеют обыкновение отвечать, что они не могут измениться или избавиться от определенных проблем и плохих привычек (таких, как курение, переедание, неумеренные траты, азартные игры, постоянное откладывание дел или принятия решений...), потому что у них нет необходимых умений или силы воли. Я согласен с теми, кто думает, что для того, чтобы жизнь изменить и улучшить, надо иметь определенные навыки, но я не согласен с теми, кто ссылается на нехватку умений и силы воли и этим прикрывает свою пассивность.

*Тем, кто сидит сложив руки, Бог не дает ничего\**  
*Вам Бара (западноафриканская поговорка)*

Единственное, что контролирует поведение человека, это **МОТИВАЦИЯ**. Вы правильно прочитали, мотиваЦИЯ. Откуда это выражение? Однажды я был приглашен в экономический колледж в Мариборе, где я должен был рассказать о мотивации студентам четвертого курса. Сидя вечером перед компьютером, я размышлял о том, что же рассказать им в связи с мотивацией, и увидел прекрасное словечко, которое могло бы подталкивать людей к новым достижениям. Меня озарило: **МОТИВАЦИЯ** всегда

временна, и быстро пропадает, если мы не предпримем конкретных действий. **АКЦИЯ** же сохраняет мотивацию на более длительное время. Неудивительно, что столько людей ощущают мотивацию совсем немного времени, а потом снова впадают в состояние, в котором находились перед этим. Если хочешь быть мотивирован постоянно, ты должен не только иметь определенный **МОТИВ** для достижения своих целей и результатов, но и **ДЕЙСТВОВАТЬ** - именно **АКЦИЯ**, действие имеет и дает тебе силу.

## **СИЛА БОЛИ И НАСЛАЖДЕНИЯ - ТЕХНИКА НЛП**

(Дополнительно об этом вы можете прочитать в книге «*Разбуди в себе исполина\** Энтони Роббинса)

Мотивация зависит от двух сил, направляющих поведение человека. Это:

1. **Страх перед болью** или потребность избежать боли и
2. **Желание комфорта** или удовольствия.

*Секрет успеха состоит в том, чтобы научиться владеть болью и наслаждением, вместо того, чтобы они владели нами. Если вы это сделаете - вы сможете контролировать свою жизнь. Иначе жизнь будет контролировать вас.*

*Энтони Роббинс*

Как правило, люди всегда сделают больше, чтобы избежать боли, чем, чтобы получить удовольствие. Это одно из главных объяснений тому, что большинство людей остаются «парализованными» из-за разных страхов. Успешные люди смогли победить свои страхи и сомнения и развили в себе ряд позитивных убеждений, помогающих им сохранять позитивный мысленный настрой. Так, например, вы можете думать, что у вас что-то получится, или не получится - в обоих случаях вы будете правы. Все, во что вы верите, может осуществиться. Если вы хотите изменить определенное поведение или ограничивающее убеждение, то все, что вам необходимо сделать, - это связать со старым убеждением как можно больше боли, а с новым убеждением или привычкой - удовольствие и комфорт. Прежде, чем навсегда избавиться от своих страхов и саморазрушающих или ограничивающих убеждений, мы установим, какие факторы вызывают определенные эмоции и чувства.

## **МОТИВАЦИЯ, ВООДУШЕВЛЕНИЕ, ЭНЕРГИЯ**

**МОТИВАЦИЯ БЕЗ АКЦИИ** не значит ничего. Точно также наличие большого количества целей, идей и планов ничего не означает, если у нас нет мотивации или энергии на воплощение их о жизнь.

На самом деле, мотивация - это энергия для действий, которые способны приблизить нас к нашим целям. Уровень вашей мотивации будет влиять на все, что вы делаете в жизни. От того, насколько вы мотивированы, зависит ваша эффективность на рабочем месте. Если вы агент или менеджер по продажам, от вашей мотивации зависит, сколько звонков покупателям вы сделаете и насколько успешны будут ваши презентации продукции. Если вы директор фирмы, от вашей мотивации будет зависеть, какие отношения вы построите со своими людьми и насколько успешны вы будете как команда и фирма. От мотивации зависит также и то, насколько страстные отношения у вас с вашим партнером и детьми. Что было бы, если бы в отношениях с вашим супругом вы были всегда мотивированы так

же, как в первые три месяца ваших отношений? Наверное, многое было бы по-другому? Несомненно. Поэтому неудивительно, что участники моего мотивационного семинара существенно улучшают отношения в своей семье и на работе. Благодаря мотивации!

И во и Анна посетили один из моих первых мотивационных семинаров. Иво - **успешный бизнесмен**, который из-за обилия работы слегка подзабыл про закон, говорящий о том, что «сколько отдашь, столько и **получишь**». В тот день, когда они с дочкой ехали на семинар, он всю дорогу ныл, что нет никакого смысла ходить на такие семинары, так как это потеря денег и времени. «Если мне не понравится, я пойду купаться», - сказал он. После семинара получил письмо от его дочки, в котором она написала, что целых две недели после семинара она и ее мама плакали от счастья. Почему? Потому что отец вновь влюбился в ее маму, потому что он больше разговаривает с ними и потому что после долгого перерыва у них на столе снова появились цветы.

Какое счастье для семьи, в которой было все, кроме любви и уважения!

Если вы **спортсмен**, от вашей мотивации зависит успех, которого вы достигните на соревнованиях. В спортивных организациях это понимают все лучше, и поэтому меня пригласили к сотрудничеству со словенской женской горнолыжной командой высшей лиги.

Надеюсь, что сейчас вы уже понимаете, насколько важна мотивация во всех областях. **В шутку я часто говорю, что мотивация нужна даже для того, чтобы утром встать с постели.** Если судить по мне, так оно и есть! Когда я работал в полиции, каждое утро у меня уходило почти полчаса на то, чтобы вылезти из кровати и начать собираться на работу. Теперь, когда я делаю то, что мне нравится, и от чего я получаю удовольствие, я уже вечером предвкушаю следующий рабочий день.

Когда я анализировал работу агентов по продажам в своей фирме, я пришел к выводу, что мотивированный сотрудник в среднем успешнее немотивированного приблизительно на 15% или даже больше. Представьте себе, что было бы, если бы вы или ваши сотрудники были всего на 15% более мотивированы, чем сейчас? Насколько выросли бы ваши продажи или продажи всей фирмы? С мотивацией возможно все!

## **МОТИВАЦИОННАЯ ЛЕСТНИЦА**

Прежде чем вы познакомитесь с **инструментами** для краткосрочной и долгосрочной мотивации, посмотрим, каким образом вы сами можете оценить уровень вашей мотивации, влияющей на вашу эффективность. Существует много возможностей измерить мотивацию, здесь мы рассмотрим очень простой способ, который вы сможете использовать в любой момент. Спросите себя: **«Где я нахожусь на мотивационной лестнице от 1 до 10?»**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Если вы на ступени 1, это означает, что вы мотивированы, как старый локомотив, который уже тридцать лет находится в музее. Если вы на ступени 10, вы действительно готовы сделать большие шаги к поставленной цели. Может быть, вы скажете, что тяжело постоянно быть на десятой ступени, ведь это бы означало, что вы *все* время скачете, как на пружине. Но никто и не говорит, что вы должны быть только на 10-й ступени, вы можете быть и на 11 -й, если захотите. Наивысшая мотивация еще не означает, что вы скачете и носитесь вокруг, хотя движение и крики это одна из главных

**ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ МОТИВАЦИИ**, как я сам их называю. Вы можете быть мотивированы и абсолютно спокойны - в объятиях своего/своей любимого/ой. В большинстве случаев вы будете находиться между 3-й и 7-й ступенями мотивационной лестницы.

Прямо сейчас спросите себя, где вы находитесь на мотивационной лестнице между 1 и 10. Запомните, где вы находитесь, потому что через несколько мгновений мы попробуем новый тест. Конечно, на ваш уровень мотивации будут влиять многочисленные внешние и внутренние факторы. Мы научимся обращать их себе на пользу.

## **ТРИ ОСНОВНЫХ ФАКТОРА, ОТ КОТОРЫХ ЗАВИСИТ ВАША МОТИВАЦИЯ**

Как только вы определите, где вы находитесь на мотивационной лестнице и где хотели бы находиться, все остальное - элементарно. Вы должны использовать стратегии мотивации, которые мы сейчас рассмотрим.

### **1. ПИТАНИЕ**

О питании вы прочитали в главе о здоровье, однако не будет лишним, если я напомним вам еще раз, насколько важно питание для вашей мотивации или уровня энергии в вашем теле. Вспомните, как вы чувствуете себя после обеда, съев отбивную, картошку, салат, фрукты, десерт, выпив чашку кофе и, может быть, даже выкурив сигарету. Ваши глаза подсознательно ищут диван, чтобы дать возможность отдохнуть вашему телу.

### **2. ФИЗИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ**

Если вы выбрали своим хобби «лежание на диване», вам будет тяжело похвастаться мотивацией, ведь мотивация означает постоянный приток ментальной и телесной энергии. Для достижения наивысшей мотивации не нужно быть первоклассным атлетом, достаточно заниматься спортом хотя бы три раза в неделю. Чем больше, тем лучше - это только пойдет вам на пользу.

### **3. ПОЛНОЦЕННЫЙ ОТДЫХ И СОН**

Вы помните, в каком вы были состоянии на работе на следующий день после бурной вечеринки? Вам даже говорить не хотелось. Поэтому советую вам - для большей эффективности регулярно заряжать свои батарейки, в том числе отдыхом и сном.

## **СЕМЬ СТРАТЕГИЙ МОТИВАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ТЕЛА**

Стратегии, которые я сейчас опишу, вы можете использовать когда угодно и где угодно. Все, что вы читаете, вы должны испробовать на себе, иначе вы не сможете почувствовать эффект, который оказывают эти стратегии на повышение уровня вашей мотивации.

### **1. МОТИВАЦИОННОЕ ДВИЖЕНИЕ**

Что такое мотивационное движение? На самом деле, вы его уже используете, только не осознаете этого. Мотивационные движения вы видите чаще (всё) увидеть у спортсменов, когда они достигли фантастических результатов или рекордов, забили гол или забросили мяч в корзину. В этих случаях они используют свое тело совершенно особенным образом: сжимают кулаки, машут руками, хлопают определенным способом и говорят себе разные

позитивные слова. Все это является частью их мотивационной стратегии. Некоторые спортсмены эту не осознают, но несмотря на это знают, как мотивировать себя перед важными соревнованиями. Если это работает для спортсменов, почему бы не попробовать и вам? Как вам это сделать, вы узнаете в разделе о технике якорения (НЛП), ее мы также изучаем на мотивационном семинаре. Когда словенский спортсмен, баскетболист Милош из высшей лиги, пришел ко мне абсолютно подавленный, мы вместе с ним испробовали технику якорения. Через несколько минут он был мокрый, как после тренировки. Почему? Потому что во время выполнения этой техники он включил все свои органы чувств и с помощью мотивационных движений и слов пережил эмоции победы и триумфа. С тех пор он сам нашел в себе силы, а главное - доступ к резервам этих сил, уверенности в себе, решительности и мотивации. И именно поэтому наши семинары так успешны - мы показываем людям стратегии мотивации, которые позднее они могут использовать сами и достигать фантастических результатов.

**Быстрое, внезапное, сильное движение может повысить уровень вашей мотивации за одно мгновение, так как автоматически учащает биение сердца, ускоряет дыхание и, таким образом, способствует лучшей Циркуляции крови в вашем теле и большему притоку кислорода в ваш мозг.**

Быстрые хлопки ладонями, шелканье пальцами, удары в грудь, прыжки, стискивание кулаков в знак победы - все это инструменты, с помощью которых вы можете моментально повысить уровень своей мотивации. Участники мотивационных семинаров пробуют современные техники мотивации на себе. Результаты таковы: несмотря на то, что все активно занимаются целый день, прыгают и так далее, через десять часов семинара все они выглядят заново рожденными. Таким образом весь семинар мы натренировываем нашу нервную систему на отличное состояние и самочувствие. А с этим дело обстоит так же, как если бы вы ходили в фитнес-клуб. От того, что вы поднимите вес один раз, мышцы у вас не вырастут. Если вы хотите сохранить мышечную массу, вы должны тренироваться, а если вы хотите ее нарастить, вы должны тренироваться через «не могу». **Если вы хотите, чтобы все то, что описывает книга, стало частью вашей жизни, вы должны постоянно тренироваться. Хотя бы 30 дней подряд - потом это становится привычкой.**

### **ЗАДАНИЕ 30:**

Выполните следующее упражнение:

Встаньте и разведите руки в стороны. Теперь очень м-е-д-л-е-н-н-о хлопните в ладоши. Повторите это пять раз. Как вы себя чувствуете? Спорим, что уровень вашей энергии упал, а с ним и ваша мотивация.

А теперь выполните упражнение, хлопая в ладоши быстро-быстро, сильно и энергично. Чувствуете разницу? Наверняка! Тренируйтесь, и вы не пожалеете.

## **2. МОТИВАЦИОННЫЙ ВДОХ**

### **ЗАДАНИЕ 31:**

Выполните еще одно упражнение. Сделайте глубокий вдох и на несколько мгновений задержите воздух в легких, после чего с силой выдохните. Повторите пять раз, увеличивая

скорость. Как вы себя чувствуете? У вас закружилась голова? Такой мотивационный вдох придаст вам сил и энергии почти на тридцать минут. Попробуйте \ использовать мотивационное движение и дыхание перед каким-нибудь важным экзаменом, публичным выступлением, важной продажей, встречей или спортивным событием. Попробуйте проделать это даже на рабочем месте, упражнение займет всего две минуты, а даст вам энергии и мотивации на один час эффективной работы. Когда я пишу эту книгу, я встаю примерно каждые 45 минут и выполняю свое

## **МОТИВАЦИОННОЕ ДВИЖЕНИЕ, МОТИВАЦИОННЫЙ ВДОХ И МОТИВАЦИОННЫЙ КРИК.**

Мотивационный крик, а это еще что такое?

### **3. МОТИВАЦИОННЫЙ КРИК**

То, как вы используете свой голос, очень сильно влияет на уровень энергии вашего тела и непосредственно влияет на вашу мотивацию. Как вы говорите, когда вы воодушевлены, полны энергии и мотивации? Тихо или громко? Медленно или быстро? Подавленно или с энтузиазмом? Вспомните спортсменов, когда они радуются победе. Какие слова они используют? **ДА, УРА, СУПЕР, БРАВО, ФАНТАСТИКА, С УМА СОЙТИ**— **Какие мотивационные слова используете вы, когда у вас все идет как по маслу?** Почему же вы используете их только в такие моменты? Используйте их каждый день, и вы увидите, как йы будете себя чувствовать. Комбинация мотивационного движения, вдоха и крика - это отличная стратегия также для победы над страхами, дрожью, напряженностью и даже для освобождения от стресса. Сходите в лес и покричите несколько минут, а потом посмотрите, куда «сбежал» ваш стресс.

*Секрет успеха каждого успешного человека скрыт в том, что он развил в себе другие привычки, не такие, как у неудачников.*

*Эндрю Джексон (Kit)*

Вы все еще не верите, что это может влиять на ваше самочувствие и мотивацию? Случалось ли с вами такое, что вы пришли на семинар и там почти заснули? Как разговаривал лектор? Он говорил медленно, сонно, без эмоций, без энергии в голосе, не менял скорость речи или, может быть, он был скован, у него было застывшее лицо, может быть, он даже сидел? Не спите! Прямо сейчас встаньте и сделайте победный вдох, крик и движение. Как вы чувствуете себя теперь?

Почему это случается? Потому что доказано, что наше влияние на других зависит:

- **на 7% от СЛОВ, которые мы используем,**
- **на 38% от ГОЛОСА (скорость, сила, темп, тон)**
- **на 55% от ЯЗЫКА ТЕЛА и мимики лица.**

Вспомните это, когда в следующий раз будете выступать перед группой людей. Этот фактор очень важен, и мы обучаем этому участников наших тренингов.

### **4. ПОЛОЖЕНИЕ ТЕЛА**

Положение тела - то, как вы стоите, как сидите, как ходите - очень влияет на ваше самочувствие и мотивацию.

Вспомните самые скучные уроки в школе. Как вы сидели за партой? Попробуйте сейчас сесть так же и прислушайтесь к тому, как вы себя чувствуете. Положением тела человек может за секунду изменить свое настроение, эмоции и уровень мотивации.

### **Что влияет на ваше самочувствие и мотивацию?**

Положение плеч, рук, грудной клетки (втянута или расправлена), положение головы (поднята, опущена, наклонена вправо или влево).

## **ЗАДАНИЕ 32:**

### **Выполните следующие упражнения:**

**Сядьте на стул и примите положение, которое вы приняли бы, находясь на пятой ступени лестницы депрессии от 1 до 10.**

Проанализируйте положение ваших рук, ног, головы, как бы вы дышали, какой тонус имели бы ваши мышцы?

**А теперь сядьте так, как будто на лестнице депрессии вы находитесь на 10-й ступени. Как вы сидите? Может быть, вы уже лежите на стуле?**

**Теперь сядьте на стул, как если бы вы были на 100% уверены в себе, мотивированы и решительны. Сейчас же!** Как вы сидите? Какие положение сейчас у вашего тела? Наверняка не такое, как в предыдущем примере. Когда вы чувствовали себя лучше? Запомните и постоянно используйте то состояние, положение, в котором вы чувствуете себя лучше всего. Многие люди спрашивают меня, что они должны сделать когда они в депрессии, раздражены или нервничают. Обычно я спрашиваю в ответ: «Вы можете показать мне, как вы это делаете?» Их реакция - шок: «Что вы имеете в виду, как я это делаю?» - отвечают они мне. «Я просто в депрессии».

*Успех - это состояние духа. Если вы хотите преуспеть, представляйте себя успешным.*

*Джойс Бразерз*

У каждого из нас есть своя стратегия или рецепт, как впасть в депрессию, стать грустным, злым, нервным. Чтобы перейти и определенное состояние, нужно использовать тело определенным образом, говорить определенные слова и сосредоточиться на определенных вещах (вспомним главу о чувствах). Обычно сразу же после того, как мы меняем положение тела, меняются и наши эмоции. Почему? Просто потому, что наше тело «натренировано» (привыкло) к тому, что для определенных чувств оно использует определенную стратегию или рецепт. Так же, как у каждой хозяйки есть свой рецепт яблочного пирога, у каждого есть свои рецепты определенных чувств и эмоций.

**В действительности же это значит, что мы ответственны за все, что мы чувствуем.** В нашем распоряжении постоянно находятся все возможности, с помощью которых мы можем изменить наше самочувствие. До этого момента вы, вероятно, этого не осознавали, теперь же наверняка будете обращать внимание на положение своего тела, на слова, которые вы говорите, и на мысли, которые роятся у нас в голове. На мотивационном семинаре мы учимся работать с чувствами, что дает возможность жить без излишнего

стресса, нервов и напряжения. Эти чувства мы создаем сами. Стоит попробовать, ведь это навсегда может поменять вашу жизнь.

## 5. МИМИКА ЛИЦА

### ЗАДАНИЕ 33:

На мотивационном семинаре мы выполняем с участниками еще одно упражнение:

Улыбнитесь так, как будто вы узнали о самой прекрасной вещи в вашей жизни. Пусть ваше лицо украсит улыбка на миллион долларов. Теперь» когда вы так улыбаетесь, попробуйте разозлиться, потом занервничать, и в конце концов впасть в депрессию. Не получается?

Это упражнение на моих семинарах уже выполнили тысячи людей. И они всегда приходят к выводу, что сделать это очень тяжело или же вообще невозможно. Мимика лица захватывает все наше внимание. Попробуйте мысленно сосредоточиться на чем-нибудь негативном, и в то же самое время пусть на вашем лице сияет улыбка на миллион долларов. Доказано, что мимика вашего лица влияет на ваши чувства и эмоции, а вместе с ними и на вашу мотивацию

Несколько месяцев назад ко мне на индивидуальную консультацию пришла Барбара, которая страдала от анорексии. Когда я попросил ее, чтобы она одним словом описала свои чувства, она сказала мне, что постоянно нервничает. Я предложил ей показать, как это выглядит. Она начала нервно переступать туда-сюда, морщить лоб, подбородок и все лицо, перебирать пальцами рук. Тогда я сказал ей, чтобы она украсила свое лицо улыбкой на миллион долларов, а телом все еще изображала нервозность. Она абсолютно растерялась! Выражение лица (улыбка) и движения рук и тела не соответствовали друг другу; таким образом, мы разрушили ее модель поведения. После этого мы поменяли фразу «Я нервничаю» на «Мне любопытно» и негативные чувства моментально исчезли.

## 6. МУЗЫКА

Музыка - это один из лучших помощников в повышении мотивации. Почему? Потому что она позволяет включить все вышеперечисленные стратегии мотивации. Что происходит, когда вы слышите свою самую любимую композицию? Вы сразу же начинаете двигаться в такт музыке, начинаете подпевать, меняется выражение вашего лица, а слова переключают ваше внимание. Что произойдет, если вы запоете песню «We are the Champions?»

*Успех - это награда тому, кто никогда не отступает.  
Наполеон Хилл*

## 7. ЗАПАХ

Запах может иметь очень большое влияние на вашу мотивацию. Что происходит, когда вы чувствуете какой-то резкий неприятный запах? Какова мимика вашего лица, положение тела, что вы говорите? Ничего Мотивирующего, правда? Дополнительно о том, как запах влияет на вашу Мотивацию, вы можете узнать в книгах по ароматерапии.

## **ТРИ МЕНТАЛЬНЫХ ФАКТОРА ДЛИТЕЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ**

Для длительной мотивации вам необходимо запомнить всего • главных ментальных фактора мотивации. Несмотря на то, что их та мало, они очень важны для вашего самочувствия и мотивированности.

### **1. ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ**

*Позитивный настрой - это виза в будущее.*

*Джефф Кел*

Собственно говоря, вся эта книга о позитивном настрое. Если вы хотите основательно проработать эту главу, я советую вам вернуться главе о личностном росте. Я хочу еще раз подчеркнуть, что ваши мысли зависят от вас. Вы тот, кто решает, на чем вы концентрируетесь, и вы кто решает, какой смысл приписать событиям, происходящим с вами. Только вы и никто другой. Ваше будущее находится в ваших руках. теперь давайте посмотрим, как на ваше самочувствие, эмоции и, конечно мотивацию влияют вопросы, которые вы себе задаете.

### **2. СИЛА ВОПРОСОВ**

Вы все еще помните Лидию? Какие вопросы она себе задавала?

Ничего удивительного, что у нее была склонность к суициду. Постановка правильных вопросов - одно из самых простых орудий для сохранения: мотивации, хорошего самочувствия и позитивного настроения. Кроме вопросов, которые мы задаем вслух, в нашем мозгу безостановочно идет процесс вопросов и ответов. Это происходит подсознательно. *Ваши* мысли ответят на любой вопрос, который вы зададите. От ваших вопросов зависит, на чем вы будете сосредоточены, и то, на чем вы сосредоточитесь, будет определять ваши чувства, а от чувств будут зависеть ваши действия.

Бывают вопросы, которые мы задаем себе периодически, и был (обычно) один или, в крайнем случае, два вопроса, которые мы задаем себе изо дня в день, сознательно и бессознательно. Мы называем их главными, основными. Они отражают наши ценности и определяют смысл нашей жизни. Главные вопросы это те, благодаря которым некоторые в жизни преуспевают, другие же с трудом влачат свое существование. Из-за неправильных главных вопросов люди лишают себя жизни. И если мы вспомним, что Словения - одна из ведущих стран в этой области, мы увидим, какую силу имеют эти вопросы.

*Сказанное слово получает над нами власть. Невысказанными словами владеем мы.*

*Арабская поговорка*

Ставить главные вопросы и определять, что доставляет человеку боль или наслаждение, учатся участники нашего семинара «Пирамида успеха». Семинар, на котором мы по возможности работаем с каждым индивидуально, и благодаря которому люди находят смысл своей жизни и ставят себе воодушевляющие цели, я назвал «Возможно все». Это правда, что на самом деле возможно все, но только тогда, когда у вас достаточно мотивации, энергии, умений и когда есть кто-то, кто покажет вам верную дорогу.

### **Вы тоже задаете себе такие вопросы?**

- Почему это случается именно со мной?
- Почему я такой неудачник? Почему я не могу похудеть?
- Почему я не могу бросить курить?
- Почему люди не любят меня?
- Что такого и кому я сделал, что Бог теперь мстит мне?

Что происходит, когда вы задаете себе такие вопросы? В этот момент у вас в голове проносятся все ваши неудачные опыты, страхи, сомнения, убеждения, которые предлагают вам быстрый ответ. Но ответ, конечно, выглядит так же, как и вопрос. **По принципу \*что просил, то и получил\***. Если ничего не просишь, то и получить ничего не можешь. Правильные вопросы важны и тогда, когда вы договариваетесь с кем-то о чем-то или продаете свою продукцию. От ваших вопросов зависит настрой собеседника. Спросите собеседника, как он провел свой отпуск? Если он провел его прекрасно, он с энтузиазмом начнет вам рассказывать восхитительную историю о своем отпуске. Л после этого задайте ему негативный вопрос, с которым связаны негативные эмоции. Обратите внимание, что произойдет с выражением сто лица. Наверняка оно изменится, ведь этот вопрос вызвал в его голове определенные образы, которые влияют на мимику лица и положение тела, и все это вместе вызывает определенное чувство.

*Человек - это то, во что он верит.*

*А. П. Чехов*

**Значит ли это, что возможно в мгновение ока изменить кому-то настроение?** Конечно! Нужно просто задать ему какой-то вопрос, не имеющий отношения к теме разговора. Таким образом мы обрываем ход его мыслей и направляем их в другую сторону. В следующий раз, когда вы будете в компании, где будут сплетничать о ком-то, попробуйте просто переключить их внимание вопросом, который не связан с обсуждаемой темой. Посмотрите, что произойдет.

Правильные вопросы важны и тогда, когда мы решаем определенные проблемы и ищем решения. Вы помните, как я среагировал, когда вернулся с семинара и мои сотрудники поведали мне «приятную» новость о том, что мы ошибочно инвестировали миллион долларов? Я не спросил их: «Как можно быть настолько неспособными?» Вопрос, чему мы можем научиться в этой ситуации и как можно улучшить деятельность фирмы, который возник в моей голове, способствовал позитивным деловым результатам в будущем. Успех фирмы тоже зависит от вопросов, которые задают себе сотрудники.

**Скорей всего, вы уже заметили, что все негативные вопросы начинаются со слова - «почему».** Если вы хотите искать решения и быть более мотивированной и творческой личностью, вы должны задавать себе вопросы, начинающиеся со слов «как» и «что»:

- Как я могу добиться успеха?
- Как мне похудеть, получая от этого удовольствие.? Что я могу сделать, чтобы стать лучше?

Разница в мышлении благодаря более позитивным вопросам становится очевидной. С сегодняшнего дня обращайтесь внимание на вопросы, которые вы задаете себе сознательно и подсознательно. Я гарантирую вам, что ваша жизнь изменится на **100%**.

### **3. ЕЖЕДНЕВНЫЕ МОТИВАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ**

Одно время я довольно сильно страдал от бессонницы. В студенческие годы я жил в комнате с одним приятелем, который засыпал за пять минут, а я до глубокой ночи задавал себе вопросы:

- Почему я не могу заснуть?
- Что еще я должен сделать завтра?
- Как он так быстро засыпает?

*Не надо спрашивать себя, что нам может дать жизнь, лучше спросим себя, что мы можем дать жизни.*

*Виктор Франкл*

**Теперь вечером и утром я задаю себе другие вопросы**, которые приносят мне больше энергии и удовлетворения, и, прежде всего, мне чувство, что я чего-то стою.

- **Что хорошего я сделал сегодня?**
- **Чему я сегодня научился?**
- **За что я могу быть благодарен сегодня?**
- **Что удивительного произойдет со мной завтра?**
- **Кого я могу сегодня сделать счастливее?**
- **Кого я люблю?**
- **Благодаря чему я могу чувствовать себя счастливым?**
- **Чего я достиг, чем я мог бы гордиться?** Эти и похожие вопросы я задаю тебе вечером перед сном и утром:

когда проснусь, в офисе в перерыве, когда я хочу стать бол мотивированным для дальнейшей работы. Вы можете задавать другие вопросы, важно лишь, чтобы эти вопросы поднимали настроение.

## КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ МОТИВАЦИОННУЮ СТРАТЕГИЮ?



Возьмем следующий пример: ваш друг пригласил вас на вечеринку по случаю своего дня рождения. Вас угостили отличным тортом. Вы сказали себе: «Хм, я мог бы испечь такой же торт на следующей неделе, когда будет день рождения моей подружки». И вот наступил этот день, и вы с энтузиазмом принимаетесь за дело. Вы собираетесь испечь такой же торт, как испек ваш друг неделю назад. Какова вероятность того, что торт **получится** точно таким же? Очень маленькая.

*Быть или не быть - это не компромиссный вопрос. Будь или не будь.  
Голда Метр*

А что произойдет, если вы получите рецепт и точные инструкции для приготовления понравившегося вам торта? Сначала он может и не получиться **гакнм** же хорошим, но с каждым разом он будет выходить все лучше и лучше, а вероятность неудачи будет уменьшаться. Когда к нам в руки попадает новый рецепт, готовить по нему с каждым разом **становится** все легче. Точно так же, как нам необходимы рецепт и инструкции для приготовления юрта, нам нужен рецепт или стратегия, чтобы моментально стать мотивированным, стратегия для победы над страхом, стратегия для принятия решений, для достижения финансовой независимости И так далее. **В этой части я предлагаю вам «рецепт» для определения вашей мотивационной стратегии, который вы сможете использовать снова и снова и в мгновение ока переходить в состояние мотивированности.**

Я рекомендую вам **использовать** этот рецепт перед телефонными переговорами о продажах, презентацией товара, встречами, переговорами об улучшении эффективности трудового процесса, короче говоря, всегда и везде, где вам понадобится мотивация. В любой момент вам будут доступны все источники вашей силы.

## ТРИ ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ВАШЕГО РЕЦЕПТА МОТИВАЦИИ

### 1. ВИЗУАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ - КАРТИНКИ

У некоторых людей хорошо развита визуализация, и они все представляют в виде картинок. Их можно узнать по тому, что они очень быстро говорят, как будто комментируют фильм, который в это время они смотрят в своей голове. Во время

разговора они постоянно используют руки, голова поднята, и они говорят о том, как события и вещи «выглядят», как они себе это «представляют».

Обратите внимание на следующие визуальные составляющие и проверьте, как изменение визуальных составляющих в ваших мыслях влияет на вашу мотивацию и самочувствие:

- краски (светлое, темное, черное, белое, цветное);
- отдаленность события, на котором вы сконцентрированы которое привело вас в состояние мотивации (далеко, близко);
- где вы видите себя на этой картинке (вы наблюдаете событие снаружи, диссоциирование или вы участвуете в картинке, ассоциированное В какой момент ваши эмоции сильнее?

*Лучше зажечь хотя бы одну свечу, чем плыть в темноте.*

*Девия Кристофа*

## 2. ЗВУКОВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Некоторые люди более чувствительны к словам, которые они используют. Их больше мотивирует то, что они слышат, чем то, что они видят. Для них важно, какими словами что-то описано, каков при этом тон, громкость голоса... Аудиальные типы скажут вам: «Да, я СЛЫШУ, что ты хочешь сказать мне: ПОСЛУШАЙ, что...» Эту разницу нужно иметь в виду при продажах, переговорах, убеждая кого-то или выступая публично. Этим умениям мы учим наших участников на втором семинаре из серии «Пирамида успеха».

Среди звуковых составляющих, которые могут повлиять на вашу мотивацию, различают:

- тон речи
- громкость речи
- говорите вы или кто-то другой (некоторые люди чувствуют мотивацию, когда говорят сами, другие же, когда слушают кого-то другого, слушают, что он говорит им)
- скорость речи...

### ЗАДАНИЕ 34:

Попробуйте следующее:

Скажите «Я ЛЮБЛЮ ТЕБЯ», при этом используйте те же звуковые составляющие, которые вы используете, когда кричите на кого-то или злитесь. Сделайте это со всей эмоциональной интенсивностью. И сразу слова «Я ЛЮБЛЮ ТЕБЯ» теряют свой смысл. Л теперь сделайте то же самое со словами «Я НЕНАВИЖУ ТЕБЯ», но скажите их сексуальным, нежным, любящим тоном, да еще посмотрите соблазнительно. «Я НЕНАВИЖУ ТЕБЯ» теперь звучит совсем по-другому, не правда ли?

## 3. КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Люди кинестетического типа говорят очень м-е-д-л-е-н-н-о. Т-а-к, ч-т-о в-ы м-о-ж-е-т-е з-а-с-н-у-т-ь р-я-д-о-м с н-и-м-и. Вы знаете кого-нибудь, кто так говорит? Как вы думаете, что он думает о вас, о том, что вы так быстро и громко говорите и используете чрезмерно агрессивную жестикуляцию? Правильно, он вас боится. Поэтому к людям такого типа вы

должны приспособиться, иначе вы не найдете с ними контакта. Кинестетические типы используют такие слова, как: «Я ЧУВСТВУЮ», «ТЯЖЕЛО», «МНЕ ПРИШЛО В ГОЛОВУ».

Кинестетические составляющие, которые могут повлиять «а вашу мотивацию:

- тонус мышцы (напряжены или расслаблены); приведите себя в состояние мотивации и депрессии и обратите внимание на разницу в напряжении мышц
- дыхание (глубокое, поверхностное, быстрое, медленное)
- легким вы себя чувствуете или тяжелым
- холодно вам или тепло

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ МОТИВАЦИОННОГО РЕЦЕПТА**

Когда я был в отпуске в Черногории, я познакомился там с Бранкицей и ее мужем. Мы с Хеленой были их гостями. В один из дней мы вместе с приятелями были приглашены на прогулку по прекрасным заливам недалеко от Будвы. Мы с радостью приняли предложение. Прежде чем отправиться на яхту, мы немного поболтали на берегу. И когда уже надо было подниматься на яхту, до которой нужно было дойти по воде до колена, Бракица удивила меня, заявив, что не едет с нами, так как боится воды и лодок. Конечно, мне сразу стало интересно, что с ней. Так как помогать людям побеждать страхи, фобии и ограничивающие убеждения, которые мешают им на пути к их личному счастью и успеху, Уже давно стало моей навязчивой идеей, я заинтересовался, как долго она живет с этим страхом и как вообще все это получилось. Мне необходимо было знать, какое сильное эмоциональное событие произошло с ней и стало причиной этого страха. Она рассказала, что когда ей было пять лет, она пережила кораблекрушение. С тех пор они никогда не купались в море и не плавали на кораблях.

*Тот, кто спрашивает, не может избежать ответа.*

*Камерунская поговорка*

Для меня это было вызовом. Я сказал ей, что мы можем решить эту проблему за десять минут. Так как она согласилась принять помощь, я стал задавать ей вопросы, которые вызвали в ней чувство уверенности в себе, решительность и смелость. Таким образом я выяснил ее стратегию для достижения решительности, уверенности в себе, храбрости и мотивации. Задав себе те же самые вопросы, и вы сможете очень быстро выявить составляющие вашего рецепта мотивации.

1. Можете ли вы вспомнить ситуацию, когда вы были абсолютно уверены в себе, мотивированы и решительны?
2. Вы можете вспомнить совершенно определенный момент?
3. Верните себя мысленно в ту ситуацию и переживите ее еще раз.
4. Вспоминая эту ситуацию, подумайте:

а) Что было первым, что вызвало у вас состояние мотивации, решительности, уверенности в себе... Это было что-то, что вы:

- видели? слышали? чувствовали?

То, что вы представляете себе в голове, какие картинки видите, на чем вы сосредоточены, очень важно. Когда мы хотим перейти в определенное состояние, мы всегда представляем себе одни и те же картинки или воспоминания из прошлого, которые впоследствии всегда вызывают те же самые эмоции. Чтобы мотивировать самого себя, я просто представляю себе момент, как я выступаю перед большим количеством людей, представляю себе их радостные лица, когда они полны мотивации. Я вижу перед собой яркую, живую картинку, на которой все движется, я все вижу в цвете.

б) Итак, вы что-то увидели (услышали, почувствовали). Что было следующим, что вызвало у вас чувство XXX...?

Вы:

что-то представили себе в своих мыслях? что-то сказали себе? что-то почувствовали?

с) Теперь, когда вы выполнили пункты а и б (повторим то, что вы раньше ответили или кто-то сказал нам), снова спросим себя:

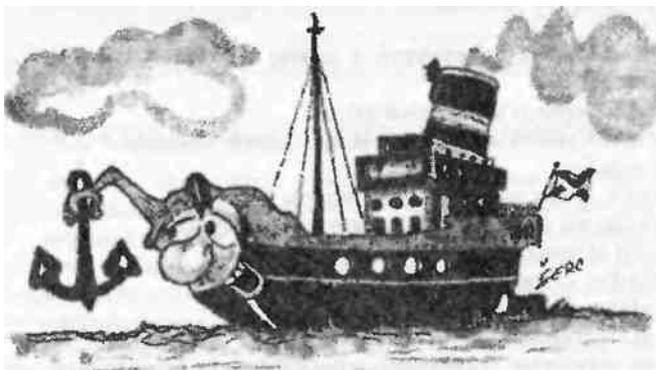
- Вы что-то представляли у себя в голове?

- что-то сказали сами себе?

- пережили какие-то важные чувства?

Когда Бранкица ответила мне на эти вопросы, я быстро выявил ее мотивационную стратегию. Затем с помощью техники якорения (техника нейролингвистического программирования Ричарда **Бандлера**) я «заякорил» в ее нервной системе все, что я услышал. Вас интересует, каков был результат? Через десять минут Бранкица победно вошла в море после двадцатитрехлетнего перерыва! Улыбаясь и держа кулак сжатым, она наслаждалась прогулкой по морю. Сжав кулак! Именно так. Сейчас объясню вам, почему. Вы готовы изучить одну из техник, которая может навсегда изменить вашу жизнь?

## **ЯКОРЕНИЕ, или УСПЕХ ОСТАВЛЯЕТ СЛЕДЫ**



Якорение - это способ, метод, который позволяет надолго закрепить какое-то переживание или опыт. С помощью техники якорения можно создать постоянный спусковой механизм,

который автоматически будет вызывать желаемое состояние, при этом вам не надо будет осознанно думать об этом.

Все якоря - это разные виды ассоциаций, мыслей, идей, чувств, состояний, которые связаны с определенным раздражителем.

Якорь - это ассоциация между определенным раздражителем и определенным состоянием. Мы не рождаемся с ними, мы создаем их.

Якорем может быть:

- слово
- фраза
- что-то, что мы видим, слышим, ощущаем, чувствуем на вкус или запах

Пример: вы видите какого-то человека (а может быть, и несколько) и ваше состояние сразу же меняется, а в хорошую или плохую сторону уже зависит от эмоций, связанных с ним(и).

Ученый И. П. Павлов проводил опыты с группой голодных собак. Он ставил перед ними мясо, но так, чтобы они могли только видеть или нюхать его. Когда собаки чувствовали запах мяса, у них начинала вырабатываться слюна. При этом Павлов непрерывно звонил в колокольчик. Вскоре собакам уже не нужно было мясо, чтобы у них потекла слюна. Достаточно было позвонить в колокольчик. Павлов выработал у них сильную рефлекторную связь между звоном колокольчика, чувством голода и выработкой слюны.

Под влиянием стресса многие люди подсознательно стремятся к сигаретам, алкоголю, перееданию, выдергиванию волос... Очувшившись однажды в таком стрессовом состоянии, они добавляют специфический раздражитель (алкоголь), и потом его (алкоголя) воздействие становится постоянным способом преодоления стресса.

Наша цель - сделать этот процесс осознанным, так чтобы можно было негативные якоря заменить позитивными, то есть такими, которые дают нам силу.

Что именно вы чувствуете и какие картинки видите, когда вы вспоминаете:

- свой первый школьный день
- самый тяжелый предмет или экзамен в школе
- свадьбу
- день, когда вы получили диплом
- когда вы видите свой национальный флаг
- или американский флаг
- слоган «Просто сделай это» («Just do it»)
- «Невозможное возможно»
- «С мотивацией к успеху»

*Как вы, вероятно, заметили, почувствовали или увидели, эти слова вызвали в вашей голове разные картинки, которые, в свою очередь, разбудили в вас определенные чувства.*

Именно поэтому иногда бывает, что вы слышите определенную песню и у вас вдруг улучшается настроение, и вы говорите себе: «О, где эти старые добрые времена?» Песня напомнила вам какие-то события из прошлого (первую любовь, свадьбу, вечеринку...)

Случалось ли с вами, что вы шли по улице или где-то еще, и проходя мимо человека, от которого пахло определенными духами, вы вдруг вспомнили свою бывшую любовь? Все это якоря, которые мы создали подсознательно. Это сильные ассоциации, о которых отлично знают рекламные агентства.

Якорение может быть очень важным, если вы хотите построить длительные, полные любви и страсти, отношения. Представьте себе, как повлияла бы на вашу жизнь возможность сознательно выбирать состояния, в которых вы можете действовать наиболее эффективно. Лидеры политики, спорта, искусства и бизнеса должны уметь в одно мгновение получать в свое распоряжение все источники силы.

Точно так же важно уметь «выключаться». Многие бизнесмены становятся очень мотивированными, достигают потрясающих результатов, но при этом они сгорают, бывают несчастливы, теряют семью, а порой даже заболевают сердечными заболеваниями.

На мотивационном семинаре с помощью техники якорения мы отзываем у участников все те позитивные чувства смеха, радости, игривости, уверенности в себе, смелости, мотивации, любви, которые помогают им каждый день достигать замечательных результатов как в личной, так и в профессиональной жизни.

Случается, что из-за невероятной силы этого упражнения на семинаре кто-то даже плачет от радости, потому что уже долгое время не переживал столько позитивных чувств. Это в то же время доказывает, что каждый день мы можем проживать такую жизнь, какую мы хотим и заслуживаем. Люди приходят к выводу, что качество их жизни не имеет ничего общего с реальностью, а зависит от чувств, которыми они живут, и от того, какой смысл они приписывают определенным событиям.

## ***ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ МОТИВАЦИОННОГО ЯКОРЯ***

Когда человек находится в каком-то сильном эмоциональном состоянии (позитивном или негативном - радость, мотивация, депрессия), когда тело связано с мозгом, на пике этого состояния добавляется какой-то специфический раздражитель (слово, жест, движение, прикосновение). Таким образом, этот специфический раздражитель (определенный взгляд, движение, прикосновение, голос) и определенное состояние связываются. Когда бы мы ни вызвали этот раздражитель, результатом становится самостоятельное появление этого состояния.

## ***ПРОЦЕДУРА СОЗДАНИЯ МОТИВАЦИОННОГО ЯКОРЯ***

1. Точно определите состояние, чувство, ощущение, которое вы хотите заякорить (мотивация, решительность, смелость, собранность...)
2. Вспомните события из своего прошлого, в которых вы пережили это чувство или состояние.
3. Вернитесь мыслями и телом в то время и переживите те же чувства. При этом вы должны использовать все тело целиком, вы должны полностью вжиться в то эмоциональное состояние (встаньте так, как вы стояли в тот раз, напрягите мышцы, как в тот раз, дышите так, как вы дышали тогда). Постепенно увеличивайте интенсивность всех ваших чувств.

4. Когда вы будете на вершине эмоционального состояния, которое вы хотели бы заякорить, добавьте какой-то специфический якорь (победное движение, сжатый кулак, слова - да, так) и повторите эту процедуру со всей эмоциональной энергией хотя бы шесть раз.

5- После этого вернитесь в нормальное состояние и немедленно запустите все якоря (движение, слово, сжатый кулак). Если вы правильно и очень эмоционально выполнили описанную процедуру, вы должны сразу почувствовать энергию в теле. Эту процедуру вы можете выполнять каждый день. Чем чаще вы будете пользоваться ей, тем более эффективна она будет.

Техника якорения прекрасно подходит и всем профессиональным спортсменам. **Этим техникам по приглашению их многолетнего тренера Павла Грашича я учил спортсменов женской горнолыжной команды Словении.** Они были просто потрясены эффективностью этих техник. Попробуйте их и вы, и вы не пожалеете.

## **ЯКОРЕНИЕ НА ХРАБРОСТЬ**

**Я** вспоминаю одну девушку со своего мотивационного семинара. Она была настолько застенчива, что пугалась мужчин, уже когда они на нее смотрели, не говоря уже о том, чтобы они подошли к ней. Она сжималась от страха и начинала плакать. Чтобы помочь ей, я должен был приближаться к ней очень осторожно. Я сразу понял, в чем проблема. Сначала с помощью процесса, который я только что описал, я закорил ей чувство уверенности в себе и смелость. После этого, кроме якорей, которые она выбрала сама, я закрепил ей еще один якорь с прикосновением к ее левому плечу. Затем я позвал мужчину, участника семинара, который в буквальном смысле напал на нее. В тот момент, когда он напал на нее, на ее левом плече я запустил позитивный якорь смелости и уверенности в себе. Вместо того, чтобы испугаться, как она сделала бы это раньше, благодаря поставленному якорю она стала сопротивляться. Участники были удивлены тем, как эффективно может работать техника якорения. Эту же технику вы можете использовать для менеджеров или агентов по продажам, которые боятся звонить клиентам по телефону или проводить презентации изделий.

*«Прогресс и развитие невозможны, если мы каждый раз ведем себя так, как вели себя когда-то».*

*Вейн Дайер*

Я надеюсь, что к настоящему моменту вы уже убедились, насколько техники мотивации сильны и полезны. И еще больше я надеюсь, что вы будете использовать их в повседневной жизни, ведь они невероятно эффективны. Вы помните главу, в **которой** я говорил об улучшении всею на 0,5% в день? Не ожидайте, что у вас нее получится в первый же день, ведь **и** ходить вы научились не в возрасте одного месяца. Так же, как зерну пшеницы нужно время, чтобы проклюнуться, так и вы, используя умения и техники из этой книги, с каждым днем будете все больше созреть для успеха.

*Невозможно открыть новые моря, если боишься потерять из виду берег.*  
*Неизвестный автор*

Поэтому предлагаю открыть последний секрет мотивации...

## Секрет №7: Кассир мотивации. Деньги и карьера

*Польза, которую мы можем извлечь из нашего богатства, зависит от того, как мы управляем им. Если мы используем сто с умом, достаточно малого, если же разбрасываемся, то его всегда не хватает.*

*Джон Кристиан Бове*

*Опыт показывает, что успеха добиваются не столько способностями, сколько усердием. Побеждает тот, кто и душой и телом отдается своей работе.*

*Чарльз Бакстон*

### **В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:**

- как снова начать контролировать свою жизнь, не позволяя ей контролировать вас
- как наконец взять судьбу своих финансов в свои руки
- как с помощью шести шагов прийти к АБСОЛЮТНОЙ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ, чтобы вам больше никогда не пришлось работать за деньги
- девять самых распространенных страхов, связанных с деньгами, которые препятствуют нам на пути к абсолютной финансовой свободе
- как удвоить свои доходы и иметь больше свободного времени
- как быстро увеличить свои доходы

### **КАРЬЕРА И ДЕНЬГИ**

Я надеюсь, что вы прочитали остальные главы, а не начали читать прямо с этого места. Хотя это тоже не страшно, **так как** книга написана так, что вы можете начать читать ее с любой страницы. Если же вы прочитали все предыдущие главы, и к первую очередь главы о чувствах и целях, то вы, скорее всего, уже знаете, от какой работы вы получаете больше всего удовольствия. Потому что .по могла бы быть карьера вашей мечты. **В этой главе** я расскажу вам о том, как груз эмоций и ограничивающие убеждения мешают нам стать финансово независимыми". Вы хотите стать финансово независимыми? И вообще, что же это такое - финансовая независимость? И как вы можете увеличить свои доходы на целых 30% всего за год? Вам интересно?

### **ВАШИ УБЕЖДЕНИЯ О ДЕНЬГАХ И БОГАТСТВЕ**

Очень часто ваши убеждения, связанные с деньгами, коренятся у вас глубоко внутри. Сегодня в современном обществе мы очень редко говорим о деньгах. Многие начинают косо смотреть на меня, когда я спрашиваю их: «Сколько денег вы хотели бы зарабатывать?»

Пожалуйста, ИСКРЕННО ответьте на вопрос:

Вы хотели бы быть богатыми?

На своих семинарах я тоже спрашиваю: «Кто из вас хотел бы стать богатым?» Очень мало тех, кто смело поднимает руку и говорит: «Я хотел бы быть богатым!» Чаще всего люди отвечают: «Кто же не хочет; ну не очень богатым; настолько богатым, чтобы жить комфортно; настолько, чтобы деньги меня не испортили; в меру богат; я бы не хотел, потому что деньги портят людей; я бы хотел быть богатым в другом смысле...» Потом я обычно шучу: «Когда я говорил богатый, я не имел в виду обязательно деньги, ведь *богатый* может означать и что-то другое!» И все с облегчением вздыхают.

Такая реакция возникает потому, что большинство людей со словом «*богатый*» связывает негативные эмоции. А негативные чувства появляются из-за ограничивающих убеждений, связываемых с деньгами. Если вы из тех, кто хочет быть «в меру» богатым, скажите, какой сумме в месяц это соответствует? У большинства отсутствуют ясные финансовые цели. Деньги для них означают что-то негативное и то, ради чего нужно вкалывать с утра до ночи.

Недавно очень успешная предпринимательница Ирена (имя вымышлено), которая уже много лет возглавляет свою фирму, наняла меня для индивидуальных консультаций. Она наняла меня, прежде всего, потому, что ей казалось, что она зарабатывает намного меньше, чем работает. Она спросила меня, как я думаю, в чем ее проблема. Ее мучило чувство, что она не умеет зарабатывать деньги. Еще перед консультацией я ответил ей, что дело, видимо, в ее отношении к деньгам и в ее убеждениях, относительно денег и работы. Я выяснил, что у нее и правда есть очень сильное желание и четкая цель зарабатывать больше денег, однако в глубине души она думает, что она этого не заслуживает. Проблема была всего лишь в ее ограничивающих убеждениях, связанных с деньгами.

Одна из причин, по которой вы взяли в руки эту книгу, наверняка та, что вы желаете больше свободы, больше независимости и больше безопасности. Несомненно, как эмоциональной, так и финансовой.

*Деньга - это уйма вещей, ничего нестоящих или абсолютно ненужных, однако в то же время они представляют собой и кое-что драгоценное, а именно независимость!*  
Самюэль Смайлс

Пока вы не проанализируете свои убеждения о деньгах, вы не получите финансовой свободы, которой вы безусловно хотите. Вы осознаете, что ваш разум говорит о деньгах одно, а ваши чувства - другое. Это то же самое, как если бы одна лошадь тянула телегу вперед, а другая назад.

**Таким образом, я пришел к выводу, что есть два главных убеждения, которые не позволяют людям добиться финансовой независимости:**

- а) они не верят, что заслуживают иметь больше денег**
- б) они убеждены, что успешными могут стать только те, у кого есть достаточное количество денег**

## САМИ ДЕНЬГИ ЕЩЕ НЕ ПРИНОСЯТ СЧАСТЬЯ И УДОВЛЕТВОРЕНИЯ

Несколько месяцев назад на одном из семинаров, которые я часто посещаю, я познакомился с Петером из Словакии. Петер - очень успешный предприниматель. Он занимается страховым бизнесом. Долгое время он верил, что деньги — это настоящий и единственный символ успеха. Он убежден, что без денег он не мог бы быть успешным. На самом деле, Петер очень приятный молодой человек, познакомившись с ним, его невозможно не полюбить. Он полон энергии, всегда весел, любит пошутить и очень хорошо относится ко всем без исключения. Каждый год он соревновался сам с собой, что заработает больше (денег, чем в предыдущем году- Он спросил меня, могу ли я дать ему какой-нибудь совет. Из-за обилия дел он практически все время находился под стрессом. Несмотря на то, что он владел несколькими офисами, пятью автомобилями и дорогой одеждой, он не был доволен собой.

*Духовное, а не материальное богатство приносит счастье.*

*Джон М. Темплтон*

На одной из консультаций я спросил его, что воодушевляет его **в его** работе. Ответ? Деньги. В конце концов, он признался мне, что его **работа** не очень-то и нравится ему, тем более, если подумать, сколько **времени он** посвящает ей, однако больше денег, чем здесь, он вряд ли **сможет** заработать где-то еще.

Тогда я спросил его, что означало бы для него, если бы у него **был** автомобиль похуже или более скромные помещения офиса. Он ответил, что для него это означало бы неудачу, провал. По его мнению, именно деньги являются критерием успеха.

Вы поняли, что сделал Петер? Он связал деньги со счастьем и удовлетворением. Он считал, что деньги - это ключ к счастью и успеху. Деньги были для него средством, позволяющим почувствовать себя значимым. **По-моему, каждый может иметь столько денег, сколько пожелает, и при этом жить жизнью, приносящей счастье.** Именно это и является главной темой моей книги и семинаров. **Жизнь не должна стать сплошным жертвованием во имя больших денег.** На закате жизни **вы** вне всякого сомнения не будете вспоминать, сколько денег вы зарабатывали. Вы будете вспоминать прекрасные мгновения, которые вы пережили. Точно также решил и Петер. Он доверил управление фирмой своему компаньону и решил поискать счастья в другом. Он нашел кокой, счастье и удовлетворение.

Значит ли это, что вы должны быть бедными? Конечно, нет. Это означает, что вы должны перестать гоняться за деньгами и надежде почувствовать себя значимыми. Просто следите за тем, чтобы колесо вашей жизни без усилий катилось вперед. Только так вы получите счастье, удовлетворение и богатство.

### ЗАДАНИЕ 35:

#### ЧТО ЗНАЧАТ ДЛЯ ВАС ДЕНЬГИ?

На следующие вопросы ответьте очень быстро и без раздумий. Пишите все, что придет вам в голову!

1. Богатые люди - это...\_\_\_\_\_.
2. Деньги только...\_\_\_\_\_.

3. Из-за денег люди...\_\_\_\_\_
4. Родители говорили мне, что деньги - это...\_\_\_\_\_
5. Деньги - это...\_\_\_\_\_
6. Мои друзья думают, что деньги - это...\_\_\_\_\_
7. Если бы я был богат, я бы не...\_\_\_\_\_
8. Я думаю, что деньги...\_\_\_\_\_.
9. Быть сумасшедше богатым - это то же самое, что и...\_\_\_\_\_
10. Деньги...\_\_\_\_\_
11. Деньга создают...\_\_\_\_\_
12. Слово богатый ассоциируется у меня с...
13. Слово бедный ассоциируется у меня с...

### **ПОМЕНЯЙТЕ ВАШИ УБЕЖДЕНИЯ О ДЕНЬГАХ И РАЗБОГАТЕЙТЕ**

<b>Старое убеждение</b>	<b>Новое убеждение</b>
Я недостаточно умен, чтобы быть богатым	Я должен постоянно учиться и работать с умом
Я никогда не буду богатым	Я уже богат, мне надо просто использовать свои способности
Я должен жертвовать собой и тяжело работать	Деньги – это только логичное следствие постоянного продвижения вперед
Деньги портят людей	С деньгами я могу помогать другим людям

### **ВАМ НЕ НУЖНО ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ, ЧТОБЫ СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ**

Многие люди думают, что станут богатыми благодаря тому, что заработают. Многие каждый день в погоне за деньгами, забыв, что формула богатства очень проста: тратьте меньше, чем получаете, а разницу инвестируйте. Получаемую прибыль используйте лишь частично, а остаток опять вложите. Большинство же людей живет с точностью до наоборот. Они тратят все, что есть, а потом еще и одалживают. Например, возьмут деньги в долг в размере своей месячной зарплаты, потому что они им срочно нужны, но при этом даже не думают, что в следующем месяце деньги надо будет вернуть и заработать еще столько же на жизнь.

*Кто берет в долг, тот - слуга кредитора.  
Из сборника пословиц*

Во время финансовых консультаций я много раз встречался с тем фактом, что люди боятся инвестировать деньги. Когда я начал продавать полисы страхования жизни, этой форме вклада денег и страхования доверяло очень мало людей. Сегодня почти каждый понимает, что для того, чтобы иметь минимальную социальную защиту, и в счет доплаты к будущей пенсии необходимо иметь договор о страховании жизни и здоровья. Тогда же появились и другие формы вкладов, например, в инвестиционные фонды, подробнее о работе которых вы можете прочитать в всемирно известном бестселлере Б. Вене и Н. Грубиши «Из дневника миллионера... или богатство внутри нас». В это же время были основаны и так называемые пенсионные фонды. Люди растеряны, ведь они только-только начали доверять вкладам и страховые компании, как появляются все новые виды вкладов. Они боятся инвестировать, так как боятся потерять сбережения. А боятся они потому, что им не хватает знаний.

Следовательно, чтобы стать миллионером, вы должны знать всего несколько главных правил работы с деньгами.

И еще несколько основных Инструкций на пути к финансовой независимости: если бы с 25 лет вы откладывали приблизительно по 1000 евро в год, всего под 10%, в 65 лет вы стали бы миллионерами. Не верите? Вспомните главу о повышении своей эффективности всего на 0,5% в день. Запомните: вы не станете богатыми благодаря тому, что заработаете, богатыми вы станете благодаря тому, что накопите.

## **ЗАПЛАТИТЕ ПРЕЖДЕ СЕБЕ И НАЧНИТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС**

Большинство из нас любит говорить, ЧТО еще не пришло время для накоплений. Самые частые отговорки, которые я слышу: «Я купил новую машину, и у меня нет денег»; сейчас я строю дом; я еду в отпуск; начну после нового года; когда буду зарабатывать немного больше; мне предстоит сделать еще одну инвестицию; я еще слишком молод; я уже слишком стар, и мне это невыгодно; когда вырастут дети: сейчас начнется ШКОла.> Список отговорок можно продолжать до бесконечности. Время идет, а денег все нет. Кому бы вы скорее дали денег — тому, кто всю неделю хорошо работал, или тому, кто их не заслужил? Исходя из этого, не кажется ли вам справедливым оставить себе немного денег, ведь вы вкалывали ради них 42 или даже больше часов в неделю?

Заработав деньги, 10% из них сразу же инвестируйте. Кредиты, покупки - это не инвестиции. Инвестиции это деньги, предназначенные на ваше будущее, когда вам не нужно будет больше работать, по крайней мере, за деньги. Речь идет о вашей пенсии. Эти деньги вы не должны тратить ни в коем случае. Такого исключительного случая быть не должно.

Собственно говоря, вы и государству должны платить более 10%! Кто более достоин денег - государство или вы? Чтобы больше узнать я об этом, я рекомендую вам книгу Джорджа Клансона «Самый богатый человек в Вавилоне». В книге очень много хороших советов, которые люди знали еще много лет назад. Зачем выдумывать что-то новое, когда можно следовать мудрым советам древних мыслителей.

*Умные люди уже сегодня готовятся к завтрашнему дню и не кладут все яйца в одну корзину.*

*Мигель де Сервантес*

Много раз я слышал о том, что 10% своих доходов необходимо пожертвовать на благотворительность. Я не верил, что это может укрепить во мне убеждение в том, что я

имею достаточное количество денег на жизнь. Когда я первый раз отдал деньги тем, кто нуждался в помощи, меня переполнило неопишное чувство радости и любви. Помочь тому, кто в этом действительно нуждается, - это наивысшая форма инвестиции. Давая, мы получаем взамен. Вы ведь еще помните закон - «что посеешь, то и пожнешь»?

*Пожертвования приносят благосостояние и почет.  
Джон М. Темплтон*

## **ШЕСТЬ ШАГОВ К АБСОЛЮТНОЙ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ**



Идеи, описанные в этом разделе, родились в период многолетней работы с клиентами, когда я видел, над какими финансовыми проблемами они ломают голову. Я пришел к выводу, что мы не умеем ставить финансовые цели, и даже не знаем, о чем надо позаботиться, чтобы избавиться от финансового стресса, который в современном обществе принял угрожающие размеры. Если вы будете следовать моим инструкциям, вы почувствуете, что держите судьбу своих финансов в своих руках. У вас появится уверенность в себе и чувство защищенности, ведь вы будете знать, куда направить свой корабль успеха. Каждый из нас имеет право осуществить свои финансовые цели. Чтобы превратить мечту в реальность, прежде всего, нужно точно знать, каковы эти самые мечты. Следуя перечисленным шагам, вы сможете точно установить, что вам необходимо сделать для своей безопасности и безопасности своей семьи и какие финансовые мечты вы хотите осуществить больше всего.

### **1. ФИНАНСОВАЯ ЗАЩИТА - СОЗДАДИМ ПИРАМИДУ СО СТУПЕНЯМИ ОТ 1 ДО 6**



Финансовая защита - это первая и самая маленькая финансовая цель, которой должен был бы достичь каждый. Смысл финансовой защиты состоит в том, что вы можете быть абсолютно уверены в том, что вы и ваша семья материально обеспечены, что бы ни произошло в вашей жизни. Финансовой защиты для себя и своей семьи можно добиться, позаботившись о следующем:

а) Необходимо иметь достаточно ликвидного состояния, чтобы иметь возможность покрыть основные жизненные расходы хотя бы на срок от 2-х до 24-х месяцев, что зависит от ваших личных целей. Это деньги, которые лучше всего иметь в банке на случай, если вы останетесь без работы. Вы сможете прокормить себя, пока не найдете новую работу. Это первая цель, которой вы должны достичь.

б) Необходимо иметь договор о страховании жизни с тем, чтобы: в случае трагического события с вами ваша семья не осталась без средств к жизни. Рекомендуемая сумма страхования та, которая покрывала бы все расходы вашей семьи еще минимум три года после возможной трагедии.

из суммы страхования (сумма, которая будет выплачена по договору страхования жизни) можно было оплатить все ваши кредиты и долги.

с) Из других источников (аренда, проценты по вкладам) получать столько доходов, чтобы была возможность поддерживать такой же стиль жизни, какой вы вели раньше, до того, как с вами случилось какое-либо несчастье.

д) Иметь договор медицинского страхования **при** несчастных случаях со страховой суммой на случай инвалидности в таком размере, чтобы, несмотря на нетрудоспособность, вы могли поддерживать такой же образ жизни, как и раньше, когда

вы работали. Индивидуальные предприниматели (ваш доход зависит исключительно от того, как вы работаете!) должны также позаботиться о каждодневном возмещении убытков в случае нетрудоспособности в течение длительного времени.

## 2. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Финансовой безопасности вы достигните, когда с помощью различных инвестиций создадите такой капитал, который по минимальной процентной ставке 8% (это можно обеспечить вкладами в инвестиционные фонды) обеспечивал бы вас таким количеством денег, чтобы вы могли всегда, даже никогда больше не работая, удовлетворять следующие потребности:

- a) Ежемесячно выплачивать ссуду за квартиру (пока не вы платите до конца) или арендную плату, если вы ее снимаете.
- b) Иметь достаточно денег на еду, которая требуется вам и вашей семье на месяц.
- c) Быть способным оплачивать коммунальные услуги за квартиру (электроэнергия, отопление, газ, вывоз мусора...)
- d) Оплачивать расходы, связанные с автомобилем (регистрация) обслуживание, страховка, техосмотры, бензин...)
- e) Оплачивать все виды страхования (жизни, здоровья, от несчастных случаев...)
- f) Оплачивать все налоги государству.

*Хорошая репутация дороже денег.  
Публиций Сир*

## 3. ФИНАНСОВАЯ БЕЗЗАБОТНОСТЬ

Финансовой беззаботности вы достигните, когда с помощью различных вкладов создадите такой капитал, который по минимальной процентной ставке 8% (это можно обеспечить вкладами в инвестиционные фонды) обеспечивал бы вас таким количеством денег, которое позволило бы вам, даже никогда больше не работая, достичь не только финансовой безопасности™, но и следующих четырех финансовых целей:

- a) Вы можете целиком или частично **оплачивать образование своих детей**, что очень важно.
- b) **Вы** все еще **различными способами копите деньги** (страховки, банки, фонды, ценные бумаги, недвижимость), что обеспечивает вам еще лучшее финансовое будущее.
- c) Вы **удовлетворяете свои потребности в развлечениях** (отпуска. кино, рестораны...), хотя бы в 50%-ом объеме от нынешних.
- d) Все еще можете позволить себе **покупать новую одежду и обувь**.

## 4. ФИНАНСОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ

Финансовой независимости вы достигните, когда с помощью различных вкладов создадите такой капитал, который по минимальной **процентной** ставке 8% (это можно обеспечить вкладами в инвестиционные фонды) обеспечивал бы вас таким количеством

денег, которое позволило бы вам **иметь тот же уровень жизни, что и СЕЙЧАС** (учитывая инфляцию), даже если вы никогда больше не будете работать.

И еще вопрос: оставите ли вы имеющуюся работу, если у вас будет столько денег, что вы сможете сохранить те же жизненные стандарты, что и сейчас?

## 5. ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА

Финансовой свободой вы достигните, когда с помощью различных вкладов создадите такой капитал, который по минимальной процентной ставке 8% (это можно обеспечить вкладами в инвестиционные фонды) обеспечивал бы вас таким количеством денег, которое позволило бы вам **иметь тот же уровень жизни, который ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ИМЕТЬ**, даже никогда больше не работая.

## 6. АБСОЛЮТНАЯ ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА

Абсолютной финансовой свободой вы достигните, когда с помощью различных вкладов создадите такой капитал, который по минимальной процентной ставке 8% (это можно обеспечить вкладами в инвестиционные фонды) обеспечивал бы вас таким количеством денег, которое позволило бы вам **делать все, что пожелаете, когда пожелаете, где пожелаете, с кем пожелаете и сколько пожелаете, конечно, таким образом, чтобы помогать при этом себе и другим.**

**Я** советую вам точно рассчитать ваши ежемесячные расходы, а потом написать план осуществления всех шести шагов, которые приведут вас к абсолютной финансовой независимости. За помощью вы можете обратиться к нашим специалистам, которые с радостью помогут вам избавиться от всех:

## **ДЕВЯТИ САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ СТРАХОВ, СВЯЗАННЫХ С ДЕНЬГАМИ**

*Страх перед накоплениями и потерей денег мешает нам стать богатыми.  
Смильян Мори*

Занимаясь финансовыми консультациями, я заметил, что люди имеют приблизительно одинаковые страхи, связанные с деньгами. Из-за этих страхов они переживают сильный стресс, последствия которого выражаются в излишних переживаниях, депрессии, бессоннице, нервозности, агрессивности, спаде интереса к противоположному полу, злоупотреблении алкоголем, курении, пренебрежении семьей и детьми...

### **1. СТРАХ ПОТЕРЯТЬ ИМЕЮЩУЮСЯ РАБОТУ**

Многие люди боятся потерять работу, которую имеют в настоящий момент. То есть они боятся перемен, новых вызовов и т.п. Единственное лекарство против этого - использовать техники для победы над страхами и переживаниями, описанные в этой книге. Я советую вам также одновременно с этим развивать другие качества и способности, которые дадут вам уверенность в том, что вы становитесь все более значимым в своей компании или что вы в любой момент сможете найти подработку.

## **2. СТРАХ, ЧТО ВЫ НЕ СМОЖЕТЕ ЗАРАБОТАТЬ НА ЕДУ. ОДЕЖДУ И ДРУГИЕ ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ДЛЯ СВОЕЙ СЕМЬИ**

### **3. СТРАХ, ЧТО ВЫ НЕ СМОЖЕТЕ ОПЛАТИТЬ ОБРАЗОВАНИЕ СВОИХ ДЕТЕЙ**

Единственное решение - это уже сегодня начать размышлять о том, что вашему ребенку понадобятся деньги на учебу и дальнейшее образование. Хотя бы вначале вы должны будете помочь ему.

### **4. СТРАХ ПОТЕРЯТЬ ВСЕ ДЕНЬГИ И СОБСТВЕННОСТЬ, КОТОРЫЕ ВЫ ЗАРАБОТАЛИ ДО ЭТОГО**

Люди - очень странные создания. Когда я работал с успешными бизнесменами, я открыл для себя удивительную вещь. Большинство бизнесменов сначала жили с большим страхом, что они не заработают достаточно денег. Когда же они заработали их, и даже больше, чем надеялись, они начали бояться, что потеряют их. Вот так мы и дальше вертимся в круге различных страхов и ограничивающих убеждений.

### **5. СТРАХ ЗАЛЕЗТЬ В СЛИШКОМ БОЛЬШИЕ ДОЛГИ**

Этот страх ограничивает многих людей настолько, что они и не решаются заниматься собственным бизнесом или вкладывать деньги в Другие предприятия, что могло бы принести им большие доходы.

До какой-то степени это нормальный, здоровый страх, ведь он вынуждает нас умнее обращаться с деньгами. Мне встречались и такие люди, которые вообще не знакомы с этим страхом. Они занимают деньги везде и всюду и даже не задумываются о том, как будут отдавать их. Вы, **наверное**, тоже встречали таких?

### **6. СТРАХ ПОТЕРЯТЬ КРЫШУ НАД ГОЛОВОЙ В СЛУЧАЕ РАЗВОДА**

В этом нет ничего удивительного, ведь известно, что каждый третий брак кончается разводом. Множество людей стремятся сохранить статус кво, причиняя психическую боль себе самим, спутникам жизни и детям -только из-за этого страха.

### **7. СТРАХ ТОГО, ЧТО С ПОТЕРЕЙ ДЕНЕГ БУДЕТ ПОТЕРЯНО ПОЛОЖЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ И СЕМЬЕ**

Многие используют деньги для того, чтобы создать видимость своей значимости перед Остальными людьми. Желая, чтобы люди ценили их, они расшвыриваются деньгами, но именно это и может привести их к финансовому краху. Обращайтесь с деньгами аккуратно. Деньги сами по себе не способны повысить вашу самооценку, да и остальных проблем они не решают.

*Не обладание богатством само по себе или бездумная его фата приносит удовлетворение владельцу, а мудрое его применение.*

*Мигель де Сервантес*

### **8. СТРАХ ТОГО, ЧТО НЕ БУДЕТ ДОСТАТОЧНО ДЕНЕГ В СТАРОСТИ**

Именно об этом и говорит эта книга. Как избавиться от страхов, ограничивающих убеждений, ненужных переживаний, как мотивировать себя к высшим достижениям, чтобы однажды, выйдя на заслуженный отдых и сохранив при этом здоровы<sup>1</sup>, можно было наслаждаться все благами жизни.

## 9. СТРАХ ПОТЕРЯТЬ ВЛОЖЕННЫЕ ДЕНЬГИ

В нашей стране уже были распространены всевозможные азартные игры. Они обещали быстрый заработок без особого труда и большие проценты, которые в большинстве случаев никогда не были выплачены. Необходимо различать азартные игры и законные способы вложения денег, которые хорошо известны во всем мире. Чтобы страх не останавливал вас на пути к финансовой независимости, я рекомендую вам вооружиться знаниями, которые дадут вам чувство защищенности. Только так вы сможете стать кассиром своей финансовой независимости.

### *ТРИ ВЕДРА - КАКОЕ ИЗ НИХ САМОЕ ПОЛНОЕ?*

Многие не инвестируют из-за страхов, но немало и тех, кто инвестирует ошибочно. Некоторые хранят свои сбережения прямо дома, за что получают ноль процентов. Другие больше всего доверяю! сберегательным вкладам в банках, где самые низкие проценты, а третьи все свои сбережения вкладывают в биржу, которая может принести самый большой доход, но вместе с тем и является самым рискованным вложением. Пели к своей абсолютной финансовой независимости вы хотите прийти безопасным способом, я предлагаю вам распределить все ваши сбережения по «трем ведром», но в любом случае прежде посоветуйтесь со специалистом, ведь способ ваших вложений будет зависеть от многих факторов: вашего возраста, количества лет до пенсии, целей, капитала, которым вы располагаете...

Представьте себе свои сбережения на пути к финансовой независимости в виде трех ведер.

### **БРИЛЛИАНТОВОЕ ВЕДРО**

Это должно быть самое безопасное ведро. Сюда вы должны вложить ваши резервные деньги на период от 2-х до 24-х месяцев безработицы, деньги на образование детей, средства на содержание дома и семьи...

В этом ведре должны быть действительно безопасные вклады - страхование жизни, облигации, инвестиционные фонды, сберегательные вклады в банках...

### **ЗОЛОТОЕ ВЕДРО**

В этом ведре находятся вклады, с помощью которых вы можете создавать большие доходы. Эти виды вкладов не такие безопасные, как вклады в БРИЛЛИАНТОВОЕ ВЕДРО. Они не дают вам никакой гарантии, но это долгосрочные безопасные и умные вклады. Несмотря на это, вы сами должны принять инвестиционный риск. Это вклады в акционерные или смешанные инвестиционные фонды\* покупка акций-Пи в коем случае не вкладывайте все свои деньги в это ведро, потому что на рынке капиталов ничего невозможно предугадать, а вам, прежде всего, необходимо достичь финансовой защиты, потом финансовой безопасности, и так далее.

**ПРАВИЛО:** Все доходы из ЗОЛОТОГО ВЕДРА надо распределять по правилу 1 /3.

1/3 доходов из ЗОЛОТОГО ВЕДРА идет назад в БРИЛЛИАНТОВОЕ ВЕДРО, так как таким образом вы укрепляете основы своей финансовой независимости.

1/3 доходов снова инвестируется в **ЗОЛОТОЕ ВЕДРО**

1/3 доходов вы можете «вложить» в **ВЕДРО ЖЕЛАНИЙ** или **ВЕДРО БЕЗ ДНА**

### **ВЕДРО ЖЕЛАНИЙ или ВЕДРО БЕЗ ДНА**

Это ведро, которое у большинства людей самое полное. В этом ведре находятся вещи, которые мы любим себе позволить: новая одежда, автомобили, путешествия, золото, вещи для дома, модные аксессуары. дорогие часы... В это ведро мы можем вкладывать только то, что остается из **БРИЛЛИАНТОВОГО И ЗОЛОТОГО ВЕДЕР**. Большинство же людей часто набивают свое **ВЕДРО ЖЕЛАНИЙ** сразу после зарплаты, так что с трудом доживают до конца месяца. Это одна из причин, почему много людей умирают банкротами. Если вы будете начинать экономить после того, как наполните **ВЕДРО БЕЗ ДНА**, вы всегда будете говорить, что начнете откладывать, когда у вас будет немного больше денег.

*Настоящий долг человека не в том, чтобы выставлять напоказ свою власть или копить излишние богатства, а в том, чтобы наслаждаться и обогащать свое нетленное богатство — душу.*

*Гилберт Хайет*

### **ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ, КОТОРЫЕ НУЖНЫ НАМ ВСЕМ, НО О КОТОРЫХ МЫ ЧАСТО ЗАБЫВАЕМ**

Большинство людей покупает различные страховки, как то: автомобильная, имущества.... Но мы забываем о страховании нашего самого драгоценного имущества, о нас самих. Часто мы думаем об этом тогда когда уже слишком поздно. Все учебники по основам финансового планирования предупреждают нас о том, что мы должны обязательно позаботиться о своей безопасности и безопасности своих близких на случай, если произойдет что-то непредвиденное (несчастный случай, инвалидность, смерть...) Я не буду здесь особо распространяться о том, что вы должны были бы сделать для своей финансовой безопасности, так как это тема одного из наших семинаров об управлении финансами. Я хотел бы, чтобы вы хотя бы начали размышлять об этом, пока еще не поздно. У меня никак не идет из головы поговорка, в которой сказано:

*Начать экономить тогда, когда вам уже нужны деньги, или страховаться тогда, когда уже поздно это то же самое, как начать копать колодец, когда вам захотелось пить.*

*Роман Топлак*

### **НА КАКУЮ ЖЕ СУММУ ВЫ ДОЛЖНЫ ЗАСТРАХОВАТЬСЯ?**

Заключая договор о страховании жизни, вы должны обратить внимание на сумму страхования (это сумма, которую вы получите по истечении страхового периода). Она должна покрыта потребности вашей семьи, если с вами случится несчастье. Если вы живете с партнером, но у вас нет детей, вы должны спросить себя, сможет ли ваш партнер в случае вашей смерти иметь тот же уровень жизни, что и сейчас. Подумайте о том, сколько у вас неоплаченных кредитов... Если у вас есть дети, страхование вашей жизни должно покрыть все потребности детей до их совершеннолетия, если вдруг что-то случится с обоими родителями. Следовательно, как рассчитать правильную сумму

страхования? Если вы решите посоветоваться со страховыми агентами, вам наверняка смогут порекомендовать правильную сумму, естественно, если вы посвятите их в подробности вашей финансовой ситуации. Самый простой способ самим посчитать сумму страхования - умножить свой годовой доход на количество лет до совершеннолетия детей. Например, вместе с партнером вы получаете 13 000 евро в год (чистыми) и у вас двое детей, 8 и 10 лет, которых необходимо содержать до 18 лет. Тогда сумму страхования сосчитаем таким образом:

**СУММА СТРАХОВАНИЯ** - (общие доходы) x (кол-во лет до совершеннолетия/кол-во детей)

- (13.000 EUR) x (10 + 8) / 2 = (13.000 EUR)x 9 лет = 117.000 EUR

Каждый из партнеров должен был бы иметь страхование на сумму 58 500 евро, если оба имеют одинаковые доходы. Если же доходы неодинаковые, то сумма годовых выплат делится пропорционально доходам партнеров. Так или иначе, страховая сумма должна быть всегда достаточной для покрытия расходов, которые могут возникнуть в результате потери одного из партнеров. Если вы не можете позволить себе такие высокие ежемесячные выплаты, я советую вам рассчитать сумму так, чтобы она покрывала минимальные расходы хотя бы в течение трех лет после трагического события. Столько времени необходимо семье, чтобы оправиться после потери драгоценного члена семьи и источника дохода.

### **НАЧНИТЕ ОТКЛАДЫВАТЬ НА ОБРАЗОВАНИЕ ВАШЕГО РЕБЕНКА**

Многие дети продолжили бы обучение в институте, если бы их Родители имели достаточно денег на финансирование их обучения в другом городе. Именно высшее образование скоро будет входным билетом на рынок труда.

Начните экономить сейчас, чтобы не ругать себя позднее за то, что не позаботились об образовании ребенка. Чтобы легче было определить, сколько денег понадобится вашему ребенку на обучение, я советую вам порасспрашивать родителей, у которых дети учатся уже сейчас. Они лучше всех знают, какую сумму в месяц следует выделить на учебу своего ребенка. Рассчитывая, сколько вы должны (сэкономить к моменту начала учебы, учитывайте и возможную инфляцию). Дети, вне всякого сомнения, будут вам благодарны. Какую-то сумму накопите им вы, а остальное они заработают сами, если будут следовать совету для школьников и студентов №3.

*Избыточное богатство - это священная собственность, распоряжаться которой ее владелец обязан в течение всей своей жизни во благо общества.  
Эндрю Карнеги*

### **ВОСЕМЬ ЧАСОВ В ДЕНЬ ЕДВА ХВАТАЕТ НА ЖИЗНЬ**

Если вы работаете по восемь часов в день, этого достаточно ровно на то, чтобы покрыть расходы на основные жизненные потребности. Если же вы хотите стать финансово независимыми, позволить себе хотя бы немного больше, чем остальные, или иметь возможность позаботиться об образовании своих детей, к этим восьми часам вы должны прибавить еще хотя бы два часа в день. Я знаю, что это не так просто, учитывая все ваши обязанности на работе, дома и прочее. Я тоже когда-то работал до трех часов пополудни. А когда я поменял 500 евро зарплаты в полиции на 300 евро стажерской зарплаты в суде и, кроме того, мои расходы на жизнь возросли с 80 евро до 250 евро ежемесячно, у меня

вдруг проснулся инстинкт выживания. Когда я увольнялся с предыдущей работы, я совсем об этом не думал. А тут вдруг мне нужно было сразу зарабатывать дополнительно 400 евро в месяц, если я вообще хотел выжить. В одну секунду я вышел из зоны комфорта и начал заниматься различными подработками, чтобы мне хватало па жизнь. Естественно, было нелегко, но этот случай разогнал в моих жилах кровь, и с тех пор я живу совершенно иначе. Хотя упорная работа сама по себе не может стать ключом к богатству, чтобы его достичь, нужно работать и головой.

*Богатство - это результат способности человека к мышлению.  
Айн Ранд*

## **ТРАМПЛИН ДЛЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ**

Иногда человеку нужно упасть, чтобы после этого он мог подняться выше. Некоторые любят использовать выражение: «Я совсем на мели...» На что я обычно отвечаю: «Может, ты оказался там только для того, чтобы набрать разгон?».

Я призываю вас не робеть и начать разгон, который позволит вам прыгнуть далеко в лучшее будущее. Только вспомните прыгунов с трамплина: их прыжок зависит, в том числе, и от скорости рая она. Чем больше разгон, тем дальше они прыгнут. Однако высота трамплина не имеет никакого значения, если не отработана техника скольжения, своевременность отрыва, техника и ощущение полега по воздуху. Кроме того, необходимо еще преодолеть страх перед полетом. К этому моменту вы уже овладели всеми техниками, которыми должны владеть прыгуны. Теперь осталось зайти на разгон, который поможет вам полететь в удивительное будущее. Еще одно предостережение: спортсмены тоже не сразу стартовали с самого высокого трамплина. Постепенно увеличивайте разгон и знайте, что только на трамплине вы увидите, куда вы прыгаете. До этого же момента вы должны будете доверять себе и верить во все, чего вы можете достичь.

## **КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ?**

Если вы частный **предприниматель**; вам будет особенно интересно прочитать эту главу. Естественно, эти советы принесут пользу и наемным работникам на предприятиях. Там вы тоже сможете эффективно применить **их**.

## **ПРОДУБЛИРУЙТЕ САМОГО СЕБЯ**

Дублировать себя это не то же самое, что делегировать. Делегировать - означает найти кого-то, кто будет заменять вас в том деле, в котором вы не очень разбираетесь. Дублировать себя - значит для работы, которую вы и так очень хорошо выполняете, найти кого-то, кто сможет выполнять ее вместо вас. Скорей всего, вы знакомы с фразой: «Да, но это совсем не так-то просто найти кого-то, кто так же хорош, как и я». Это не означает, что вам надо найти свою копию. Это значит, что кто-то будет выполнять некоторые дела вместо нас. Например: если вы хотите удвоить свои продажи, надо найти кого-то, кто продаст так же хорошо, как и вы. Очень важно при этом оставить свое это «немного в стороне». В своей фирме самым лучшим сотрудникам я дал возможность заменить меня в делах, которые когда-то выполнял только я. Так Марьян, Кристиан, Тони, Ромам, Браве, Йоже и Алэн заменили меня в тех делах, относительно которых я всегда думал, что выполнять их могу только я. Когда даешь людям возможность проявить себя, в знак благодарности они проявляют большее усердие на работе, и таким образом разгружают

тебя, так что ты можешь достигнуть еще большей продуктивности в тех областях, где ты действительно самый лучший.

## **СТАНЬТЕ БОЛЕЕ ЦЕННЫМИ ДЛЯ СВОИХ КЛИЕНТОВ**

*Стань нужным миру, и люди сами принесут тебе хлеб.*

*Ральф У. Эмерсон*

Сумма, которую вы зарабатываете сейчас, это просто показатель того, насколько вы ценны для своих клиентов. Это означает, что если вы хотите заработать больше денег, вы должны представлять для своих клиентов больше ценности. Подумайте, можете ли вы улучшить свою продукцию или услуги. Или же вы можете стать еще лучше в своей сфере? Каким образом это сделать? Когда вы лучший в своей области, люди хотят работать именно с вами. Чтобы легче выяснить, как стать еще более ценным для своих клиентов, поставьте себя на их место. Вам нужны довольные и преданные клиенты?

Задайте себе следующие вопросы:

1. Почему мои клиенты вообще платят мне?
2. В чем еще могли бы нуждаться мои клиенты, но этого не предлагаю им ни я, ни мои конкуренты?
3. Чего еще хотели бы мои клиенты, но я не предлагаю им этого?
4. С какими проблемами чаще всего сталкиваются мои клиенты? Может ли это стать для меня новой деловой возможностью?

Позвоните своим клиентам и задайте им эти вопросы. Вы будете удивлены, какие идеи вы сможете получить благодаря их ответам.

## **РАЗУМНО РАСХОДУЙТЕ СВОЕ ВРЕМЯ**

У нас у всех в сутках 24 часа. Несмотря на это, многие люди продолжают говорить, что на многое у них не хватает времени. Когда я слышу эту отговорку, мне всегда хочется пошутить: «Если вы хотите, чтобы ваш день был более длинным, встаньте на час раньше, чем обычно». Обычно люди улыбаются и соглашаются с моей шуткой. Учитывая, что все мы располагаем одинаковым количеством часов в день, очевидно, что на самом деле от каждого из нас зависит, что мы сделаем с этим временем. А это зависит от того, каковы наши цели, умеем ли мы ставить приоритеты и сосредотачиваться на важных вещах.

*Потерянного времени не вернешь уже никогда.*

*Бенджамин Франклин*



Сам я уже больше года говорил, что напишу книгу. На самом же деле, писал ее только у себя в голове. Я набирался опыта, находил связь между событиями и делал приблизительный сценарий книги. И все также говорил себе, что у меня нет времени, потому что надо сделать много других дел. Я действительно много чего делал, но не все было таким уж важным. И вот как-то однажды в нашей фирме появилась идея продавать нашу продукцию по телевизору. Эта идея настолько мотивировала меня, что я написал книгу за одну неделю! Я и сейчас не могу поверить, что у меня получилось это- Я писал просто как в трансе. Когда я уходил из офиса, перед моими глазами все еще стоял экран компьютера и мои пальцы, бегающие по клавиатуре. Я писал днями и ночами, спал по пять часов в сутки. Кроме того, у меня было еще два собеседования относительно работы, четыре раза я ходил в фитнес-клуб, три дня по три часа я работал с детьми Молодежного центра, которых мы пригласили на каникулы. Работая с ними, я научился стольким вещам, что впору было бы писать еще одну книгу. Всем этим я хочу сказать вам только то, что всегда можно найти время для всего, нужно лишь иметь ясную цель и срок, к которому вы хотели бы достичь этой цели. Я сам прочитал много книг о том, как распределять свое время, чтобы стать более продуктивным. Я собрал все эти советы вместе и делюсь ими на своем семинаре *«Идеальная жизнь»*.

Я убежден, что человек, который четко определил для себя цели, имеет необходимую мотивацию и точный план, за один год может достичь большего, чем другие за десять лет или даже за целую жизнь.

### ***НЕБОЛЬШИЕ СОВЕТЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ УДВОИТЬ ВАШУ ПРОДУКТИВНОСТЬ, ВАШИ ДОХОДЫ И ВАШЕ СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ***

#### **ЗАДАНИЕ 36:**

**1.** По следующим критериям напишите три самых важных обязанности, которые вы выполняете на работе. Обязанности, которые:

- приносят вам больше всего денег приносят вам больше всего удовольствия
- важны для развития фирмы
- входят в ваш круг обязанностей

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

Вы записали свои обязанности, а теперь пообещайте себе, что посвятите им 80% своего времени (т.н. закон Парето - назван в честь итальянского экономиста Вильфредо ГТарето). Остальные 20% своего времени посвятите менее важным делам. Только такой способ работы может удвоить вашу эффективность менее, чем за 3 месяца.

Каждый день составляйте для себя список приоритетных заданий. Внимательно следите, чтобы три ваших самых важных задания были во главе списка. Если их там нет, сознательно переставьте их туда. Если вы этою не сделаете, то, несмотря на обилие дел, которые вы переделаете в течение дня, вечером вы можете лечь в постель недовольными. Такое чувство появляется из-за того, что вы не выполнили тех дел, которые являются важными для вас. Запомните: совсем не важно, сколько вы работаете. Важно, насколько с умом вы работаете.

2. Хотя бы неделю каждые 15 минут записывайте дела и задания, которые вы выполняете в течение типичной рабочей недели. Записывая это, вы выясните, какие задания вообще вы выполняете, как часто, и сколько времени они занимают у вас. Таким образом, вы сможете объединить разные задания в несколько блоков и выполнять их все вместе, не перескакивая с одних дел на другие. Записывая все, что вы делаете, вы избавитесь от чувства непродуктивности и бесконечности работы. В нашей фирме, благодаря таким записям и анализу дел и заданий, мы смогли избежать увеличения штата сотрудников. Продуктивность же увеличилась на 100%.

3. В конце недели проведите анализ результатов за прошедшую неделю и на основе своих проектов и возможных незаконченных дел напишите план по дням на следующую неделю. (Я составляю такой план в воскресенье вечером, когда мне никто не мешает).

*Тот, кто никогда не теряет времени зря, не будет жаловаться на то, что его не хватает.*

*Томас Джефферсон*

4. Когда вы будете планировать свои дела и задания, подумайте о результатах, которых вы хотите достичь на следующей неделе. Результат — это не то же самое, что активность. Если вы будете направлены на результат, какие-то действия вы сможете даже опустить, ведь успех - это конечный результат, а не просто деятельность. Вы можете быть очень активны, а результатов видно не будет. Несмотря на то, что иногда результаты работы появляются позднее, пусть ваши мысли и внимание будут всегда направлены на конечный результат.

**РЕЗУЛЬТАТЫ - ЭТО НЕ ТО ЖЕ САМОЁ, ЧТО ДЕЙСТВИЯ.**

*Смильян Мори*

5. Не позволяйте случайным посетителям отвлекать вас. Если по роду вашей деятельности вы вынуждены много общаться с людьми, то самое лучшее запланировать все встречи на один день. Я предлагаю вам организовать вашу работу следующим образом (конечно, это зависит от того, чем вы занимаетесь):

- a) администрация (конец недели)
- b) общение с сотрудниками (начало недели)
- c) общение с ключевыми клиентами
- d) творчество, планирование, проектирование

На следующей неделе выполните совет №2, так вам будет легче определить сферы своей деятельности.

6. Начиная какое-то дело, занимайтесь им, пока не закончите его. Прыгая с одного на другое, вы теряете внимание и продуктивность.

7. Не забывайте про активный отдых, даже если у вас очень много работы. Это повысит вашу продуктивность больше, чем на 100%. Гак, конечно, будет не сразу - сначала вы будете уставать после физических упражнений. Но позднее, именно благодаря физической активности, вы сможете! сделать намного больше.

Прежде, чем мы попрощаемся, я хочу сказать вам, что для меня было большой честью быть с вами в то время, когда вы читали эту книгу. Несмотря на то, что мы, наверное, еще не встречались с вами лично и не знакомы, я должен сказать вам, что я люблю вас и рад, что у меня есть возможность поделиться с вами моим опытом. Я убежден, что мы установили между собой какую-то связь. И я убежден, что мы сохраним ее. Вы можете написать мне, как советы из этой книги помогли вам достичь лучшей жизни, вы можете также посетить мои семинары, вы можете послушать мои аудиокассеты. Учитывая, что мир тесен, существует большая вероятность, что мы с вами где-нибудь

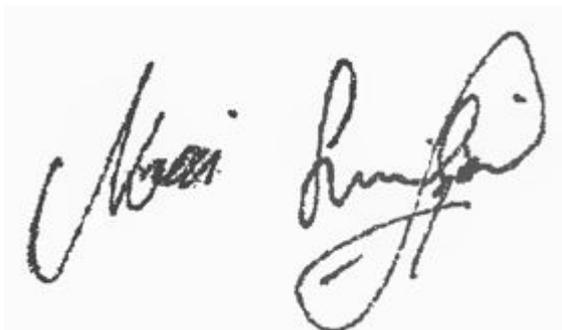
189

случайно встретимся. Тогда вы можете подергать меня за рукав. Я буду рад, если и вы доверите мне историю своей жизни. У каждого из вас своя удивительная и, вместе с тем, очень важная история жизни, в которой вы играете главную роль. Когда вы будете писать свою историю успеха, запомните, что сценарии иногда необходимо переписывать и изменять в соответствии с ситуацией. Сохраняйте гибкость и будьте готовы к переменам. Так вы, несомненно, станете успешными и довольными.

Я желаю вам много любви, счастья и удовлетворения, и знайте, что:

**КАЖДЫЙ СПОСОБЕН СТАТЬ НАСТОЛЬКО ВЕЛИКИМ, НАСКОЛЬКО ПОЖЕЛАЕТ.**

*Джереми Коллиер*



*Ваш Смилгьян Мори*