

Как перейти от слов к делу

КАК НАЧАТЬ?



Makeself.ru

«Испытания – это дар свыше.
А трудные испытания - великий дар.
Не выдержать испытания — это неудача.
Но отказаться от него — значит отказаться от дара.
Это непоправимо, это хуже, чем несчастье.

Уход, не имеющий других мотивов, кроме собственного покоя, - это окончательное поражение.
В нём нет даже зерна будущей победы».

Л.М. Буджолд. «Осколки чести».

Эта книга самоанализ и попытка понять, как же я сам действую, и как у меня получается сделать что-то новое. Я буду очень рад, если мое исследование поможет Вам понять как побудить себя действовать.



Содержание

- Как начать действовать.
- Ограничивающие убеждения.
- Так как же получить то, что хочешь? (Аналогия из теории авто управления)
- Путь сердца.
- Бинокулярное мышление.
- Страсть и боль.
- Манипуляции и начало движения.
- Разреши себе двигаться вперед!
- Выявление резервов для продвижения вперед.
- Выбор (человеческого) окружения.
- Влияние общества на активность.
- Расслабляйся перед тем как приступить к работе.
- Действие начинается с подготовки.
- Играй в жизнь!
- А что если не хватает денег для того чтобы начать дело.
- Планирование ресурсов.
- Заключение.

Ограничивающие убеждения

Первое, что сдерживает продвижение вперед, это **ограничивающие убеждения**. У каждого человека свой набор ограничений. И легче увидеть недостатки в другом человеке, нежели в себе. Как говорить, проще соринку в чужом глазе увидеть, чем бревно в своем.

Например, один мой знакомый считает, что все попытки организовать новый бизнес тщетны, потому что все уже куплено и занято детьми чиновников. Другой знакомый считает, что власти ему должны предоставить жилье. Конечно, здравомыслящий человек посчитает эти утверждения глупостями, но для моих знакомых это реальные красные флажки, за пределы которых они не могут выйти.



Я приведу примеры своих ограничивающих убеждений и то, как я их решал.

СМЕШИВАНИЕ ЦЕННОСТИ «ДОСТАТОК» С ЦЕННОСТЬЮ «САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ»

Одна из моих бывших проблем связана с тем, что я хочу быть честным с самим собой при производстве денег.

Я Вам расскажу, как я решил эту проблему – **не нужно смешивать ценности**: работу, самосовершенствование, здоровье, семью. То есть если делаешь проект по извлечению денег, то методы нужно применять одни (конвейерное производство, массовая рассылка предложений, охват как можно более широкого поля, концентрация на наиболее доходных направлениях). Если это проект по самосовершенствованию, то забыть о заработке.

ОГРАНИЧИВАЮЩЕЕ УБЕЖДЕНИЕ, СВЯЗАННОЕ С РАЗМЕРАМИ ПРОЕКТА.

Одна из моих проблем в том, что я хотел заниматься крупными проектами, а соответствующего масштаба как-то не находилось. Я с удивлением узнал, что эта проблема есть и у других.

Суть решения этой проблемы заключается в том, что большие проекты начинать как хобби. То есть собирать данные и факты по нужной теме, чтобы в какой-то момент ощутить понимание, что и как нужно делать.

Очевидным недостатком такого способа ведения дел является то, что нужно вести несколько проектов, и за ранее нельзя сказать какой из проектов даст всходы.

ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ В ОБЩЕНИИ

Я стеснялся людей и не любил встречаться с людьми.

Я нашел отмычку в том, что поставил цель пообщаться со всеми предпринимателями, офисы которых находились на одной из улиц.

Так же решил проблему тем, что во время общения я абстрагировался от своего «я» и вел беседу как бы от лица другого человека.

ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ СВЯЗАННЫЕ С НАЕМНИКАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ.

Одна из проблем - боязнь инвестировать. Другая - неумение работать с наемными работниками (мне кажется, что я могу сделать лучше).

Понятно, что для того чтобы научиться инвестировать нужно потратиться, потерять определенную сумму денег – а страшно. То же самое и с наемными работниками, которым необходимы строгие и понятные инструкции.

ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ЗАВЕРШЕНИЕМ ПРОЕКТОВ

Еще есть проблема в том, что я хаотичный человек. Я беру за разные дела и не все довожу до конца.

Что делать с ограничивающими убеждениями? Прежде всего понять, что они есть!

Как распознать ограничивающие убеждения

Распознать ограничивающие убеждения просто – достаточно, подумать о какой либо цели и потом зафиксировать все, что **скажет подсознание после слова «НО»**.

ПРИМЕРЫ:

Я хочу начать, **но** я не знаю что делать.

Я хочу начать действовать, **но** не знаю с чего начать.

Этот продукт готов к продаже, **но** он еще очищен от ошибок.

Я готов снять видео, **но** у меня нет красивой рубахи.

Я бы сделал это дело, **но** я не уверен в том, что будет оплата.

Я хочу поехать на море, **но** у меня нет денег

Я хочу жить в теплом климате, **но** у меня нет денег.

Как изменять ограничивающие убеждения

Разберу пример, который для меня сейчас действует и разберем как я решаю проблему.

Утверждение: «Этот проект готов к продаже, но там возможны ошибки».

Противоречие: я хочу получать деньги. Я боюсь нареканий.

План по решению проблемы:

1. Сделать все необходимые атрибуты продукта (дизайн, продажную страницу, описание, тексты, видео). Оформить в продукт в материальном виде (записать на диск, нанести изображение).
2. Попросить знакомых и людей, **которые занимаются подобным бизнесом** оценить продукт с точки зрения готовности.
3. Сделать 10 продаж и подождать реакцию первых покупателей.
4. Пункта четвертого не будет, потому что ограничивающее убеждение после совершения всех этих процедур исчезнет само собой.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Выберете для себя наиболее подходящее утверждение и разберите его:

- Сергей, то что ты говоришь – это хорошо, но ты меня не убедил.
- Я бы с радостью начал бы проект, но я не уверен в том, что мне за него заплатят.
- Сергей то что ты говоришь верно, но моя проблема сдерживающая от продвижения вперед уникальна.

А теперь разберите проблемы и напишите план.

Ограничивающие убеждения и страхи (а что если обуревают страхи)

Ограничивающие убеждения проявляются в страхах.

Да, да! Многие из нас, в том числе и я зажигаемся и быстро гаснем. А еще, есть вещи, на которые наложены **табу**. Мужчина, который ни когда не имел дело с женщинами имеет определенные табу на этот счет.

Приведу возможный диалог на этот счет:

- Почему бы не прикоснуться к женщине, почему бы ее не погладить?
- А вдруг она укусит?
- А ты видел, чтобы женщины кусались? Ну, когда кто либо из прохожих коснулся...
- Нет, я таких не видел.
- Так что....
- Ну, мне просто страшно.
- А ты возьми и коснись, допустим в автобусе, или сними какую либо невидимую соринку.

Страхи это свидетельство глубоких ограничений и комплексов и преград, которые придумал сам себе человек.

Я расскажу о своей очень простой технике, которая позволяет преодолевать такие проблемы.

Решение страхов вызовом Ангела хранителя

Как только я **осознаю**, что меня посещает страх или слышу внутренний голос о том, что мне «слабо», то я вызываю второй голос моего Ангела хранителя (при этом следует заметить, что я атеист). Я прошу побеседовать темную сторону Я и светлую. В результате, как правило, Ангел – хранитель побеждает.

НАПРИМЕР, ВОТ ВООБРАЖАЕМЫЙ ДИАЛОГ Я-КРИТИКА И Я-АНГЕЛА-ХРАНИТЕЛЯ:

- Ты все равно не сделаешь этот проект.
- Я такой же человек, как и другие – то что сделали одни, то и я смогу.
- Ты все равно бросишь и не доведешь до конца.
- Значит нужно сделать проект как можно короче.
- Ты потратишь силы, и ни чего не получишь.
- Может быть и не получу, зато я поставлю крест на этом проекте.
- Тебе слабо – вот увидишь
- У меня уже много успешных проектов, ты тоже считал что они невозможны.
- Займись чем ни будь другим. Подумай, начни другой проект.
- Хорошо. Я даю себе еще одну неделю для завершения проекта, а дальше возьмусь за следующий проект.

Я уверен на 100% что подобные диалоги проходят и вашей голове. Отличие от вас в том, что я сознательно фиксирую каждый **голос паникера** и включаю все воображение для того чтобы разрешить проблемную ситуацию.

ПОМНИТЕ!

Если вы забыли – значит вы так хотели (Любовник не сможет забыть про свидание!)

Если вы потеряли интерес к делу, то это значит, ваше подсознание считает, что вам слабо!

Если вы занимаетесь малозначимыми вещами, то это следствие постоянной болтовни внутреннего критика.

ВЫВОДЫ

- отслеживать негативные высказывания. Находить источники сомнений.
- Развивать воображение.
- Искать в детстве источники ограничений.

Переформулирование проблем с целью начать действие

Одним из хороших способов, который позволяет изменить отношение к проблеме заключается в ее переформулировании (а говоря языком НЛП - рефрейминге).

Рефрейминг – прием, позволяющий изменить точку зрения, а, следовательно, и восприятие события или предмета. Сам термин образован от слова frame – рамка, то есть прием изначально основан на изменении обрамления, окружения, за счет чего меняется и само восприятие.

Традиционно различают два основных вида рефрейминга: рефрейминг контекста и рефрейминг содержания.



- Рефрейминг контекста: в разных ситуациях одно и то же поведение может оказаться и полезным и вредным. Если изменить контекст сообщения, то меняется и подход к содержанию.
- Рефрейминг содержания: состоит в том, чтобы изменить ценность самого сообщения. Рефрейминг содержания направлен в первую очередь на изменение восприятия объекта, что для субъекта проявляется в смещении смысловых акцентов и приводит к возникновению новых ощущений.

ПРИМЕР ПЕРЕФОРМУЛИРОВАНИЯ

Убеждение: Я не завершаю начатые проекты.

Переформулирование контекста: Я не верно оцениваю силы при планировании проектов.

Переформулирование содержания: Все ли проекты я не заканчиваю? Хорошо, я запишу на листке незавершенные и завершенные проекты. Что их отличает?

Вывод: перед тем как приступить к проекту следует правильно спланировать время.

ПРИМЕР ПЕРЕФОРМУЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ:

Есть ограничивающее убеждение: «я не смогу написать книгу».

Переформулирование утверждения: Если бы я видел быстрый результат, то я бы дописал книгу. Если бы у меня был заказ, то я бы его выполнил...

Выводы: собрать заказы на книгу, а потом ее издавать. Например, сделать рекламные страницы для книг. После того, как заказы будут собраны, то доделать книгу.

ЗАДАНИЕ

Купить книгу Роберта Дилтса «Фокусы языка» и проанализировать ее

Выбрать собственные ограничивающие убеждения и переформулировать их в утверждения так, чтобы они побуждали к действию.

Очень важно поймать ограничивающее убеждение за хвост. А уж разделаться с ним – это дело техники. Однако, страхи до того хорошо маскируются, что человек их пролетает ограничивающие столбы не замечая

Как начать действовать, Сергей Михайлов, 2011, <http://sm100.ru> , <http://makeself.ru>

их.

ПРИВЕДУ ПРИМЕР:

- вера в Деда Мороза – ограничивает?
- Если это взрослый человек то конечно ограничивает... Верить в того, кого нет. Это не правильно.
- А вера в сказочных персонажей из Библии?
- НЕТ! Это не сказочный персонаж!
- А в чем разница между «Сказочным персонажем» и Дедом Морозом?
- НЕ БОГОХУЛЬСТВУЙ!

Как видите, ограничивающие убеждения можно пролетать на первой космической скорости, и верить в них, так на всякий случай.

Действия и заменители действий

Люди готовы тратить на несуществующие методики, лишь бы создавалось впечатление, что происходит какое-то развитие. Однако, следует помнить то, что развивается человек тогда, когда человек проверяет полученные знания на практике. То есть любую не практическую деятельность можно отнести к заменителям действий.

ПРИВЕДУ ПРИМЕР СВОИХ ЗАМЕНИТЕЛЕЙ ДЕЙСТВИЙ:

Например, перед тем, как взяться за дело я занимаюсь кучей ненужных дел: просматриваю форумы, просматриваю новости. Все это заменитель действия, я прекрасно это понимаю. Эмоциональный заряд, который дают вышеуказанные действия, не позволяет мне начать работать сразу.

КАК Я БОРЮСЬ С ВИРУСАМИ БЕЗДЕЛИЯ

Первым делом осознаю зависимость.

После этого меняю эмоции, связанные с делом. Например, после того как начал играть в online игру, нужно сразу проиграть все очки. При этом сформируется отрицательная эмоция, которая позволит выйти из зависимости.

ПРИМЕРЫ:

Для программиста к заменителям действий относится изучение теоретических основ программирования, вместо того чтобы взяться сразу модифицировать какой либо работоспособный пример.

К заменителям действий, на мой взгляд, относятся и хождение в храмы. Конечно, есть психологический эффект от посещения церкви, но важно помнить, что действовать за вас никто не будет.

Заменителем действия будет постоянное начинание и бросание дел. То есть создается видимость того, что человек занят, а на самом деле не доводит их до конца, объясняя тем, что он хочет творчества.

РЕЦЕПТ ДЕЙСТВИЯ

- Сформулируйте цель.
- Опишите свою цель в деталях и как можно более красочно представьте конечный результат. Опишите результат визуальными, звуковыми и тактильными образами.
- Осознайте непроизводительные траты. Осознайте эти траты всеми своими эмоциями. Мысленно сравнивая картинки результата и заменителя действий.

РЕЦЕПТ ДЕЙСТВИЯ

Для того чтобы выявить зависимость от чего-либо заведите дневник, куда записывайте то что вы делаете, то, куда тратятся деньги, время.

На втором этапе следует осознать непроизводительные траты времени и денег и изменить отношение к этим тратам.

ЗАДАНИЕ

Заведите дневник, в который будете записывать то, что Вы делаете.

Выявить заменители действий

Переформулируйте свое отношение к заменителю действия.

Практика – критерий истины, а значит получение знаний можно только на практике.

Ограничивающие убеждения, связанные с низкой самооценкой

Низкая самооценка, а другими словами нелюбовь себя, парализует и не дает двигаться вперед. Этот вирус поразил многих людей. Я расскажу о простом методе, который позволяет решать эту проблему.

Например, некоторое время назад меня обижала любая критика в мой адрес. Мне казалось, что если мои товарищи смеются, то они это делают специально, чтобы поиздеваться надо мной. Я думал, что они намеренно выискивают недостатки в моих идеях, чтобы поднять меня на смех, ущемить мое самолюбие и обидеть. Это негативно влияло на мою самооценку.

Для того чтобы побороть неуверенность, я изобрел простую схему: я перестал говорить, что я являюсь автором идеи, а вместо этого стал утверждать, что так как я придумал, делают другие. Каково было мое удивление, что мои друзья с меньшим энтузиазмом стали разносить идеи, и, теперь я вместе с ними мог посмеяться над идеей, которую якобы придумал кто то другой. Данная психологическая техника оказалась для меня просто находкой. Эту технику я называю «Дядя Коля». То есть идею придумал кто то другой, например, Дядя Коля. Эту технику я употребляю и к своим детям. Например, когда я хочу чтобы дочка вела себя по другому, не как Леночка, я прошу, чтобы она вела себя как Тётя Маша. Эта фраза действует на ребенка магически.

ЗАДАНИЕ:

Придумайте несколько идей. Проверьте, существование ваших идей через поисковую машину.

Изложите идеи на местном форуме или профессиональном форуме и при этом припишите идею кому-либо другому.

Другой вариант преодолеть нерешительность – это разработать процедуру решения проблемы, которую можно выполнять маленькими шажками. Сделать хоть что! Но сделать первый шаг, потом второй, потом третий! Если алгоритм определен, то двигаться по нему гораздо проще, чем без него.

КАК ПОЛОЖИТЬ В ХОЛОДИЛЬНИК СЛОНА:

Открыть холодильник, положить слона, закрыть холодильник.

А КАК ПОЛОЖИТЬ В ХОЛОДИЛЬНИК ЖИРАФА:

Открыть холодильник. Сложить жирафа, закрыть холодильник.

НАПРИМЕР, КАК ПРЕОДОЛЕТЬ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В ПРОИЗВОДСТВЕ ЭТОГО ПРОЕКТА?

1. Написать текст

2. Разбить его на части
3. Наговорить эти части на микрофон или на видеокамеру.
4. Смонтировать, сделать продажный текст
5. Попробовать продажи.
6. Вырезать часть сцен и выложить в свободный доступ.

Действуя по такому алгоритму проект больше не кажется таким сложным и страшным. Нерешительность можно разрушить только реальными действиями. Например, можно ввязаться в бой и посмотреть, насколько действительно слаб противник, но, чтобы ввязаться в бой нужна уверенность в успехе. А ее нет! Но разве любая разведка боем заканчивается успехом? Нет, не каждая.

Выводы по теме Ограничения

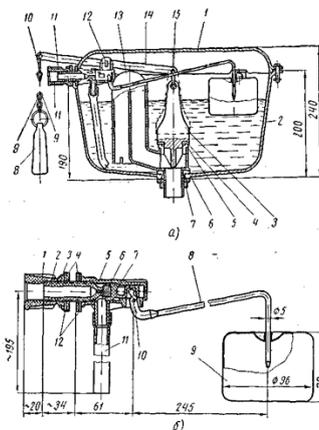
- ❑ Одна из самых важных вещей по преодолению психологических ограничений – это выявить эти ограничения. Чаще всего они проявляются в моменты беспричинного страха.
- ❑ Распознав ограничивающее убеждение можно выработать процедуры по их преодолению. При этом использовать приемы переформулирования проблемы, например, отчуждением проблемы от себя или разработкой процедуры, которая позволяла бы двигаться малыми шагами к поставленной цели.

Так как же получить то, что хочешь? (Аналогия из теории авто управления)

Рассмотрим вопрос инициации движения с точки зрения кибернетики. Если Вы учились в техническом ВУЗе, то наверняка по «Теории автоуправления» помните следующий принцип:

- Поставить цель.
- Искать.
- Найти цель.
- Отслеживать разницу между движением к цели и текущим состоянием.

Конечно, человек гораздо сложнее, нежели бачек с водой в туалете или автоматически открывающаяся дверь. У человека постоянно меняются цели. Ему всегда мало! Но, в целом можно использовать указанную схему: постановка цели, поиск, нахождение цели, уменьшение расстояния между целью и направлением движения.



ОТВЕТ НА ПОСТАВЛЕННЫЙ ВОПРОС МОЖНО СФОРМУЛИРОВАТЬ ТАК:

- Ходить с открытыми глазами и сердцем (искать).
- Найти потребность (найти цель).
- Подготовиться (собрать интересующие данные, приобрести или начать осваивать необходимые умения, навыки, инструменты). Искать зацепки – то, что наводит на мысли что-то улучшить, реализовать (в разговорах, в поведении клиентов, людей, конкурентов).
- Сделать.
- Отслеживать свой успех. Наслаждаться им. Не сходить с волны.

Разберем процесс получения результата по пунктам:

Первый этап достижения цели - опустошение

Для того чтобы определиться с целью прежде всего следует опустошить сознание. Освободитель от мыслей, от прошлых проектов. От отвлекающих звонков, бесед.

Образно говоря, это нажатие на кнопку Reset у компьютера. Предыдущие задания обнуляются. Происходит перезагрузка. Система готова к тому, чтобы начать новую программу.

Я ЭТО ДЕЛАЮ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

- Выписываю на листок текущие дела. Провожу мозговые штурмы по поводу идей, которые меня интересуют.
- Погружаюсь в тишину. Например, отключаю ICQ, телефоны. Я планирую работу так, чтобы я был хозяином времени, поэтому стараюсь свести к минимуму дела, которые будут ставить меня в неудобное положение и привязывать к людям и событиям.
- Сажусь на велосипед или работаю в огороде, чтобы испытать физическую усталость.
- Обзваниваю друзей и спрашиваю о их планах и о том, с какими трудностями они столкнулись. Это нужно для того чтобы понять, что трудности с которыми я столкнулся временные.

Описанные выше процедуры направлены на опустошение мыслей в голове. Если человек опустошен и находится в состоянии поиска, то каждое новое слово воспринимается с интересом, у такого человека появляется заинтересованность к собеседнику, к его идеям, проблемам. Ведь его слова могут дать зацепку для новых мыслей.

Кстати, выпрашивание планов может привести к тому, что некоторые из них можно делать совместно. При

этом так же важно помнить, что часто люди рассказывают о своих целях после того как вы сами приоткроете завесу над своими целями.

Найти цель

Цель должна быть достижимой (лучше всего, если цель будет выполнена в обозримом будущем, например, за 1-3 месяца). Цель должна быть интересной. Чуть выше наличных сил. Над целью должно быть интересно работать и прикладывать для ее выполнения все силы.

Подготовиться – собирать информацию

Когда цель обозначена, то часто приходит осознание того, что не хватает некоторой информации.

Например, в этом проекте сначала был написан план, потом сделаны наброски, выписки из книг, просмотрел заметки написанные мной ранее.

После того как критическая масса информации была собрана, заметки систематизировались.

Отслеживание сигналов подсознания

По ходу достижения цели отслеживайте голоса подсознания, а так же недовольные нотки, которые возникают у внутреннего критика. Подобные нотки – это сигналы подсознания, что оно сомневается в достижении цели. Сигналы могут быть реальными и мнимыми. Можно отбрасывать сомнения несколько раз, но рано или поздно человек столкнется с проблемами. Это будет беспричинная апатия или потеря интереса к делу. Поэтому, анализ сигналов лучше производить заранее.

Путь сердца

Один из способов понять куда двигаться состоит в том чтобы прислушаться к себе, к своему сердцу. Как говорится: *«Любой путь не имеет смысла. Нужно выбирать путь с сердцем»*. При этом человек действует как бы от противного. Он постоянно определяет то что не является им.

ЗАДАНИЕ

- Подумайте, что Вы **любите делать** без просьб со стороны. В чем Вы сильнее других? Какая деятельность вызывает у вас энтузиазм?
- А, что у вас **получается лучше других**?
- А, за что Вам **платят деньги**?

Дела из списка: «люблю делать», «получается лучше других», «мне за это платят деньги» не обязательно будут совпадать. Если у вас дела на все три вопроса совпадают, то вы счастливый человек. Часто же получаются так, что в делах наблюдается разногласие.

НАПРИМЕР,

- Один мой знакомый любит играть тяжелый рок.
- С другой стороны у него хорошо получается проектировать здания. И ему за это платят деньги.

Наблюдается неуравновешенность. Этот человек подходит к заработку как к лямке, а свободное время посвящает игре на гитаре.

Что ему выбрать? Видимо он будет постоянно находиться между молотом и наковальней. Между архитектурской работой и хобби-музыкой.

ЕЩЕ ОДИН ПРИМЕР:

- Человек любит концептуально развивать проекты.
- Платят ему за то, что он размещает рекламу на своих проектах.
- Получается лучше других программировать.

Наблюдается противоречие. Такой человек будет метаться от заработка к тому что получается, а от того что получается к генерации идей.

Поняв ответы на поставленные вопросы (что получается, за что платят деньги, что нравится) вы поймете причины своих метаний и причины нереализованных возможностей.

Кстати, одним из очевидных выводов вышесказанного будет то, что у человека может быть несколько направлений деятельности.

Нельзя сказать, что важнее хобби или заработок денег. Потому что без одного не будет другого.

Возможно, понимание этого факта поможет вам с легким сердцем определить план не в одном направлении, а в нескольких несвязанных направлениях.

Расставляйте ценности

Давайте взглянем на проблему в какой области начать действовать с точки зрения ценностей.

Ценность связана с идеалом и абстрактными сущностями, которые имеют наибольшую значимость для человека, служащие нравственным ориентиром. В схожих условиях разные люди будут по разному действовать исходя из своих ценностей.

ВОТ СПИСОК ЦЕННОСТЕЙ, КОТОРЫЕ, НАВЕРНОЕ, ПРИСУТСТВУЮТ У КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА:

- Семья.
- Здоровье.
- Благополучие.

- Самосовершенствование и духовный рост.

Одной из моих проблем было то, что я **смешивал разные ценности**. Например, ценность **самосовершенствования** и ценность **зарабатывания денег**. Конечно, очень хорошо, когда увлечение соответствует способу зарабатывания денег. Однако способы достижения первой и второй цели разные.

Для того чтобы реализовать ценность зарабатывания применяются манипуляции: например делается упор на красочные обложки, а не на содержание, Употребляется принцип: «не обманешь – не продашь».

При реализации ценности «самосовершенствование» каждый раз могут исследоваться разные вещи, которые могут быть совсем не быть востребованными на рынке. Для самосовершенствования важно быть честным самим с собой.

Итак, противоречие «*Деньги – самосовершенствования*» я решил очень просто. Если это проект по заработку, то самосовершенствование отставляется в сторону. Мне не обязательно должны нравиться черви, которых любят есть рыбы.

Действуя согласно этого принципа проект быстрее переходит из стадии задумки в стадию реализации.

ЗАДАНИЕ

- Ранжируйте ценности в порядке возрастания (Семья, Здоровье, Само-совершенствование, Заработок).
- Определите, смешиваете ли Вы ценности.
- Составьте по каждой из ценностей план

НАПРИМЕР, Я СОСТАВИЛ СЛЕДУЮЩИЙ ПЛАН

- Ценность Семья: каждую неделю звонить маме. Гулять с дочкой раз в неделю...
- Ценность Здоровье: совершить туристический поход. Голодать раз в неделю. Ограничивать себя в мучных изделиях
- Ценность Благополучие: Запустить к концу года серию обучающих фильмов
- Ценность Самосовершенствование: Дописать эту книгу, голодать раз в неделю.

Изучайте свои особенности

Чтобы понять куда двигаться, анализируйте себя. Анализируйте свои психологические особенности. Больше узнайте о себе. Ищите информацию о типах личности и о разных способах обучения. Эта информация поможет определить свой путь.

ОПРЕДЕЛИТЕ ТАЛАНТЫ.

Таланты могут быть разные – художественные или технические, интеллектуальные или физические, направленные на кого-то или вовнутрь. Многие из талантов не несут в себе выгоды, пользы или комфорта, но они часть нас, и они делают нас уникальной личностью.

БОЛЬШЕ СТАРАЙТЕСЬ УЗНАТЬ СЕБЯ.

Например, определитесь, какой канал восприятия у вас преобладает - кто вы, визуал, аудиал или кинестетик. Что говорят о вас люди? За что они вас выделяют среди других?

Возможно, ваши проблемы с общением или конфликты связаны с тем, что вы визуал, а общаетесь с кинестетиком.

ИЗУЧАЙТЕ ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТИ

Самоанализ покажет ваши предрасположенности. Например, одни люди любят частности. Другие люди любят мыслить в общем.

Например, я точно знаю, что мне противопоказано заниматься кропотливой работой. У меня мозги буквально закипают после одного дня выполнения такой работы. Например, я наносил изображения на DVD. Через день этой работы я понял, что лучше бы я нашел бы для этой работы исполнителя.

ПРОБУЙТЕ СЕБЯ В РАЗНЫХ АМПЛУА

Чтобы понять путь вашего сердца больше играйте и пробуйте себя в разных амплуа.

Выявление желаний

Вперед толкают желания...

Когда меня спрашивают что я желаю, я в шутку говорю, что я желаю «чтобы лето не кончалось, чтоб оно за мною мчалось, за мною в след». Каково же мое было удивление, когда один из моих друзей заметил, что исполнить это желание я могу переехать в Юго-восточную Азию.

Исполнение желаний – это хорошо и плохо. Отчасти исполнение желаний связано с разочарованием. Например, было желание жить в своем доме. Это был определенный образ. И вот я в доме с садом, виноградником, розарием. Почти то, о чем я мечтал. И что произошло дальше? Разочарование. Я увидел обратные вещи. Например, то, что до автобусной остановки нужно идти чуть дальше. Хотя в моем случае мне повезло. До автобуса мне нужно пройти вниз каких то 400м. Появились некоторые трудности в общении у моих детей – труднее подобрать компанию по возрасту для ребенка 9 лет.

После исполнения одного желания нужно формулировать следующее желание.

Итак, часть желаний и целей должны быть достаточно крупными. Хорошо, если они будут выходить за пределы жизни, чтобы при жизни не испытать разочарования.

Рассмотрим масштаб желаний: какие могут быть желания у члена племени Чумбо-Юмбо? А у завсегдадая художественного кружка? Желания определяются внутренним миром человека, образом жизни окружающих и наличными возможностями.

Что бы появились новые поменяйте компанию, познакомьтесь с новыми людьми. Выявлять желания можно анализируя успехи и неудачи как свои так и других людей.

НАПРИМЕР,

Познакомившись с парнем, который делает обучающие CD, я пришел к мысли (зародил желание) издать диски сам.

Тесно пообщавшись с тренером, которые делает видео-тренинги, у меня появилась мысль сделать то же самое.

Проанализировав объем продаж полиграфии (проект в котором я участвовал), у меня отбилась всякое желание работать в этой области.

Итак, на первом этапе сформулируйте желание. А на втором – приступите к исполнению желания. Без действий по выполнению желаний – это будет лишь фантом.

АНЕКДОТ:

- Ах, я опять хочу в Париж!
- А ты уже был в нем?
- Нет, я в Париже не был, но я желал в нем быть.

Не действуя, остается лишь желать.

ЕЩЕ О ЖЕЛАНИЯХ:

«Есть возможность купить осла, но нет желание, есть желание купить автомобиль, но нет возможности».

Выбирайте желания по плечу. Выбирайте реализуемые желания.

ЗАДАНИЕ

Подумайте, с каким новым человеком, вы бы могли встретиться на этой неделе.

Проанализируйте успехи и найдите то, что бы можно было бы улучшить.

Мечта и фантазия

Настоящая мечта обладает **силой**. Она подталкивает к действиям. Человек. Имеющий мечту человек, предпринимает действия, для достижения ее, а, вот фантазия не имеет силы.

ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕЧТЫ:

- Мечта изменяет жизнь.
- Мечта радуется, воодушевляет, вызывает энтузиазм.
- Мечта пробуждает творческие способности.
- Мечта вызывает отклик в душе, в сердце.

Противоположность мечте – это фантазия и она бесплодна.

ФАНТАЗИИ МАНИЛОВА:

Манилов (Н.В.Гоголь. "Мертвые души".) любил выдумывать всякие прожекты: «Глядя с крыльца на двор и пруд, говорил он о том, как бы хорошо было, если бы вдруг от дома провести подземный ход или через пруд выстроить каменный мост, на котором бы были по обеим сторонам лавки, и чтобы в них сидели купцы и продавали различные мелкие товары, нужные для крестьян».

Герой другого произведения Бальзаминов (Островский «Женитьба Бальзаминова») очень обижался и говорил: "Ну вот как хорошо мечталось, а вы на самом интересном месте!"

ЧТО ДЕЛАТЬ ЧТОБЫ СФОРМУЛИРОВАТЬ МЕЧТУ?

- Ищите вдохновителя. Например, старшего товарища, конкурента или гуру.
- Пробуйте реализоваться в разных областях. Не пробуя, вы не сможете понять, кто вы и что вы хотите.
- Больше читайте художественной литературы. Например, если едите в общественном транспорте, то обязательно включайте плеер с классическим художественным произведением. Вы вполне можете за год прослушать всего Достоевского, если будете слушать аудиокниги час в день. Так же непродуктивное время можно расходовать на прослушивание познавательных лекций.
- Очищайте ум. Мыслите положительно. Смотрите по сторонам, вслушивайтесь в мир. Находитесь в состоянии поиска.

Несколько слов скажу в защиту фантазий. Без фантазий нет мечты. Без фантазий нет ни одного действенного мозгового штурма. Фантазии предваряют любую мечту. Например, можно пофантазировать, как хорошо было бы, если бы поездка за рубеж не требовала стольких временных затрат на оформление виз.

Есть такой прием в изобретательстве – представление идеального конечного результата. Это и есть не что иное, как беспочвенная фантазия, которая подстегивает творческое мышление.

После того, как фантазии сформулированы в дело вступает критик и практик, который отбирает наиболее реализуемые фантазии и превращает их в мечты и цели, которые можно практически исполнить.

Биноклярное мышление

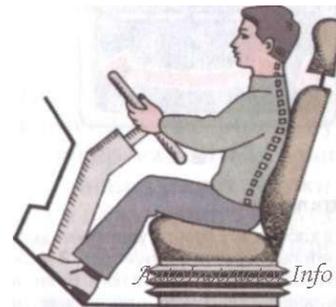
При продвижении вперед человек анализирует картины мира, поступающие из разных каналов (визуального, тактильного, а так же из памяти). Вспомните как вы спускаетесь по лестнице когда в подъезде нет света. Вы можете осторожно ощупывать ступеньки, а можете ступать на память. И изредка ваша память будет подводить вас. Например, ступенек больше нет, а вы сделали движение, как будто ступеньки есть.

Еще пример: чтобы определить расстояние до объекта человек использует два глаза. Мозг сравнивает две двумерные картинки и определяет по расхождениям как далеко находится нужный объект.

Итак, я только что привел очевидные факты. Которые не являются такими очевидными, если вы будете их применять к своей деятельности. Например, чтобы понять некоторую застенчивость в своем поведении, взгляните на ситуацию с другой стороны.

Допустим, человек занимается частным извозом. Чтобы побудить его поменять отношение к образу поведения, можно представить другую альтернативную картинку реальности.

Например, вы просите представить знакомого как он сидит на стуле. Его взгляд устремлен вперед. А руки, он выставил вперед и немного покачивает ими. То есть все признаки езды за рулем, только нет главного атрибута езды. Потом просите представить как нос вдыхает гарь – это выхлопные газы автомобилей в пробке.



Что происходит во время этой операции? Человек начинает обращать внимание на то, что он не замечал ранее. В данном случае на то, что езда сопровождается тем, что человек просто ни о чем не думает.

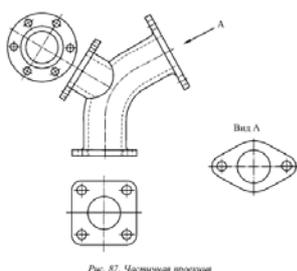


Рис. 87. Частичная проекция

Представим, что вам нужно описать как выглядит труба. Скорее всего, одного взгляда на проблему будет не достаточно. Нужно сделать разные проекции: Проекцию с боку, а так же проекции каждого из отверстий.

Приведу еще один вариант альтернативного взгляда на проблему. Представим, что человек хочет участвовать в театральных постановках. Он просто бредет этим. Попробую представить альтернативный образ картины мира.

Начинаю фантазировать: «Вот я стою за кулисами. На сцене выступает Дюймовочка, а у меня роль жука-жужелицы... Жду 45 минут, чтобы наступает звездный час, вернее минута, я выхожу и говорю коронную фразу: «Дюймовочка, стань моей жжжженой». Вы видите, как изменяется и растекается образ театра? Что произошло? Да я просто попробовал сделать альтернативный взгляд на образ, при этом я исключил слово театр, а слово актер я заменил на Жужелицу.

Перед тем как реально действовать, попробуйте представить образ с разных сторон. При этом хорошо если устойчивые образы, такие как автомобиль или букеты цветов ведущему актеру будут отброшены. Опишите созданный мир. Какой он? Будет ли столь привлекателен или неприятен как ранее

Очень рекомендую рассмотреть варианты с разных сторон, при этом сознательно выпячивая или уменьшая недостатки. Например, вы тратите жизнь на работу. Конечно, так поступали родители, так делают все, и вы в том числе... Вживаемся в образ: работаем, кушаем, ходим на работу. Вдруг появляется гроб. Вас укладывают туда и уносят на кладбище... Хм... не очень приятный образ...

Альтернатива: Вы сокращаете потребности и всходите на вершину горы, где проводите в медитациях... Вы замерзаете от холода, потом тот же гроб...

Еще альтернатива: Вы работаете на столько сколько необходимо поддержание жизни, а остальное время занимаетесь развитием других ценностей: здоровьем, семьей, хобби... Хм... как я могу еще взглянуть на жизнь и на процесс?

Понятно, что без работы ни как нельзя. Ведь нужно же что то кушать, но нельзя жить чтобы работать. Нужно работать чтобы жить.

Попробуйте визуализировать другие картины будущего.

НАПРИМЕР, Я ПИШУ СЕЙЧАС КНИГУ. ПРЕДСТАВЛЯЮ РАЗНЫЕ ВИЗУАЛЬНЫЕ ОБРАЗЫ ДЕЛА:

Книга пишется. Очередной роман ложится в ящик стола и больше от туда не достается. Обыграв этот образ я почувствовал запах нафталина. Нужно что то менять в этом образе.

Другая альтернатива: Пишется книга. Разбивается на сцены. Каждая сцена оформляется в виде статьи. Или по каждой сцене снимается видео или аудио... Это уже интереснее. Так можно привлечь к себе внимание.

Еще альтернатива: Описывая свои мысли я разбираюсь в себе и наконец понимаю кто я, что я и что хочу.

Еще альтернатива: Статьи, это повод познакомиться с другими людьми, которые мыслят точно так же как и я.

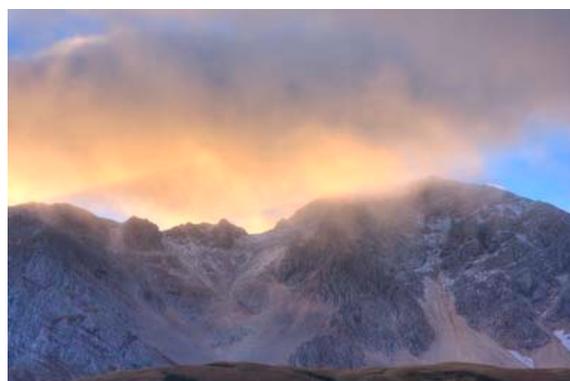
...

Страсть и боль

В разгар самоанализа (написания книжки) я вдруг упал в энергетическую яму – а иными словами в состояние апатии. Вот те раз! Пишу по поводу того, как начать действовать, а сам исчерпался в самом начале пути.

Пробуя вылезти из ямы я применил обычный свой арсенал:

- Использовал трансовые техники, для опустошения мыслей и налаживание работы с подсознанием.
- Вызвал положительные образы далекого детства.
- Попробовал произвести переформулирование ограничивающих убеждений.
- Попробовал найти аналогии и модели из других областей...



Представим как желают чего либо ребенок и взрослый. Ребенок требует конфету. Ему не дают. Он начинает кричать и плакать, он отказ воспринимает с глубочайшей болью. Взрослый, если что то не получает, то проглатывает обиду. Не получилось – ну ничего страшного. Чтобы сильно не расстраивается, взрослый человек уменьшает уровень своих желаний до средненького.

Подумайте **может ли голодный человек сидеть апатично среди аппетитных блюд**. Такой человек, видимо или не голоден, или очень хорошо себя сдерживает.

Другой пример можно привести из сексуальных отношений. Каждый наверное, был свидетелем боев между мартовскими котами. Вой, шерсть летит, прокусанные уши... Самцы во время гона готовы отдать жизнь за обладание самкой.

Главное, что движет человеком - это голод, страсть и боль.

Страсть обладания и достижения.

Боль утраты и физическая боль.

Главными мотивационными факторами деятельности являются безусловные рефлексy – инстинкты - удовлетворение так называемых естественных потребностей (добывание пищи, поиск сексуальных партнеров, выживание, безопасность). Затем, выработанные условные рефлексy, на формирование которых большее значение оказывает фактор боли, чем, например, удовольствие.

Есть два основных мотива заставляющих людей двигаться – страх смерти и страх быть отвергнутым всеми (оказаться в изоляции, полное одиночество, ненужность). Эти же два фактора – причина всех неврозов.

Я использовал слово «*страсть*», а не «*мотив подведения*», потому что страсть побуждает двигаться. Мотив – это более нейтральное слово. Вслушайтесь в фразы: «я его замотивировал позвонить клиенту по телефону», с следующей фразой: «он со страстью рассказывал о своей мысли по телефону».

Для того чтобы начать двигаться нужна превосходная степень мотивации – страстное желание.

О боли

Из стихотворения «Железная дорога» (1864) И. А. Некрасова (1821 — 1877):

В мире есть царь: этот царь беспощаден,

Голод названье ему.

Водит он армии; в море судами

Правит; в артели сгоняет людей,

Ходит за плугом, стоит за плечами

Каменотесцев, ткачей.

Покопавшись в образах и жизненных ситуациях, я понял, что страсть и боль являются основой моих действий.

ПРИМЕРЫ:

Интернет- бизнесом я занялся в результате того, что был не согласен с отношением ко мне со стороны работодателя. Что это было **страстью** или **болью**? Наверное, и то и другое.

Книги я пишу, потому что **страсть** как хочу разобраться в каком либо вопросе.

Воздерживаться от пищи я начал потому, что приступы астмы несколько раз ставили меня на грань жизни и смерти (**причиняли мне боль**).

Переехал с Дальнего Востока в Краснодарский край, потому что **страсть** как хотел жить в теплом климате, и с другой стороны при этом говорить на родном языке.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭНЕРГИИ

Сексуальные или иные сильные желания возможно по необходимости сублимировать в желания иного рода – трансформация энергии. Это очень эффективно, но достаточно сложно.

Сублимация – управление энергией желаний. То есть, допустим есть сексуальное желание, но идешь и колешь дрова.

Осознав, что я страсть как хочу разобраться в собственных мотивах, которые меня гонят вперед, я с удвоенной силой взялся за подготовку книги.

Подумайте, что вы можете желать с превосходной степенью и сказать Я страсть как хочу...

Подумайте, что для вас является побуждающей болью. Когда вы можете сказать, это так больно, что я хочу все сделать, чтобы это не повторилось.

Как поймать страсть

Человека движут вперед страсти и боли. Однако, дорога вперед не всегда услана розами. У движения вперед

и обратная сторона.

Очень часто страсть соседствует с разочарованием, проигрышем и болью. С психологической стороны нет неуспешных дел. Но, с другой стороны есть технический проигрыш. Можно привести пример с боксерами – как бы не рассказывали проигравшему боксеру, что он приобрел знание, все равно ясно, что тот потерпел поражение. Страсть и желание победы неразлучно идет в паре со страхом проигрыша.

Поскольку страсти соседствуют с разочарованием, то тренировать их лучше на незначущих вещах. Например на хобби.

Когда я рассматриваю чужие хорошие фотографии, то во мне загорается огонек, и я думаю, что и мне было бы неслабо сделать так же, а может быть и лучше. Поскольку фотографирование – это не основное мое дело, то я могу полностью расслабиться и не концентрироваться на успехе. Однако при этом я разрабатываю мышцы страсти, которые потом могу перенести на свою обычную деятельность – создание интернет проектов.

Итак страсти можно тренировать на незначущих областях, чтобы отрегулировать свое отношение так, чтобы разочарование неудачи не было столь убийственным.

А лучше всего постоянно играть. И относится к проигрышу как к проигрышу очков в какой либо игре.

Еще одно замечание: Для лучшего вживания в образ, картины страсти должны быть как можно более красочными. Продукт мысленно ощупывается, обнюхивается, обсушивается и обглядывается.

ПРИМЕЧАНИЕ

Чтобы приходили, как можно более красочные мысли я бы советовал читать классиков, учить стихи, иностранные слова, читать тексты на родственных языках, для того чтобы понять происхождение слов. Например, на русском налог называется – налогом, а на украинском – мыт (вслушайтесь в слова: мыт, Мытищи).

Учение стихов обогащает словарный запас, память, делают речь образной. Еще в студенчестве, прочитав статью в журнале «Студенческий меридиан» я решил выучить первую главу Евгения Онегина. Потом учил другие поэмы Пушкина, любовную лирику, Мандельштама, Маяковского, Высоцкого. Багаж стихов помогает образно выражать мысли.

Чтобы поймать страсть нужно пробовать силы в разных направлениях.

Например, чтобы ощутить вкус профессий, я ради интереса ездил с дальнобойщиками, таксистами, браконьерами, работал грузчиком, сельскохозяйственным рабочим, экспедитором, программистом, преподавателем, переводчиком – экскурсоводом у приезжих иностранцев, пробовал себя в качестве Деда мороза, авто-слесаря. Пробовал силы в качестве бухгалтера, журналиста.

Жизнь интересна и многообразна. Когда всплывет и даст росток прошлое впечатление и полученный опыт никто не знает.

НЕ УПУСКАЙ ВОЛНУ

Люди не могут постоянно находиться на психологическом взлете. За подъемом последует спад – и это неизбежно.

Обычно я работаю во время психологического подъема. Когда наступает охлаждение, то берусь за другое дело. Стараюсь выбирать дела так, чтобы успевать их сделать за период наибольшей активности. Например, эту книгу я решил писать в несколько этапов. Сначала набросал план и несколько разделов. Во время следующего подхода, я написал еще несколько разделов. Потом отправил знакомым и друзьям на критику. Потом еще дополнил.

Каждый раз, чтобы начать дописывать тексты, нужно было побороть сомнение в том, что все это кому то нужно. **Для этого я читал оставленными для проработки вопросы и спрашивал себя: могу ли я что-либо дополнить, открылось ли новое виденье, в результате подготовки текста? Так я ловил волну и начинал работу.**

ДЛЯ ЛОВЛИ СТРАСТИ Я ДЕЛАЮ СЛЕДУЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ:

- Работаю тогда, когда работается (когда мне этого хочется). Как только чувствую спад, то

переключаюсь на другое дело. После того как завершается одно дело, тут же берусь за другое. У меня всегда несколько дел, которыми я занимаюсь практически параллельно (например, пишу книгу, редактирую программу, анализирую конкурентов, пишу статью для рассылки).

- Анализирую результаты друзей и конкурентов.
- Слушаю классическую музыку и слушаю книги писателей - классиков.
- Разговариваю о планах с партнерами.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Выучить несколько стихов любимого поэта. Если таковых нет, то можно выучить «Моцарт и Сальери» – как раз в этой поэме обсуждается тема страсти и труда.

Выявите, что вызывает у вас чувство страсти. Возможно, это одно из ваших хобби.

Потратьтесь на хобби. Возможно это рыбалка или сплав по речкам, или фотографирование, или езда на роликах. Хобби обязательно должно быть!

Постепенно отказываетесь от поденных и повременных работ. Поставьте цель делать то, что нравится и то, за что несешь ответственность. Если Вы работник, то параллельно начните предпринимательскую работу.

Если это возможно, то перейдите на процентную работу или предпринимательскую деятельность.

Ловите ощущение страсти и сильного желания. Запомните это состояние. Научитесь входить в состояние страсти произвольно.

Боль и начало действия

Побуждает движению вперед страсти и боли. Страсти достижения цели и боли испытанных неудач или физические боли.

Расскажу, как боль побуждает меня двигаться вперед. Вот уже много лет, я в начале рабочего дня выполняю один и тот же ритуал – я просматриваю статистику доходов своих проектов. Если кривые падают, то я испытываю боль, и вместе с ней испытываю прилив энергии.

Физическая боль побуждает меня заниматься здоровьем, следить за весом. Замечено, что если человек занялся методиками оздоровления, то он испытывает какие-то проблемы со здоровьем. Если занялся предпринимательством, то у него ощущается недостаток средств, или желание самореализоваться. У каждого свой арсенал болей, заставляющих двигаться. Ищите этот арсенал у себя и пользуйтесь им.

Задание по приручению страхов

ПЕРВОЕ ЗАДАНИЕ

- Опишите страхи в области заработка.
- Опишите страхи в области самосовершенствования.
- Опишите страхи в области здоровья.
- Опишите страхи в области семьи.

А теперь, Составьте план преодоления страхов.

ЗАДАНИЕ 2

Опишите случаи, когда Вы испытываете физическую и психологическую боль.

Подумайте, как Вы можете использовать чувство боли в качестве ресурса или стимула для своего движения.

НАПРИМЕР, ВОЗМОЖНЫ СЛЕДУЮЩИЕ СТРАХИ:

- Страх в области заработка – мне не на что будет жить на пенсии. План: переехать в деревню и жить натуральным хозяйством (выращивать пчел, кур, овощи фрукты).
- Страх в области самосовершенствования – то что я делаю ни кому не нужно. План: найти того, кто уже продает продукты в схожей области. Попросить его рассказать, что я делаю не так.
- Страх в области здоровья – сидячий образ жизни портит здоровье. План: больше кушать зелени, переехать ближе к лесу, больше гулять.
- Страх в области семьи – моя дочка ходит в школу с тяжелым рюкзаком и это может пагубно сказаться на ее осанке. План: провести эксперимент в области домашнего обучения.

О страхе потерять (работу, положение, ресурсы).

У каждого работника есть страх потерять работу. Этот страх парализует и заставляет держаться за соломинку.

Этот страх связан с неполной картиной мира. Глубокой неуверенностью в своих силах. Нужно каким то образом преодолеть эти ограничения и выйти в зону большей не комфортабельности, то есть не ждать пока тебя уволят, а начать двигаться заранее.

Страх потерять работу был и у меня. Одновременно с этим страхом было неудовлетворение того, что мне недоплачивают. Я долго размышлял на эту тему и в какой то момент решил начать действовать.

Причины были следующие:

- Я точно осознал тот факт что повышения зарплаты не будет

Как начать действовать, Сергей Михайлов, 2011, <http://sm100.ru> , <http://makeself.ru>

- Я понял, что проект который я вел я завершил, и следовательно завершил период своего обучения.
- Я решился провести эксперимент.

Я попросил знакомых рекомендовать меня как программиста бухгалтерских систем. Во время отпуска, прошелся по списку, который составил благодаря своим знакомым и заключил договора. Тогда я решил, что должен застраховать себя в два раза и, поэтому я заключил договоров как раз на сумму в два раза превышающую мой доход у работодателя. После этого, вопрос об увольнении решился сам собой.

С тех пор я принял себе за правило, - зарабатывать, по крайней мере, в два раза больше, чем потребляю (потребляет моя семья).

Сейчас времена изменились. Интернет дает дополнительные возможности по поиску работы. У вас есть все возможности поменять ее, если Вы этого на самом деле хотите.

ПРИМЕЧАНИЕ

К сожалению, работа на себя не всем годится. Человек, который обеспечивает себя заказами, должен быть в высокой мере дисциплинированным и ответственным за свое будущее. Это НЕ для каждого. Многие предпочитают получать заработную плату. Таким образом переложив «ответственность» за свое будущее на работодателя. Признаться честно, ему, скорее всего, на вас, грубо говоря, наплевать.

Выводы по разделу «Страхи и боли»

- ❑ Составьте свой индивидуальный список страхов и страстей, которые движут вас вперед.
- ❑ Отглавливайте пагубные и положительные страсти. Пагубные страсти портят вашу жизнь. Положительные страсти движут вас вперед.
- ❑ Вживайтесь в положительный образ будущего согласно вашей страсти. Для этого больше читайте художественной литературы. Развивайте память, воображение.

Манипуляции и начало движения

Манипуляции часто воспринимают как яд, который парализует людей, заставляет и болтаться на ниточках невидимых кукловодов. Однако, стоит заметить, что как и любой яд, манипуляции несут как отрицательный, так и положительный оттенок.

В манипуляциях нет ни чего плохого.

Как продавец электронных товаров, я манипулирую покупателями (красиво упаковываю товары). Как интернетчик, я манипулирую интернет поисковиками (то есть пытаюсь сделать интернет проекты наиболее привлекательными для поисковиков). Мой сын, дочка, супруга ежедневно манипулируют мной. Например, сын супится и начинает кричать, если ему не дают конфетку.

Любой информационный обмен содержит манипуляцию, потому что всегда есть недосказанность. Плоха не сама манипуляция, а то, что вы не осознаете ее! И неосознанно начинаете действовать, как было запрограммировано источником сообщения.



ПРИМЕР МАНИПУЛЯЦИИ:

Недавно смотрел с сыном мультфильм – в нем, старательно прослеживалась мысль, что настоящий человек должен иметь крутой автомобиль. А нужно ли? Я, например, езжу на малолитражке. Она меньше потребляет бензина, в случае конфликта с гаишниками требуется меньше мзды... а зачем платить больше?

ЗАДАНИЕ

Посмотрите программу телевизионных новостей. Подумайте, какие манипуляции совершают неведомые идеологи? Кого больше всего показывают в новостях, какие типы новостей преобладают... Какие цели они преследуют?

Откройте сайт ВВС сравните подачу материала на этом сайте с тем, что Вы видели по телевизору. Какие манипуляции допускают зарубежные источники информации. Подумайте, когда манипуляции и разночтения будут особенно заметны?

Вспомните манипуляции, которыми пользовались ваши родители. Вспомните свои манипуляции. Почему вы поступили именно так?

Напишите цели, которые Вы хотите достичь. Подумайте, кто манипулирует вашими целями? Так ли вы хотите того что хотите?

ПРИМЕР МАНИПУЛЯЦИИ

Я почти всю свою жизнь боролся с лишним весом. Этот комплекс я приобрел еще в школьном возрасте. Я не мог дать адекватного отпора забиякам в школе. Испытывал трудности в беге. Глядя на окружающих, я полагал, что каждый человек должен быть поджарым – спортивным. А у меня не получалось.

Так вот, я понял некоторую долю неадекватности в своих отношениях к весу после того как у меня родился сын. Он 2х летний по походке и по конституции напоминал меня. Я понял, что у меня просто такое строение тела, и я долгое время безуспешно боролся со своей природой.

ПРИМЕР МАНИПУЛЯЦИИ

Подумайте, а не являются ли манипуляциями телепередачи о генно-модифицированных продуктах. Пропаганда о том, что нужно поголовно вакцинироваться от всевозможных болезней. Кому выгодна эта пропаганда?

О ТИПАХ МАНИПУЛЯЦИИ НАПИСАНО МНОГО. Я ЛИШЬ В СКОЛЬЗЬ НЕКОТОРЫХ ИЗ НИХ

- ❑ Двойная мораль. Желание другому того, что не пожелаешь себе. Например, все должны соблюдать ЗАПОВЕДИ. Однако, я, в случае если это нужно будет, то нарушу их.
- ❑ Изменение логического уровня беседы. Например, с делового, на межличностный. Например, у вас спор с оппонентом. И вдруг, оппонент начинает переводить разговор на то, что вы не почтительно себя ведете.
- ❑ Манипуляции происходят во время смешения логических типов. Например, «Учение Ленина – Сталина верное, потому что оно непобедимо»!

ЕЩЕ ПРИМЕРЫ

- ❑ Например, супруга спрашивает мужа любит ли тот ее. Если следует ответ, что любит, то жена приводит пример любящего мужа, который раз в неделю дарит цветы. На лицо манипуляция, почему? Я сейчас объясню
- ❑ Пример более изощренной манипуляции. Представим, что важный человек, называющий себя психологом утверждает: «Вы уважаемый, неадекватно относитесь к людям, потому что у вас заложены глубокие комплексы в детстве». Ни доказательств ни первого ни второго факта не приводятся. но утверждения сходятся в одну логическую бредово логическую цепочку.

ДАнные МАНИПУЛЯЦИИ РАСПОЗНАЮТСЯ ЗЕРКАЛИРОВАНИЕМ. НАПРИМЕР, ПЕРЕВОРАЧИВАЮ СИТУАЦИЮ:

- ❑ Муж спрашивает жену: ты меня любишь. ДА, я люблю тебя дорогой. А не любишь, потому что жена Александра делает массаж своему мужу каждый день. Дописал и удивился дикости зеркалированного мира – значит была манипуляция.
- ❑ В примере с психологом был предпринят такой же ход. Прежде всего попросил факты, а после того как фактов не последовало зеркалировал ситуацию с точностью до интонаций: «Уважаемый психолог, Н., ваше неадекватное отношение к людям связано с комплексами, заложенными в вас в детстве».

Манипуляции до того хорошо скрываются и защищаются подсознанием, что подведение увеличительного стекла к проблеме вызывает сверх эмоции.

Приведу пример потенциальной манипуляции. Это так фантазии, чтобы ни чего не подумали... Страна празднует женский день и день защитника отечества. Ну,... на первый взгляд нет ни какого противоречия и манипуляции. Теперь подводим зеркало к ситуации:

Мы справляем день защитницы отечества и день мужчин... Дико, да? Значит где то здесь зарыта манипуляция.

Кстати, зеркалирование – это хорошая возможность придумать шутку.

ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ МАНИПУЛЯЦИЯ:

- ❑ Я обучал дочку читать книги за конфетку. Показывал ей конфетку, и дальше просил ее прочитать полстраницы. Было тяжело. Зато сейчас она читает очень быстро и хорошо.
- ❑ Аналогичным образом сын приучался ходить в горшок. Каждый раз, когда он правильно делал, то получал свой «ням-ням».
- ❑ Я себе разрешаю вечером выпить полстакана домашнего вина как поощрение за плодотворный день. Плодотворный день – значит можно получить поощрение?

Как отличить положительную манипуляцию от отрицательной? Все зависит от цели и ценностей. В случае с положительными манипуляциями я преследовал цель сделать ребенка трудолюбивым и больше подготовленным к жизни.

Прощение манипуляций и обид

Прошлые манипуляции – это по большей части боль. Последствия манипуляций застывают в мозгу, в мышцах и не дают развиваться. Наверняка, множество манипуляций допускали к нам наши родители в том возрасте, когда мы просто не могли их распознать или ответить. Родители хотели, чтобы мы ходили выпрямившись, говорили с расстановкой, чтобы здоровались, ели аккуратно, учились хорошо, так же как сосед Павел.

Несмотря на всю положительность побуждений родителей, все вышеперечисленное – это боль. И отрицательные эмоции заседали в теле и уме. Нужно как то избавляться от полученного хлама, обид.

Единственным способом отбросить отрицательный багаж будет **прощение** прошлых обидчиков. Прощая их, мы настраиваемся на будущее.

Прощая других мы начинаем понимать истинные мотивы поведения других людей. Что касается родителей, то понимаем то что они хотели добра. Простите и вы себя.

Прощая других высвобождается энергия. Открывается новый пласт понимания действительности.

ЗАДАНИЕ:

Сядьте и вспомните обидные случаи и манипуляции родителей. Простите обидчиков. Вам будет особенно легко это сделать если у вас уже есть дети и вы видите свое отражение в детях.

Выводы по разделу «Манипуляция»

- Прощайте обиды.
- Замеченная манипуляция – раскрытая манипуляция. Чтобы раскрыть манипуляцию зеркалируйте поведение собеседника.
- Какие манипуляции на вас счет вы считаете вредными, а какие положительными?
- Как можно поставить положительные манипуляции себе на службу?
- НЕ желай другому того что не желаешь себе.

Разреши себе двигаться вперед!

Одна из мощных техник, которая побуждает двигаться заключается в словах **«Я себе разрешаю!»**.

Эта техника хороша тем, что сразу начинает выявлять психологические проблемы, связанные с разрешением.

Прямо сейчас скажите себе громко: Я разрешаю себе двигаться вперед!

И сразу возникнет вопрос, а вперед, это куда?

Вперед, это общаться с успешными людьми, задавать вопросы, играть, владеть, зарабатывать, учить и **учиться**, смотреть, действовать.



Призыв начать двигаться вперед часто сталкивается с психологическим противодействием.

НАПРИМЕР

Обычная отговорка по поводу того, чтобы общаться с успешным человеком звучит так: *«А, разве им будет интересно со мной общаться? А я не знаю, что у них попросить... Они работают в совершенно другой области»*.

Значит, не так уж и нужно было общаться. А что нужно? Да, так не знаю.... Казалось бы, сначала должна быть цель, а уж потом надо разрешать себе двигаться. Но, можно поступить и наоборот – сначала действовать, а цель искать по ходу пьесы. Изменение среды обитания меняет индивида!

Факты саботажа и противодействия лучше разобрать заранее. В игре. На учебных примерах. На том же разрешении себе встречаться с незнакомыми людьми.

АЛГОРИТМ РАЗРЕШЕНИЯ ДЕЙСТВОВАТЬ:

Разреши себе действовать и начни действовать. Сделай шаг. Потом второй. Потом третий шаг...

РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ:

Некоторое время назад я ощутил, что не могу жить среди постоянно шумящих соседей. Я решил, что подъезд, в котором я живу, особенный и нужно просто поменять квартиру. Поменяв жилплощадь я не долго радовался – мой новый сосед начал делать ремонт сопоставимый с строительством пирамиды Хеопса (три месяца жужжали сверла, били перфораторы, доносился шум). Действия соседа до того разозлили меня, что я решил во чтобы то ни стало переехать в свой дом. И вот я живу в доме с садом, виноградником, персиками.

Какое новое побуждение меня ждет? Куда я двинусь дальше?

РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ:

Мне довелось несколько дней прожить на ферме где выращивали свиней. Помогали фермеру (совершенно бесплатно) несколько бездомных - все они были бывшими моряками, а некоторые относились к младшему офицерскому составу. Почти у каждого из этих бедолаг история была такая: служил, списали на берег, спился, потерял паспорт, квартиру, деньги, развелся, выкинули на улицу. Кстати, и фермер был из бывших военных моряков, но пошел совершенно другой дорогой.

Хозяин фермы матом ругался, когда его подопечные рассказывали истории. Каждая из историй у меня выворачивала жилы. Что случилось с бедолагами? Как они оказались на дне. От суммы и от казны не зарекайся. Потухшие взгляды. Отсутствие желаний... Были ли у них желания или все желания высосало государство и ВМФ? Несчастные работники фермы доживали жизнь с убитыми желаниями. Эти люди не действовали. Сознание их было парализовано.

С другой стороны, могу много привести примеров, когда люди, разрешив себе действовать, прогибали действительность. Как им удавалось получать контракты, заставлять работать на себя других людей - это для меня загадка. Они постоянно были на шаг впереди, генерировали идеи и самое главное, **разрешали себе делать то**, о чем другие и не помышляли.

Небольшой вывод:

Итак, Разрешив себе действовать, человек визуализирует некоторую цель, а потом дает приказы мышцам начать двигаться. Если в ответ на разрешение двигаться возникают «НО». То это факты противодействия внутреннего критика.

Примечание: как ограничивающие убеждения превращать в действия я уже рассмотрел выше в разделе Ограничивающие убеждения.

Разрешения и ограничения

Я иногда слышу агрессивный ответ на совет «Разреши себе», и он заключается в том, что собеседник возражает, что если всем будет все разрешено, то все люди начнут убивать, насиловать. Подобное возражение и есть первый подводный камень для возражающего. Чем более жарко отстаивает эту позицию, тем большие психологические у него проблемы.

Я не могу поверить в то, что люди настолько плохи, что на них нужно надевать смирительные рубашки. Возможно, принуждение необходимо для некоторых индивидуумов, но класть всех в *прокрустово ложе* смирения не разумно.

Ограничения, конечно, нужны. Достоевский рассмотрел случай, когда один человек разрешил убить, решив положительно вопрос «Тварь ли я или право имею». Все помнят, чем закончились душевные метания человека и то, что он себе разрешил больше чем смог вынести.

И все же запреты сдерживают. Бедные люди хотят жить в ниществе и городят невидимые ограничения. Кому то это очень выгодно чтобы эти ограничения были и мешали как плохому танцору.

Конечно, не каждый беден вследствие неверных установок по зарабатыванию денег, однако, анализируя свой опыт я могу заключить, что когда **я себе разрешал действовать**, то обязательно добивался результата: находились силы, заводились новые знакомства, подворачивались ситуации, иногда получалось само собой, но и в этом случае, нужно было разрешить себе взять то, что лежало на блюдечке с голубой каемочкой.

МНЕ НРАВИТСЯ НА ЭТОТ СЧЕТ ТАКОЕ ВЫРАЖЕНИЕ:

Пусть законы (правила) будут для других, а для наших не будет правил!

Однажды Наполеон поломал правила и стал палить по толпам из пушек. Потом, этот же человек настаивал на соблюдении этих правил во время похода на Москву и возмущался, что партизаны грабят обозы, и не позволяют себя расстреливать из пушек.

Ломайте правила.

Подсознание чувствует фальшь

Слова – это одно. А действия – это совершенно другое. Выбирая направление движения важно быть в ладу с самим собой. Дело в том, что разрешение действовать граничит с самим действием. Взятся за гуж – не говори, что не дюж.

Подсознанием можно управлять, но с большой осторожностью. И, даже не управлять, а вести диалог, спрашивать, тестировать себя, вслушиваться, но не приказывать. Например, сейчас я пишу эту книгу и спрашиваю подсознание: «*смогу ли я дописать ее до конца? Разрешаю ли я себе дописать?*»... тут не все так просто. Можно сказать себе: «*Я могу. Я писатель!*», а на самом деле впасть в ступор, когда нужно сделать первый, а затем второй шаг, наталкиваясь на собственные самоограничения типа «*а вдруг не получится или получиться плохо*». Нужно разрешить себе действовать и разрешить ошибаться.

К сожалению, если Вы себе «разрешаете» действовать только на словах, то в душе можете одновременно запрещать лезть «*свинным рылом в калашный ряд*». Проверить силу своей установки просто. Если после чтения мантр, аффирмаций и заговоров Вы встаете и делаете задуманное, то все у вас в порядке.

КАК ПОДСОЗНАНИЕ СИГНАЛИЗИРУЕТ О ТОМ, ЧТО ВЫ НЕ ЧЕСТНЫ:

- Происходит беспрестанная смена интересов. Как в калейдоскопе. Не сосредоточенность на одном деле.

Как начать действовать, Сергей Михайлов, 2011, <http://sm100.ru>, <http://makeself.ru>

- Вы быстро и беспричинно теряете интерес к делу.
- Вас посещают беспричинные страхи.
- Вы не делаете даже первых шагов. Все заканчивается на прожектах.
- У вас отсутствует четкий образ цели.

Если после вдохновляющих речей не получилось действия, то не дуж, и это не беда. Нужно выбрать, что-то попроще. И, заново тренироваться – дать команду себе: потом начать действовать.

ЗАДАНИЕ

Напишите на листке бумаги все, что хотите сделать. Вчитываясь в список, представляйте конечный результат и спрашивайте себя, готовы ли Вы взяться прямо сейчас за дело. Если, да, то немедленно беритесь и делайте.

Ловите душевное состояние, когда Вы готовы взяться за работу (за гуж).

А разрешено ли себе разрешать? (Прилично ли много зарабатывать?)

Как только человек разрешает себе действовать, то начинают проявляться ограничивающие убеждения.

Одна из распространенных отговорок от начала действий (разрешения себе действовать или иметь) заключается в том, что человек считает, что к нему придут и отберут (бандюки, власть, налоговая инспекция, инопланетяне). Не скрою, подобная проблема была и у меня. Однако, пообщавшись с теми, кто разрешал себе действовать, иметь больше, я понял, что моя проблема надуманная. Чтобы обезопасить себя от подобного развития событий я проанализировал страхи и выработал механизмы по нивелированию последствий проблем.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРАХА:

Допустим у вас есть страх вести предпринимательство из за того, что вы боитесь возможных грабителей в виде налоговой инспекции. Что делать? Во первых осознайте этот страх. Во вторых подумайте, как другие решают эти проблемы.

Трансформация страха подтолкнет вас к мысли, что просто нужно больше зарабатывать, а не думать о том, чего невозможно избежать.

НЕГАТИВНЫЙ ОПЫТ

Один мой знакомый по достижению определенного уровня заработка стал изучать, как с такими как он может расправиться государственные службы. Интернет предоставил обширный материал для размышлений. Мой знакомый впал в депрессию и поставил искусственные ограничения к своему росту.

Чудак человек?!

А как можно назвать людей, которые перебиваются случайными заработками и на вопрос «почему они не начинают свое дело?», говорят, что все уже куплено.

Люди ставят искусственные преграды. Видят проблемы там где их нет. Многие причины кроются в нелюбви к себе. Другие кроются в навязанных детских стереотипах. Один из способов выбраться из созданных рамок состоит в том, чтобы начать играть. Пробовать разные направления, так – ради смеха.

ЧТО ДЕЛАТЬ:

Если у вас есть страх по поводу того, что бы вы не делали у вас отберут, то подумайте, как вы можете защититься. Например, хранить ценности в голове. Заниматься такими видами деятельности, которые было бы трудно украсть или забрать.

Я готов действовать, но, не могу

Одно из ворожений против того, чтобы разрешить себе действовать заключается в том, что он не может это сделать.

И действительно, многие виды деятельности имеют ограничивающую доходную планку. Например, кассир вряд ли сможет надеяться, на то, что он сможет получать в разы большие деньги занимаясь той же самой деятельностью.

В данном случае, низкий заработок – это плата за меньшую неопределенность.

Чтобы начать действовать вполне возможно, что нужно будет менять работу на более неопределенную (в смысле постоянно меняющуюся).

ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАБОТА ДОЛЖНА ОТВЕЧАТЬ СЛЕДУЮЩИМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ:

- Работы должны **масштабироваться** (то есть, если Вы сейчас делаете какую либо работу, то должна быть простая процедура, которой можно обучить другого человека, чтобы он смог выполнить то же самое).
- Однажды сделанная работа должна **приносить деньги долгое время**. Например, написав книгу, деньги от продажи ее будут поступать годами.
- Рынок, на котором Вы работаете, должен быть открытым и **восходящим**. Например, если Вы исправляете башмаки в районном центре, то можете забыть о увеличении дохода, хотя, с другой стороны заказы будут поступать всегда.

ПРИМЕР ОГРАНИЧЕНИЯ СВЕРХУ:

Я долгое время занимался адаптацией программного обеспечения на основе 1С. В какой то момент я понял, что не смогу стать миллионером на этом рынке, поэтому я решил переключаться на Интернет проекты, которые на мой взгляд позволяли зарабатывать неограниченно много и не были связаны со складскими запасами, общением на локальных территориях.

Как вариант, для того чтобы избавиться от системных ограничений можно перейти на работу, которая позволяла бы зарабатывать больше. Например, найти работу, где бы заработок начислялся как процент от оборота. Можно, например, работать приходящим консультантом.

ЗАДАНИЕ

- Подумайте, можете ли Вы увеличить доходность того дела, в котором Вы заняты, в 2,4, 10 раз?
- Есть ли у вас план по увеличению доходности?
- Знаете ли вы, какие виды деятельности смогут обеспечить увеличение дохода в 2,4,10 раз?
- Есть ли у вас план по нахождению таких дел?

Разрешив себе действовать можно потерять связь с реальностью

РАЗРЕШАЯ СЕБЕ, НЕ ТЕРЯЙ СВЯЗЬ С РЕАЛЬНОСТЬЮ

Разрешая себе действовать мы (иногда) входим в конфликт с другими людьми и системой. Нужно тщательно отслеживать сигналы внешней среды (государства, общества, конкурентов) чтобы при поступлении предупреждающих сигналов скорректировать поведение.

Собака, прежде чем наброситься, начинает рычать. Так и с системой. Прежде чем наносить бессмысленные разрушительные удары, система предупреждает.

В моей жизни несколько раз были периоды, когда предупреждения поступали одни за другими и я после таких намеков менял жизнь. Мой знакомый, который упорно не замечал сигналов закончил не очень хорошо.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Следить за сигналами окружающего пространства. Возможно, пространство, как это не эзотерично звучит, шлет вам предупреждающие сигналы не поступать определенным образом.

Внимательно относитесь к подобным предупреждениям. Будь то, если гаишник штрафует вас за превышение скорости, или обиженный клиент требует вернуть деньги.

Важно спокойно воспринимать как положительные сигналы окружения, которые показывают где можно начать новое дело, так и отрицательные сигналы. Для того чтобы это почувствовать требуется большая доля открытости и спокойствия.

В конце концов, живя в бандитском районе трудно избежать от встречи с хулиганами.

Если вас часто останавливают Гаишники, то попадание в неприятную ситуацию будет вопросом времени.

Разрешая себе, будь честен с собой

Я например, запрещаю себе курить. Я считаю, что это вредно. Видимо, я запрещаю себе больше зарабатывать, потому что, судя по дневнику, я провожу больше времени на хобби и на категорию дел, которая относится к самосовершенствованию. Однако, возможно, занятия по самосовершенствованию дадут всходы в местах, которые я пока не могу проанализировать.

Разберитесь в своих табу! Что запрещено? Что Вы запрещаете себе сделать? Действительно ли это вредно (например, курить) или это мнение навязано окружением?

Выводы по разделу «разрешите себе действовать!»

- Разрешая себе действовать, человек формирует положительный образ будущего, а потом начинает двигаться к нему.
- Под «разрешите себе» я не имею в виду хвататься за пистолет или за шприц. Все это уводит от главного и очень опасно.
- Разрешая себе действовать человек сразу начинает получать противодействие от подсознания и окружающей действительности. Противодействие заключается в возражениях и сомнениях.

Выявление резервов

Один из очевидных вопросов, возникающих у людей, которые хотят начать новый проект, это где взять ресурсы, в том числе и время. Создается впечатление, что ужаться просто невозможно.

Однако действительность совершенно другая. Часто времени просто завались. И, чтобы определить резервы времени необходимо определить, куда расходуется время.

Я всегда считал себя занятым человеком. Однако, после того как я завел тетрадь учета времени, я понял, что могу с большей эффективностью использовать отведенное для работы время. Очень много времени я трачу на дела, без которых мог бы спокойно прожить, например, просмотр новостей, форумов, блогов, бесцельные беседы со знакомыми.

Конечно, без всего перечисленного нельзя обойтись, потому что беседы заряжают энергией, однако, нужно четко представлять вещи, которые отдаляют от целей...

ВОТ МОЙ ПРИМЕРНЫЙ ОТЧЕТ ЗА НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ О МОИХ РАБОТАХ:

25 октября

- Спал днем - не выспался от приступа астмы.
- Отредактировал игры для покупателя.
- Разобрал фотографии после поездки в горы.
- Запись в блоге - мнемотехника.
- Писал книгу о том, что меня побуждает идти.

26 октября

- Суд до 12-30.
- Разговор о кооперации с моим партнером.
- Составление скрипта на РНР по изменению даты записей в блоге.
- Составление списка фильмов для просмотра.
- Общение на местном форуме.
- Редактирование книжки.

27 октября

- Поездка на природу.
- Редактирование книги о здоровье моей знакомой.
- Редактирование книги о побуждениях 30-60 мин.

28 октября

- Разговор с партнером.
- Редактирование текста для сайта.
- Редактирование заглавной страницы на makeself.ru.
- Борьба со спамом на форуме.
- Разговор с знакомым.
- Редактирование книжки про начало движения.

Я не стал хронометрировать отчет с точностью до минуты, поскольку цель была обозреть в общем на то, чем я занимаюсь, так же я хотел, чтобы отчет занимал не больше 30 минут в день.

Как Вы видите, день у меня не очень то и нагружен.

Как при этой вопиющей неэффективности быть успешным? Видимо, другие работают с еще меньшей эффективностью.

ЗАДАНИЕ:

- В конце дня составляете письменный отчет о том, куда и на что Вы потратили время. Не нужно записывать каждое дело с точностью до минуты. Важно укрупненное виденье ваших временных затрат.
- В конце недели выработайте план по экономии времени

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ОСОЗНАТЬ РЕЗЕРВЫ ВРЕМЕНИ:

- Останавливайтесь и спрашивайте себя чем вы занимаетесь. Где находитесь, что делаете
- Заполняйте журнал учета времени.
- Осознать цели и ценности.

О планировании

Раз уж начал говорить об отчетах, то нужно рассказать и о планировании. Я не планирую строго свои предстоящие работ – стараюсь чтобы все происходило спонтанно, как подсказывает подсознание с полной отдачей сил.

Я не работаю на сторону и не имею привязанных ко времени обязательств. Каждое утро я провожу мозговой штурм, чтобы определить какая предполагаемых работа является наиболее важной сегодня.

Наша семья тоже все решения о поездках принимает спонтанно. Мы, с супругой, даже научились собираться за несколько часов, чтобы на следующий день куда либо поехать, а иначе получается все долго и нудно, возникают разные обстоятельства, которые мешают выполнить задуманное.

Действовать по наитию – такой стратегии поведения, на мой взгляд, придерживается почти все люди с которыми я говорил. Они не имеют четких планов, не знают, что они будут делать завтра, ими руководят клиенты, семья, какая то третья сила. Видимо, это национальная особенность.

ПРИМЕР РАСХОДОВАНИЯ ВРЕМЕНИ:

Один мой знакомый (возможно в знакомом Вы увидите себя) работает по следующему алгоритму: позвонил клиент – отправил прайс лист. Клиент решил купить – поехал и продал. Между звонками знакомый наслаждается жизнью. Он говорит верные слова, разрабатывает планы, но ничего не предпринимает...

Почему так происходит? Да потому что **планы не имеют страсти!** А отправка пайса – это реальные деньги. Можно страстно составлять план, писать задание, но когда наступает срок выполнения, страсть исчезает. Тогда зачем нужен план?

Подумайте, у вас есть план на сегодня, на неделю? А план у ваших знакомых? Родителей? Вы знаете хоть кого-то, кто живет по плану?

У нормальных людей, я думаю, не получится жить по жесткому графику. План должен быть гибкий. План, это определенность, а она может быть только в тюрьме (завтрак в 9, обед в 14, ужин в 18). Вы хотите тюрьму?

Итак, строгих планов ни у кого нет, а что же есть? Есть осознание важных дел, приоритетов, путеводных направлений. Важно держать все это в голове. А вот очередность дел зависит от обстоятельств.

НАПРИМЕР,

Я сейчас работаю над созданием серии обучающих продуктов. Один из пунктов этого плана заключается в покупке «освящения», хорошей камеры, микрофона для производства видео тренингов, однако я тяну с закупками потому что нет полной уверенности в том, что хватит сил на реализацию задумки.

Периодически я возвращаюсь к идее видео тренингов и спрашиваю себя о внутренней готовности, а потом к вопросу, что я могу сделать прямо сейчас для реализации этого проекта.

В результате рождается конкретный сегодняшний план по приближению к поставленной цели.

Завтра я проанализирую пройденный путь и сформулирую новый конкретный план на один день.

Выводы по разделу «Создание резервов»

- Проведите анализ дел, которыми вы занимаетесь. Просто, в конце дня запишите дела, которые вы сегодня делали.
- Есть ли у вас понимание об ограничениях той деятельностью которой вы занимаетесь? Можете ли вы увеличить доходность в 2-10 раз. Есть ли у вас план по увеличению доходности?

Выбор (человеческого) окружения

Правильное окружение подсказывает правильные модели поведения. Например, если мне нужно запрограммировать какую либо задумку, то прежде всего я ищу примеры программ, в которых бы уже реализовывалась подобная идея. А после этого адаптирую коды под себя. Тем самым я действую по принципу копирования поведения других.

ЧТО Я ДЕЛАЮ:

- Нахожу того, кто умнее меня в определенной области.
- Учусь у него.

Итак, чем больше людей с активной жизненной позицией окружает вас, тем больше вероятность того, что и у вас будет активная жизненная позиция.

ИНТЕРНЕТ ЭКСПЕРИМЕНТ

Зарегистрируйтесь во всех местных Интернет форумах. Найдите активистов и познакомьтесь с ними лично.

Заведите несколько «никнов» и ведите споры между ними. Следите за дискуссиями, отслеживайте ответы. Найдите тех, кто занимается тем, чем увлечены вы. Познакомьтесь с ним. Главная цель такого общения найти активных людей, близких Вам по духу.

Организовывая и участвуя в тусовках (семинарах, конференциях) вы обогащаете себя контактами. Например, я устраиваю периодически сходки предпринимателей, которые зарабатывают при помощи Интернета.

Существует мнение, что предприниматель может все сделать сам без партнеров. Я придерживаюсь другого мнения и стараюсь каждый раз продать как можно больше акций своих начинаний в обмен на новые идеи, сильные ссылки, PR и энергию моих партнеров.

ЗАДАНИЕ

- Составьте список из 20 вопросов, которые Вы хотели бы обсудить
- Задайте через определенные промежутки времени эти вопросы на Интернет форумах.
- Найдите блоги и email авторов наиболее полезных, на ваш взгляд, книг. Напишите им письма.

ПРИМЕР

Когда я писал книгу о скоротечности, то я нашел список игроков «Что, Где, Когда» и написал каждому персональное письмо, где я спрашивал о стратегиях игры и о том, являются ли они обладателями навыка скоротечности.

Когда я читаю книги, то обязательно выясняю, есть ли у автора блог и email. Если есть, то обязательно пишу письмо со списком вопросов, которые я хотел бы задать автору.

О важности социальных навыков

<http://lenta.ru/news/2010/11/09/brain/>

У *H. sapiens* интеллектуальные возможности зависят не только от размеров мозга, но также и от его организации. Авторы новой работы изучали строение мозга неандертальцев, анализируя кости черепа - хотя мягкие ткани мозга не сохраняются в течение долгого времени, они оставляют отчетливый след на внутренней стороне черепной коробки. Ученые сравнили такие следы, оставшиеся на костях черепа ребенка неандертальца младше одного года и на черепе взрослого *H. neanderthalensis*. На основании полученных данных авторы смогли смоделировать динамику развития различных отделов мозга по мере взросления неандертальцев.

Оказалось, что в первые месяцы после рождения форма мозга у представителей двух видов рода Номо приблизительно одинакова. Но потом у человека разумного теменной и височный отделы начинают преимущественно увеличиваться в размерах, в то время как у неандертальцев такого выборочного роста не происходило.

Ученые отмечают, что у людей с дефектами в этих двух отделах нарушены навыки социального общения и речи. Этот факт косвенно указывает, что неандертальцы не могли развить эти умения, необходимые для построения сложных обществ, в той же мере, что и *H. sapiens*.

Что можно сказать?! – более общительные люди, съели мене общительных неандертальцев. Неспособные к кооперации люди на мой взгляд просто обречены на нищенскую жизнь.

Представим ситуацию, вы придумали какое либо дело. Возникает вопрос, делать это дело самому, продать или скооперироваться. Как вы поступите? Я например, сразу ишу кооператоров. Во-первых в компании веселее, во вторых, в компании быстрее, в третьих, каждый член компании может внести свой вклад в развитие дела.

ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЕ

Не кооперироваться с импотентами, нытиками, озлобленными на жизнь и интриганами.

Поиск толкателя – «пинателя»

Проблема новичков в том, что они не решаются перейти от слов к действию. Эту проблему может помочь преодолеть более опытный человек.

ПРИМЕР

Задумав делать программы для развития навыка скоротчения, я начал долгий путь, который проходят, как я сейчас вижу, все начинающие предприниматели- романтики – исследователи. Они не знают, когда нужно прекратить усовершенствование своего продукта и выбросить его на рынок.



Должен быть мощный пинок со стороны, который приводил бы в чувство и переводил деятельность в другие плоскости. У меня таким человеком был Юрий Мороз (<http://shsd.ru>).

Видимо из жалости, а может быть из лучших побуждений он заметил, что если я не выпущу диск в течении месяца по скоротчению, который готовил 1 год, то буду пилить его дальше и допиливать до смерти. Его реплика так обидела и возбудила меня, что я начал продажи диска через неделю после его побуждающего пинка. Программы, кстати говоря, потихоньку продаются и до сегодняшнего дня.

ЗАДАНИЕ

Выберите пинателя –лучше, если это будет более опытный предприниматель. Периодически рассказывайте ему о том, как Вы движетесь. С какими трудностями столкнулись.

Не нужно ни каких коучеров, тренеров, и всякой другой платной мишуры. Выберете себе старшего по бизнесу товарища. Важно выбирать того, кому Вы можете доверять на 100%, чтобы советы принимались с меньшими психологическими фильтрами.

ПРИМЕР

Задумав спекулировать на бирже я попросил своего хорошего знакомого придать мне ускорение и сказать какие акции и по чем покупать для первого случая. Совет более опытного игрока я принял без тени сомнения, надеясь что в будущем, я разберусь в «стоп-лосах» и «фьючерсах».

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Общаться с успешными людьми и рассказывать о том, что вы делаете.

Более опытный человек в какой то момент может заметить что вы делаете не так, и в какой области вы могли бы прищипорить коней.

Работай с сильными

Не обсуждайте идеи с коллегами-импотентами. Я готов дать руку на отсечение, что разговоры так и останутся разговорами. Вы будете получать ворох ненужных советов и ядовитых укусов от нытиков-неудачников.

Нужно искать именно активных людей! Тех, кто знает и умеет больше чем вы.

Иногда меня спрашивают: почему я не ищу учеников? Меня этот вопрос удивляет, потому что я не считаю себя учителем. Мало того, я сам постоянно ищу, у кого бы поучиться. Учеников нужно вдохновлять, они, как правило, потребляют энергию и очень часто не дают взамен ничего, кроме сомнений, которые приходится развеивать. А зачем мне это?

ЧТО ДЕЛАТЬ?

- Определить людей, которые в чем то умнее вас.
- Взять пример с них

Разновидностью работы с сильным человеком будет методика обмена своих слабых сторон на сильные стороны партнера.

Меняйте свои слабые стороны на сильные стороны партнера

Изучите свои слабые стороны. Что всегда давалось Вам с трудом? Что заставляет вас чувствовать дискомфорт? Например, одни люди любят большие компании, другие – предпочитают знакомый круг общения. Выявите, в чем Вы чувствуете себя неуверенно, какие качества у вас слабо развиты. Это не значит, что Вы не будете развивать в себе эти качества, это просто даст Вам знание о том, что это не ваша сильная сторона.

ЗАДАНИЕ

Составьте список активных знакомых

Напишите свои положительные и отрицательные стороны

Напишите положительные и отрицательные стороны своих возможных партнеров.

Попробуйте скомпилировать такую схему, чтобы ваши слабые стороны компенсировались бы сильными сторонами ваших партнеров.

Выводы по разделу «Выбор окружения»

- Сознательный отбор людей с которыми вы общаетесь позволяет обогатиться новыми идеями.
- Ищите людей, у которых можно чему либо научиться.
- Ищите вдохновителей.

Простой способ инициации знакомств

Многим кажется совершенно не очевидным то, что им нужно искать новые и новые знакомства как повод для того, чтобы понять что они могут сделать сами. Часто новые знакомства ассоциируются с болтовней.

Ключевое слово, как Вы заметили – «поболтать». Деловой человек не болтает, а делает дело. Тот же, кто не знает своих целей – тот просто болтает (болтается).

Каждое новое знакомство с активным человеком увеличивает возможности, открывает горизонты бизнес партнерства, позволяет получать ответы на давние вопросы.

Я изложу алгоритм знакомства, который я отчасти позаимствовал у ораторов МЛМ структур. С особой ясностью смысл процедуры я понял, слушая записи Рэнди Гейджа.

АЛГОРИТМ ПО РАСШИРЕНИЮ КРУГА ЗНАКОМЫХ:

- На первом этапе нужно составить список всех знакомых.
- На втором этапе определить костяк наиболее активных людей.
- На третьем этапе попросить костяк активистов дать ссылки на их друзей – активных людей.
- Встретиться с этими людьми.

ВОТ МОИ СТАНДАРТНЫЕ ФРАЗЫ НАЧАЛА БЕСЕДЫ:

- здравствуйте, меня рекомендовал вам.... Я специализируюсь в строительстве Интернет проектов. Если вас интересует, как сделать сайт, форум, сообщество, то я могу дать консультацию., А чтобы более полно понять, как мы можем сотрудничать, я бы попросил вас рассказать, чем Вы занимаетесь, какие у вас планы...

Или так:

- здравствуйте, меня рекомендовал обратиться к Вам Он сказал, что Вы занимаетесь А не могли бы Вы поподробнее рассказать о своем деле, мы, возможно, были бы друг другу полезны.

- а в чем полезны?

- я занимаюсь следующими вещами..... а вы?

Как определить активного человека?

Представьте, Вы составили список знакомых и не можете определить, кто из них является наиболее активным. На самом деле все очень просто, активный человек отвечает следующими параметрами:

- Активный человек делает (а не рассуждает)!
- Активный человек имеет планы и преследует эти планы.
- У активного человека всегда можно чему- либо научиться.
- Между активными людьми всегда идет поток информации, денег. И, этот поток увеличивается и увеличивается. Однако, нужно самому быть при этом активным и соответствовать этим критериям.

ЗАДАНИЕ

Составьте список своих знакомых. Выделите наиболее активных людей. Попросите их назвать наиболее активных знакомых. Встретьтесь с ними для инициации знакомства. Обращаю внимание на то, что важно общаться с наиболее важными, активными и занятыми людьми и теми, кто знает, что им нужно.

Что Вам мешает разрешить себе общаться с успешными людьми? Запишите аргументы.

Как Вы думаете, где успешные люди находятся? Как с ними можно наладить связь?.

Выводы по теме создание окружения

- Разрешаете ли вы себе общаться с успешными людьми? Больше зарабатывать?
- Составьте план знакомств с новыми людьми.

Расслабление перед работой

Один из простейших советов, который дают уставшему человеку состоит в том, что перед работой нужно расслабиться и хорошо выспаться. Напряженный (когда это не требуется) человек мене производителен по сравнению с тем, кто собирает силы в нужный момент.

Закрепощение проявляется на лбу (в ненормальной мимике), плечах (они или подняты, или опущены), мыслях (негативные высказываний больше чем позитивных), словах.

Понаблюдайте за Путиным – его движения мягки, а мимика напряжена, хотя над ним наверняка работают ответственные за внешний образ люди.

Сутулый человек наверняка имеет психический комплекс (хотя случаи бывают разные), и сутулость может быть связана с тем, что его в детстве мало любили родители и не следили за его осанкой.

Часто ли Вы смотрите на себя в зеркале? Замечали морщины на лбу? Один из способов расслабления – следить за мимическими морщинами.



НАПРИМЕР, ПОСЛЕДСТВИЯ НАПРЯЖЕНИЯ:

Когда я учился водить автомобиль, то не обратил внимание на то, что езда была сопряжена с тем, что я напрягался. Через некоторое время у меня заболели колени, и я выработал специальные упражнения по расслаблению. Например, когда это возможно, я снимаю ноги с педалей и вытягиваю ноги или чтобы снять напряжение в области плеч вращаю ими.

ЗАДАНИЕ

Следите в течении 2х недель за мимическими морщинами лба, рта, глаз. Расслабляйте их поглаживанием. Массируйте плечи и руки, шею.

Следите за осанкой. Постарайтесь сидеть прямо, по крайней мере, три недели (а потом мышцы привыкнут и Вам будет комфортно сидеть прямо).

Расслабление непосредственно связано с инициацией движения. Постоянно занятой человек не может увидеть новые возможности. Перманентно уставший человек не сможет выделить энергию на игру и начинание нового дела.

РАССЛАБЬСЯ, ЧТОБЫ УСЛЫШАТЬ ГОЛОС ПРИРОДЫ

У Эйнштейна как-то спросили, что помогло ему открыть революционные законы физики. «Это очень просто, - ответил ученый. - Я просто прислушался к голосу природы.» «Если бы это было просто,- возразили ему, - то многие были бы способны открыть теорию относительности». «Да, это так, - ответил Эйнштейн, - но у природы голос очень тихий, а у меня очень хороший слух...» Я жажду, чтобы у человечества появился этот абсолютный слух, который мог бы услышать вселенский шепот природы сформировавшей все национальные особенности человечества. И если мы услышим этот голос, мы поймем, как помочь странам с инертным сознанием открыться для нового, для процветания и равноправия.

Психологическое расслабление

Частично неверное отношение нас к окружающим навязано с детства, когда наши воспитатели сравнивали нас с другими детьми, или вопрошали, что об Вас подумает Марья Петровна из соседней картины. Воспитатели решали тактические задачи при этом навязывая неадекватную модель мира. Наши учителя не только наставляли на путь истинный, но и закладывали табу.

Чтобы начать движение вперед заметьте табу. Например, оно проявляется в беспричинном страхе перед тем как вы хотите сделать определенное действие. Допустим, вам страшно спросить прохожего как пройти до

кинотеатра. Значит вот этот психологический зажим и нужно разработать.

Чтобы расслабление зажима происходило наиболее безболезненно, выберете область, где вы можете играть и в случае, если у вас не получилось, свести на шутку.

Например, если вам страшно заходить в кабинеты начальников, то напишите обращение в блог Президента.

ПРИМЕР ЛОМКИ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ СТЕРИОТИПОВ:

Когда-то, много лет назад, я ходил по улицам и спрашивал сколько время. В результате, я понял, что можно вести себя более свободно и расковано.

Участь в институте, я задавал преподавателям вопросы, в то время как мои одноклассники опасались, что преподаватель может отыгаться на экзамене, а происходило все с точностью до наоборот. Оказывается, можно было спорить не только с преподавателями, но и с заведующим кафедрой и с деканом, и это засчитывалось не на отрицательном, а на положительном счете.

На заре предпринимательской деятельности, я решил обойти всех потенциальных клиентов. Чтобы заходить к ним было не страшно, я делал общение в два этапа. На первом этапе просто раздавал визитки, а на втором этапе, уже как бы познакомившись, заходил и начинал беседу.

ЛОМКА СТЕРИОТИПНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФОТОГРАФИРОВАНИЕМ

Одно из моих хобби - фотографирование. Я фотографирую людей, природу. Один раз мой знакомый, рассматривая фотографии курдской свадьбы, где я был случайным зрителем, спросил меня, как мне удалось фотографировать и как мне разрешили делать фотографии. Во-первых, Просто я хотел сделать хорошую фотографию! А во-вторых, у меня был приличный фотоаппарат, поэтому ни у кого не возникло мысли о том, что я хочу напортачить.

ЗАДАНИЕ

Пройтись по улице и у каждого десятого спросить сколько время.

Фотографируйте гуляющих на улице людей. Если Вы испытываете дискомфорт от такого задания, то можете взять на прокат у знакомого фотографа крутую камеру. Проходящим можете объяснить, что делаете фотографии как студент курсов фотографов.

Избавление от навязчивых мыслей

Иногда бывает так, что ум обрабатывает навязчивые мысли. Любой способ отказать от них не приводит к желаемому результату. Я обнуляю мысли и, как бы начинаю мыслить с чистого листа, для этого, я, переполняю информацией сенсорные каналы и ввожу себя в транс.

КАК ВВЕСТИ СЕБЯ В ТРАНС:

Я перечисляю все что вижу, слышу, чувствую. Так нужно повторить несколько раз и наступает чувство опустошения – это как раз именно то чувство, которое и искали.

Как правило, после такой разрядки навязчивые мысли перестают казаться важными и можно начать диалог с подсознанием.

Тренируйтесь общаться с подсознанием. Прочитайте книжки по самостоятельному наведению транса. Учитесь обнулять мысли. О простейшей технике обнуления мыслей я рассказываю в книге <http://makeself.ru/mysli> однако, Вы можете воспользоваться любой трансовой техникой.

ЗАДАНИЕ:

Ознакомьтесь с любой трансовой техникой. Практикуйте не менее двух недель каждый день по 4 раза .

Составьте видеоряд из образов далекого детства, когда Вы находились в состоянии творческого подъема.

Что бы Вы хотели разрешить себе? Какие негативные моменты мешают этому? Как можно исключить негативные моменты.

Аффирмации

В предыдущем тексте могло показаться, что я несколько негативным образом отнесся к мантрам и аффирмациям. А, на самом деле я их использую на постоянной основе.

АНЕКДОТ

Сидит ежик и повторяет: «Я ежик, я сильный, очень сильный». К ёжику подходит медведь и пинает его. Во время полета ежик повторяет уже другую мантру: «Я ежик, сильный, но легкий»

ВОТ МОЯ ОСНОВНАЯ АФФИРМАЦИЯ:

Анализирую, вижу цель, ломаю преграды.

ПРИМЕЧАНИЕ

Убеждающие фразы не заменяют действия! Но, настраивают на рабочий лад

ЗАДАНИЕ

Прочитайте в Интернете об аффирмациях.

Разработайте свои аффирмационные фразы. Повторяйте их несколько раз в день.

Выводы по разделу «расслабление»:

- Поймать физическое напряжение в лице проще перед зеркалом, чем мысленным взором.
- Понимание физического напряжение понимается после небольшого само-массажа.
- Физическая концентрация невозможна без предварительного расслабления.
- Чем больше страх перед начинанием какого либо дела, тем сильнее психологический зажим.
- Психологическое расслабление лучше всего происходит в игровых ситуациях и в деятельности, которую можно свести к шутке.

Влияние общества на активность

Мы живем среди людей. Мы оказываем влияние на окружающих, и они оказывают влияние на нас. Осознание этого влияния позволяет разобраться в мотивах поступков и в мотивах отсутствия поступков.

Есть правильные и не правильные виды деятельности в глазах окружающих. Например, некоторое время назад я занимался оптовой торговлей. Так вот, моя мама говорила соседям, что я на самом деле я работаю преподавателем в институте. Работать в сфере торговли было не кошерно и не правильно.

Многие из окружающих меряют вашу успешность по тому, как вы одеваетесь и на каком автомобиле ездите. Например, мой сосед стал здороваться со мной после того как я купил автомобиль. Но, он был еще больше сбит с толку после того как при наличном автомобиле я все равно ездил на велосипеде. У него сломались стереотипы. Подумайте, почему вы должны демонстрировать успешность соседям?

Оденьтесь в потертую куртку и пройдите по улице и вы сразу заметите изменение окружающих к себе.

Общество незримо оказывает влияние на нас!

Осознайте национальные установки

Однажды в Абхазии, хозяин дома, в котором я ночевал, подвозил меня на автомобиле. Я заметил, что он часто здоровался со стоящими на остановках людьми. Я немало был удивлен тому, что все это его родственники, однако ни кого из них он не посадил в автомобиль. Дело в том, что наличие большого количества родственников может быть обузой. Это может быть плохо, когда у тебя появляются деньги – тогда обязательно найдется тот, которому нужно помочь. А хорошо иметь родственников может быть тогда, когда нужна помощь.

Вот так, национальные и социальные установки могут мешать действовать – обязательно выстроится очередь на хлебников.

Читайте о национальных установках россиян вот здесь: <http://inosmi.ru/social/20101015/163627415.html>

Читайте о различиях русской и английской речи вот здесь: «Русские проблемы в английской речи» <http://flibusta.net/b/144903> . Например, там указано вот такое отличие:

Высказывая свое мнение о человеке, американцы обычно говорят не о его душе или сердце, а о его уме (*mind*) и интеллекте (*intelligence / intellect*). Русское понятие о «задушевной беседе» (самый близкий перевод *a heart to heart talk*) чуждо культуре Штатов, где у людей иное чувство меры в проявлении эмоции: они предпочитают сдержанность в отношениях друг с другом даже в том случае, когда кто-нибудь из друзей или близких попал в беду. «...Культура западного мира, — настаивает В. М. Соловьев, автор книги «Тайны русской души», — по преимуществу культура индивидуалистов. Человек, оказавшийся в трудном положении, должен, по западным меркам, сам преодолевать свои трудности и решать свои проблемы. Перекаладывать их на других людей не принято, даже бестактно»

ОСОБЕННОСТЬЮ РУССКОЙ НАЦИИ, ПО СВИДЕТЕЛЬСТВУ НЕКОТОРЫХ ПСИХОЛОГОВ, ЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ОСОБЕННОСТИ (НА ОСНОВАНИИ СОБСТВЕННОГО АНАЛИЗА):

Особенностью русской нации являются инфантилизм и символический патернализм – ощущение себя маленькими и беспомощными с надеждой на большого сильного папу, который олицетворяет государство. Долгое время это был царь-государь, потом Сталин далее все пошло кувырком. Этим же объясняется популярность Путина. На эту тему хорошо сказал Некрасов «забытая деревня»: «Вот приедет барин, барин нас рассудит».

- Принятие на веру без критики некоторых положений теории (это досталось от Православия).
- Двойная мораль (осуждать взяточников, но если есть возможность откупиться, например, от гаишника, то заплатить взятку не считается зазорным).
- Отсутствие политической воли у среднего класса (и отсутствие самого класса). То есть люди не объединяются для отстаивания политических позиций. В России по сути дела одна политическая партия. У нас партии создаются под существующие интересы и создают их (придумывают) одни и те же люди. У нас партии поддерживают существующий порядок, а не реализуют какую-то волю.
- Широка душа, связанная с невероятными просторами страны.
- Подпитка нефтедолларами замедляет инновационный прогресс.

Нефтедоллары поддерживают существующую власть в центре, в регионах, в районных центрах. То есть невозможно создать альтернативы существующей власти, потому что отщепенцы будут отключены от дотаций, поддержки, благосклонности центра.

САМООРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА В США

Когда я был в США (дело было в 1995г), то говорил с разной публикой, в том числе и с теми, кто по тихой ненавидел Америку, но все они удивлялись самоорганизации американцев. Например, прошел ураган, лишил людей крова, и почти на следующий день стали поступать теплые вещи – это самоорганизовались общественные организации.

Сам я жил в двух семьях, которые решили показать представителям бывшего СССР как живет в США и к чему нужно стремиться.

Я отдаю себе отчет в том, что мои замечания очень спорны, но, в некоторой степени отражают наш коллективный портрет.

КИТАЙСКИЕ ЗАРИСОВКИ:

Побывав в Китае мне бросилось в глаза сверх жизнелюбие и трудолюбие китайцев. У входа в кафе, где мы обедали, стояла коробка. Китайцы если не работают, то скорее всего спят или играют. Например, хозяйка кафе сидела на улице и перебирала лук в то время, когда в кафе не было посетителей. Как только мы подошли, она сменила амплуа и стала официанткой.

Или еще один пример: разлилась река и залила часть дороги? Не беда, рядом сидит китаец с железной лодкой и железными веслами и он готов перевезти вас на другой берег за два юаня!

АМЕРИКАНСКИЕ ЗАРИСОВКИ

Когда я спросил, как американцы относятся к бездомным, те пожали плечами и заметили, что они такие особенные и хотят так жить. То есть американцы считают свою страну территорией неограниченных возможностей. Стоит лишь сильно захотеть, чтобы все получилось.

На вопрос, как разбогатеть, хозяин нескольких ресторанов сказал: нужно очень много работать, очень много - 20 лет.

На вопрос, как зарабатывать через Интернет, один американец все время спрашивал: какую я произвожу услугу, что даю другим?. А на мое возражение, что это мое хобби, рассмеялся (видимо он хотел сказать, что у меня ничего не получится, если я не буду думать об удовлетворении потребностей других).

АНГЛИЙСКИЕ ЗАРИСОВКИ

Прочитав национальные сказки Английского народа я ни как не мог отделаться от мысли, что эти сказки придумала нация бандитов и воров. Сюжет почти каждого повествования был про то, как бедный человек путем обмана проник в жилище богатого великана и путем обмана убил его.

Эти национальные особенности не покажутся шуточными после сравнения действий потомков тех, кто придумал эти сказки. Посмотрите к чему привела демократизация Афганистана, Ирака, и возможно других государств.

ЗАДАНИЕ.

Задумывались ли Вы о национальных особенностях поведения?

Были ли Вы в других странах? Можете ли Вы сравнить устои в других странах с устоями в нашей стране?

Осознайте влияние родителей на вас

Очень большое влияние на нас оказывали особенно в детстве родители. Они заложили наши способности и многие модели поведения. Поэтому, для того чтобы понять свои стереотипы и предрасположенности, анализируйте тот багаж, что достался вам от родителей.

ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ ДЕЙСТВИЯ СВОИХ РОДИТЕЛЕЙ:

- О чем они предостерегали (может, и сейчас предостерегают) вас, какие установки давали.
- Чего больше они говорили, слова любви или слова критики?
- Вообще, подумайте, любите ли Вы себя, и не являются ли ограничения, которые Вы имеете в своей жизни, фактом представлений, навязанных родителями, школой, окружением.

Есть ли у вас обида на родителей? Простили ли Вы их? Как это не странно звучит, прощение нужно вам, чтобы разобраться без пристрастия с полученными установками. Конфликтую с отцом или с матерью, Вы закрываете для себя канал восприятия действительности, и в этом нет ничего эзотерического. Наши родители хотели, чтобы мы жили лучше, они вложили в нас частичку себя, поэтому, обида на них вредит нам. Поняв и простив родителей мы будем с большей взвешенностью воспринимать их поступки.

ПРИМЕР ПОНИМАНИЯ ДЕЙСТВИЙ ОТЦА

Многие методы воспитания моего отца я стал воспринимать, когда подросли мои дети. И, сейчас я с ними играю в шахматы, так же как играл мой отец. Я дополнил арсенал игр. Мы сочиняем сказки, рисуем. Основу для этого вложил в меня мой отец.

Моя мама передала мне заряд трудолюбия. Мама всегда работает или на работе или дома. Возможно, я недополучил частички заботы у своей занятой мамы, которая долгое время работала заведующей фтизиатрического (туберкулезного) отделения.

Вот установки которые мне дал отец: ни когда не останавливайся на достигнутом. Если можешь сделать больше – делай. Бери больше и кидай дальше. Читай классику и философию.

ЗАДАНИЕ.

Какие предпочтения в действиях были у ваших родителей?

Помирились ли Вы в душе со своими родителями?

Вспомните, каких слов было больше сказано родителями, критических или поощрительных? Как часто Вы хвалите своих детей?

Выводы по разделу «Осознай установки окружающих на ваше поведение»

- ❑ Знакомство с жизнью разных народов позволяет определять мотивы поведения вашей нации и вас.
- ❑ Изучение иностранных языков и использование иноязычных моделей поведения позволяет изменить поведение.
- ❑ Изменение терминов или осваивание новых профессий позволяет выйти из шаблонного национального поведения. Например, хорошо ли быть программистом? А, спекулянт? К профессии программист, еще не сложилось столь однозначного отношения как к спекулянту.
- ❑ Осознание мотивов поведения родителей открывает новые возможности по расширению виденья окружающего мира.

Подготовка действия

Перед тем как кошка прыгает, она занимает характерную позу. Чтобы пружина сделала свое дело, ее нужно сжать.

Посмотрите на ребенка, разве он сразу научился ходить, говорить, писать? Перед самым действием была невидимая работа, когда человек учился правильно и безошибочно что-то делать.

Не всегда получается сразу начать действовать. Очень часто нужно хорошенько подготовиться, собрать данные, заточить инструменты, отработать навыки. Все это необходимо сделать перед первым шагом.



НАПРИМЕР

Я, занимаюсь постоянным сбором информации в области самосовершенствования. Я пишу программы, изучаю сайты других, выясняю у знакомых, как они делают те или иные вещи. И это все является подготовкой к действию.

Вот, что говорили поэты о творческом зуде перед непосредственным сочинением стихов:

МАЯКОВСКИЙ

Я раньше думал, –
книги делаются так:
пришел поэт,
легко разжал уста
и сразу запел
вдохновенный простак – пожалуйста.
А оказывается:
прежде чем начать петься,
долго ходят размозоленные от брожения
и тихо барахтаются в тине сердца
глупая вобла воображения.

А.С.ПУШКИН О НАПИСАНИИ СТИХОВ

... И пробуждается поэзия во мне:
Душа стесняется лирическим волненьем,
Трепещет и звучит и ищет, как во сне,
Излиться, наконец, свободным проявленьем.
И туг идет ко мне незримый рой гостей,
Знакомцы давние, плоды мечты моей.
И мысли в голове волнуются в отваге,

И рифмы легкие навстречу им бегут,

И пальцы просятся к перу, - перо к бумаге.

Минута, и стихи свободно потекут.

Перед тем как приступить к работе представьте, какие инструменты нужны для будущей работы. Подготовленные и приведенные в порядок инструменты – это необходимые характеристики мастера.

ЗАДАНИЕ

Запишите на листке бумаги какие долгоиграющие проекты, которые Вы будете вести ближайшие 10 лет.

Запишите какие знания, умения, навыки требуют эти проекты

Запишите какие проекты Вы хотели бы начать, но у вас нет для этого навыков или знаний.

Действие начинается с опустошения

Чтобы начать дело нужно искать. Случайное слово может дать зацепку. В наполненный стакан невозможно долить воду. Лишь если вылить частично воду из стакана, в нее можно будет добавить что либо новое.

ПРИМЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ

Мой первый опыт заработка денег был еще в школе. Я выращивал аквариумных рыбок и сдавал их в зоомагазин. Тогда этот вид деятельности считался несерьезным, ведь было известно, что для того чтобы трудиться и зарабатывать нужно сильно напрягаться, а аквариумные рыбки «Гуппи» росли сами по себе.

В голодный 1993 год я попробовал продавать сигареты через бабушек, которые торговали на остановках и были предвестниками ларечной революции. Помню, что у меня язык застревал в горле, когда я хотел переговорить с бабулями о товаре. У хозяина сигарет я долго выспрашивал, по какой цене можно продавать, а по какой нельзя.

В 1994 году оказавшись безработным, я встретился со своим родственником. Когда он узнал, что другой мой знакомый дает апельсины на реализацию, зажег меня этой идеей. В результате, мы в розницу продали около 5 тонн апельсинов.

В 1997 году мой знакомый показал мне Delphi. И то, как на нем просто программировать. Такое мимолетное знакомство с новой для меня технологией привело меня к тому, что я заново стал изучать программирование. Тогда мы со знакомым решили делать программы и продавать их в США.

Примерно в 2002 году мой знакомый художник показал, как можно делать анимации в программе Director и Flash. Позже, Flash технологии стали для меня любимой технологией по созданию online игр. Я создал десятки игр, тренингов и презентаций используя эту технологию.

К сожалению, успех, денежная подушка сбивает нюх на новые технологии и уменьшает тягу к авантюризму, поэтому, для того чтобы воспринять новое направление я вживаюсь в образ, когда у меня ничего нет, и я должен заново начать поиск того, чем заняться.

Зацепки и идеи может дать любой **активный** человек. Встречаясь с успешными людьми, я вслушиваюсь в то, что они говорят и запоминаю их идеи. После этого я организую мозговой штурм, в котором пробую сцепить свои цели с целями знакомого и предлагаю эти результаты для взаимного обсуждения.

ВАЖНО

Очень важно говорить с активным человеком, а не с первым встречным. Дело в том, что активный человек знает на собственном опыте как и что делается, а фантазер имеет только фантазии.

Вы должны доверять человеку, поэтому общаться нужно только с теми, кому можно доверять и с кого можно снять стратегию поведения.

ЗАДАНИЕ

Составьте список активных людей (тех, кто, по вашему мнению, добился успеха, и у которого можно было бы чему-либо обучиться).

Спросите каждого из списка о их планах.

Сравните эти планы со своими и составьте предложения о совместной работе.

ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ВПЕЧАТЛЕНИЙ

Пикассо сказал, что он начинает писать для того чтобы избавиться от впечатлений. Попробуйте применить к себе этот принцип.

НАПРИМЕР, Я ДЛЯ ИЗБАВЛЕНИЯ ОТ ВПЕЧАТЛЕНИЙ ДЕЛАЮ ТАК:

- Сажусь в кресло и начинаю мозговой штурм по какой либо проблеме.
- Потом я представляю конечный вариант в подробностях и красках.
- Затем закрываю глаза и стараюсь ни о чем не думать. Все приходящие ко мне мысли я отгоняю, однако с другой стороны начинаю ловить зуд в руках и желание встать и сделать.
- Через некоторое время сидеть надоедает и начинается работа.

Иногда происходят сбои в описанном выше механизме и опустошенность так не переходит в желание что-либо начать делать.

Подготовительный этап – использование правильной философии

Используя диалектическую философию человек становится более свободным в философском понимании этого слова (свобода – познанная необходимость).

Мой отец настаивал на том, чтобы я перечитывал несколько раз учебник философии для вузов. Прошло много лет после того как я понял смысл, который хотел передать отец. Особенно хорошо это заметно на знакомых, которые впадают в мистику.

Если случается жизненная проблема то, как поступит обычный человек? Правильно, убоится бога и побежит ставить на всякий случай свечку, вытянет карту таро, зальет горе стаканом, будет медитировать или развеиваться путешествиями.

Человек, руководствующийся диалектической философией, будет видеть в проблемах не крушение мира, а крушение своего понимания мира и обретение нового понимания.

Ответ на вопрос познаваем ли мир имеет важное значение. Ведь ответ на этот вопрос побудит или молиться Богу или искать ошибки в том, что человек делал. Не буду умолять значение самоубеждения и вхождения в трансные состояния для того, чтобы наладить общение с подсознанием, однако, вера в потусторонние силы и слепая надежда на их помощь тормозит людей. На бога надейся, но сам не оплошай.

ЗАДАНИЕ

Прочитайте учебник по философии для студентов вузов.

Обратите внимание на разделы о самоорганизации материи, законы диалектики.

Прочитайте Платона.

А что, если не понятно с какого дела начать?

А что, если даже не понятно с какого дела начать?

Начинай с любого дела. Только в практике можно определить на сколько дело подходяще.

ПРИМЕР

Когда то давно, я хотел стать богатым человеком. Но один вопрос не давал мне покоя. Я не знал с чего начать. Я купил книги по маркетингу, бухгалтерскому учету, банковскому делу, менеджменту. Всех их прочитал. Но не получил ответа, как и что делать, и, главное. как начинать?.

Потом получилось все как бы само собой. Я познакомился с двумя активными людьми, и мы совместно занимались оптовой торговлей – они уже все знали, как и что покупать, а я знал, как составлять бизнес планы и имел договоренность о получении кредитов. Потом, наш бизнес разорился, и я снова оказался у разбитого корыта. После чего я устроился наемным работником. В то время Интернет только начинал входить в обыденную жизнь, и я подумал, что хорошо было бы стать гражданином мира. Путешествовать с ноутбуком в рюкзаке. После этого я решил изучать Delphi и решил написать несколько тренингов на тему скоротчения.



Вдохновленный теориями Пригожина по самоорганизации материи, подумал, что если в хаотическую среду внести организационный принцип, то самоорганизация обязательно родит деньги .

В то время (1997г) у меня, как это не странно звучит, не было ни Интернета, ни даже компьютера дома. И я создавал первый сайт <http://citycat.ru/iq/> приходя на работу в 8 часов утра, чтобы за час успеть отправить в Интернет, наработанное за предыдущий день .

Несколько лет подряд, вплоть до 2002 были движением на чистом энтузиазме. Но в 2001 году что- то изменилось в механизме Интернета. Чеки за мои программы стали приносить от ежемесячного дохода. Открылась возможность получать деньги через Google ads. Я просто вдруг ощутил, что лучше не продавать продукты, а раздавать их бесплатно и нужно делать проекты для англо-говорящих пользователей Интернета. Издательство Питер вдруг неожиданно предложило опубликовать мою первую книгу.

Часто бывало так, что организовывался проект, делались наметки, а потом, после того, как проходило несколько месяцев, вдруг становилось ясно, что двигаться нужно в совершенно другую область. Так, например, я для себя открыл направление online музыкальных игр <http://flashmusicgames.com> А все началось с того, что я решил изучать Flash и задумал сделать несколько online игр. Потом еще не раз я на практике ощущал, что цели деятельности лежат вне ее. Понял, Что нужно держать нос поверху, внимательно всматриваться в происходящее. Внимательно слушать удачливых людей, кооперироваться.

Перечитывая выше написанный текст, я вижу много случайностей: вдруг произошло это, потом вдруг произошло то. Просто целый набор случайностей! Но, этих случайностей не было бы если бы не было хоть какого- то движения.

Если что-то у вас не получится, то остановитесь, подумайте, что Вы не верно делаете?. Берись снова, делайте. Сначала действие, потом анализ. Иначе Вы рискуете никогда не начать действовать. Можно 30 лет и 3 года лежать на печи и не дожидаться повода для приложения сил. Действуйте!

РАЗГОВОР СЛЕПОГО СО ЗРЯЧИМ:

- А.... что начать!?. Что начинать, мастер!

Как начать действовать, Сергей Михайлов, 2011, <http://sm100.ru> , <http://makeself.ru>

- Хоть что!
- Хоть что я уже начинал. Дай мне конкретности, мастер!
- Ты делал не то что приносит результат, значит попробуй сделать другое.
- Так что же делать, мастер? Дай конкретности, зачем издеваться надо мной. Я хочу понять, что делать? Что не делать я уже понял!
- Ты хочешь, чтобы делал я?
- Да!
- Тогда это будет мой опыт, а не твой! Если хочешь узнать, то делай ты. Престань ныть.

Подготовка к действию – выбор дела по плечу

Одна из проблем людей, которые не могут решиться на первый шаг, заключается в том, что любая затея кажется или слишком мелкой – а значит несостоящей внимания, или слишком крупной – а значит неподъемной.

Но, как определить, насколько мелкая проблема или насколько она крупная. Насколько была крупной идея, например, ранжировать документы в Интернете по индексу цитируемости?. Идея проста, а сделала людей, воплотивших ее, миллиардерами (речь идет о Google.com).

Думаю, что люди придумывают отговорки для того, чтобы не начинать действовать, а то, что мелкая проблема или крупная, является лишь поводом.

Бороться с этим вирусом очень просто. Если нет идей о том, чем заняться, то надо провести мозговой штурм или просто - займись усовершенствованием любого наиболее успешного проекта.

ЗАДАНИЕ

Есть ли у вас список запасных дел, которыми Вы можете заняться, в случае, если ни чего не идет в руки

НАПРИМЕР, ЕСЛИ МНЕ НИ ЧЕГО НЕ ИДЕТ В РУКИ, ТО Я ДЕЙСТВУЮ СОГЛАСНО СЛЕДУЮЩЕЙ ПРОЦЕДУРЫ:

- Анализирую статистику доходности проектов – выбираю 20% проектов, которые приносят 80% дохода.
- Выделяю самый успешный проект; проект, который увеличил доходность; проект, который уменьшил доходность.
- Определяю конкурентов по каждому направлению. Выявляю стратегии каждого конкурента.
- Составляю перспективный план действий по каждому направлению

Если совсем нечего не хочется делать, то беру аудиокнигу и иду в лес или катаюсь на велосипеде.

Выводы по разделу "Подготовка действия"

- Прежде чем начать петься - долго ходишь разомлев от брожения. Чем более долгим этот этап тем больших успехов можно достичь.
- Не завершив прошлые дела невозможно начать новое дело.
- Слушайте других, может быть они подкинут дельную идею.
- Используйте правильную философию
- Начинай с любого дела. Практика - критерий истины.

Играй в жизнь!

Есть два разных подхода к тому, чтобы начать действовать. Один из подходов пропагандирует поставить себя в область смерти. То есть оказаться в ситуации, когда не действовать не возможно. Например, один из полководцев сжег корабли, когда войска высадились на вражеский берег. У солдат было два выбора: или победить или умереть.

Например, согласно этого принципа человек начинает действовать, когда по собственной воле увольняется с предыдущего места работы. Сопоставимый стресс человек будет испытывать во время тяжелой болезни, смерти близких. Хорошо ли это? Так ли необходимо ставить себя в область смерти, чтобы сократить свою жизнь на пару лет?

Есть другой противоположный подход, для инициации движения. Начать движение в игре. То есть без каких либо серьезных обязательств и напряжений сил.

Начинать новое дело можно только при условии наличия определенных резервов. Играть тоже невозможно без резервов. Игра и постановка себя в область смерти пропагандирует разный подход к выискиванию резервов. В одном случае человек оказывается в агрессивной среде и мобилизует силы, а в другом случае, начинает исследовать мир выделяя ресурсы перепланированием.

Приведу пример, когда напряжение вредит. Например, читая лекции по скоротчению, меня часто посещало чувство, что мои собеседники слишком серьезно относятся к тому, что они собираются делать. Они так настраиваются на победу, что этот настрой исключает всякие действия. В случае со скоротчением, быстрое поглощение информации происходит не от того, что человек напряжен, а от того, что он очень заинтересован в чтении, от того, что он имеет четкую цель.

Хорошо, когда планируемое дело – это игра, без проигравших, когда, можно в любой момент выйти из игры. Хорошо, когда у вас есть избыток времени и ресурсов, чтобы иметь возможность поиграть.



РЕЦЕПТ НАСТРОЙКИ НА ИГРУ

Настройтесь на игру. Сделайте работу абсолютно несерьезной. Например, у меня есть процедура по созвонке с партнерами и разговор с ними «ни о чем». «Ни о чем»,- это просто так кажется, на самом деле, я рассказываю о своих планах, спрашиваю своих знакомых о том, что они планируют, об их критериях принятия решения.

Вероятно, мои друзья, прочитав эти строки, подумают, что со мной опасно общаться. Совсем нет. После общения я организую мозговой шторм и придумываю, какие бы идеи можно было бы предложить моим друзьям. Это просто ни чего не обязывающая игра, которая одновременно настраивает на деловой лад.

Например, я говорил со своим давним знакомым, и тот подал идею сделать сайт хорошего юмора. К моменту следующего разговора, мой знакомый потерял к этой идее интерес. И, я предложил эту идею, в уже модифицированном виде, другому партнеру. В результате наших совместных усилий родился проект <http://voobrazenie.ru>

РЕЦЕПТ ОТСУТСТВИЯ ПОРАЖЕНИЯ

Сделайте совершенно неважным факт победы или поражения. Отказывайтесь от дел, которые нужно завершить к определенному сроку.

РЕЦЕПТ НЕСЕРЬЕЗНОСТИ

Играйте с детьми. Например, когда я гуляю по парку с дочкой, то мы придумываем какую либо игру. Например, играем в футбол опавшими каштанами или шишками. Как это не странно звучит никто из прохожих не обращает на нас внимание.

ОБУЧАЙТЕСЬ ИГРАТЬ У ДЕТЕЙ

Если у вас есть маленькие дети, то смотрите, как они играют. Как переключаются с одной игры на другую. Учитесь у них

ЗАДАНИЕ:

Проверьте, свои идеи на вирус бесконечности и нуля. То есть это дело очень простое, поэтому за него и не стоит браться. Это дело сложное, поэтому за него бесполезно браться.

Напишите десять возражений против того, чтобы начать прямо сейчас действовать.

Найдите ответы на возражения против начала действий.

Задание:

Задание: Представьте ситуацию, когда вам страшно задать вопрос прохожему. Как вы можете обыграть ситуацию так, чтобы то же самое действие было сведено к игре и делалось легко и просто.

Подумайте, какое дело вам кажется сложным и не понятным. Представьте, кто из знакомых может объяснить правила в предполагаемой игре, чтобы все стало просто, как в игре.

О бесплатной работе

Если исходить из принципа – вся жизнь игра, то одна из самых простых возможностей играть – это когда вы работаете волонтером. То есть бесплатным исполнителем. Если вы ни разу по собственной воле не пользовались такой возможностью, то вы просто обедняете себя.

Например, узнав, что мой знакомый строит дом, я вызвался быть бесплатным каменщиком на его стройке. Мне просто интересно посмотреть как это все делается.

Например, мой знакомый таксист. Я ради прикола, проездил с ним одну ночь. Я решил, что только в страшном сне я буду работать таксистом.

Например, мой знакомый подрабатывает садовником. Я вызвался ему бесплатно помочь, а одновременно посмотреть как устроена работа в профессиональном саду.

Типичная ошибка новичков в том, что они хотят получать деньги сразу. В то время как на самом деле, новичок работать не умеет (амбиций много, а навыков нет). Пройдя длительный путь обманов и разочарований, новичок получает опыт общения и навыки, за которые потом можно требовать оплату. Но, не сразу. Чтобы сократить этот путь нужно работать бесплатно у опытного наставника.

Прежде всего новички должны обучиться понимать недосказанность.

ПРИМЕР

Первыми моими программами были автоматизация основных средств в Амурском пароходстве – этот заказ я не довел до конца, и дело было даже не в том, что я не справился, а в том, что постоянно ломались компьютеры, и к концу программирования я понял, что такая программа просто не будет использоваться. Еще один мой заказ, который я сделал, но не получил денег был в схожей области.

Не совсем очевидный опыт этих неудавшихся проектов был в том, что программист должен видеть значительно дальше самого заказчика и предусматривать подводные камни, где проект может загнуться. Без нескольких бесплодных попыток (которые набивают шишки, но добавляют опыта) не обойтись.

Поэтому я, занявшись адаптацией бухгалтерского обеспечения на основе 1С, я «бесплатно» изучил теорию бухгалтерского учета, и прочитал основные законы. Кстати, позже, я написал книгу по обучению бухгалтерскому учету программистов. Эта книга до сих пор востребована, хотя и прошло 5 лет со дня ее публикации.

ЗАДАНИЕ

Составьте список успешных людей.

Спросите их, как можно быть волонтером в их проектах. Ни в коем случае не просите денег. Если успех будет, то настоящий предприниматель сам предложит вознаграждение. Главное, это опыт и налаживание связи.

Кстати, я как раз веду несколько проектов, где я участвую почти как волонтер. Я выбрал людей, у которых учусь и заранее решил, что опыт гораздо важнее предполагаемого дохода. Хотя я, в силу своего опыта,

абсолютно уверен в том, что проекты дадут всходы и принесут доход.

Я стараюсь не иметь дело с наемными работниками и предпочитаю сотрудничество на партнерских отношениях (оба участника волонтеры). Данный подход к делу позволяет восполнить недостатки друг друга.

ВЫБИРАЙ МАСТЕРОВ

Составьте список своих знакомых. Выберите тех, кому доверяете. Определите, чему можете научиться у каждого из них.

Составьте список конкурентов. Определите лидеров, за которыми будете следовать.

ВНИМАНИЕ

Учись всегда. Лучше, если будете учиться у мастера – так быстрее.

Пробуй силы в разных техниках

Один из советов, который будет дан начинающему художнику будет попробовать себя в разных техниках. Иначе новичок не поймет своих возможностей. Набор умений для каждой определенной области будет уникальным. Например, когда ко мне приходят люди за советом с чего начать дело в интернете, я обычно советую сделать следующие вещи:

- Изучить какую либо специализированную программу для дизайнера и повторить 10 разных дизайнов (например, кофе, шоколадку, пачку порошка...)
- Создать журнал на <http://livejournal.com> и сделать 10 статей.
- Можно так же расширить список: снять видео и выложить в интернете. Записать аудиоролик, выбрать тему, которая волнует вас и переписать на эту тему 10 статей.

Это все нужно для того, чтобы понять подходит ли Вам работа в интернете. Обычно мне говорят, что я говорю не по делу, и они хотели бы услышать, как делать деньги, а не ерундой заниматься. К сожалению, человек не разобрался сам с собой, и просит меня убрать его сомнения. Так не получится.

Почти любая профессиональная деятельность приносит деньги. Даже общественные проекты могут приносить деньги!

ВЫВОД:

Для того чтобы понять свои пристрастия, пробуйте силы в разных направлениях.

Играй - воображай нереальное

Одна из причин, по которой люди не действуют, заключается в том, что воображение их повернуто в сторону, которая нужна невидимым манипуляторам, например, телевиденьем. Показывая артистов, репортажи с мест природных катастроф людей программируют на то, чтобы они воображали негатив. Так выгодно другим, но не вам.

Перед тем как начать действовать, человек создает образ будущего в голове. Чем более привлекательный будет этот образ, тем лучше.

ПРЕДСТАВЬТЕ ДВА ИСХОДА:

- Человек пишет книгу и становится известным.
- Человек пишет книгу, потом все его файлы стираются.

Какой исход будет более побуждающим?

Итак, просто, ради развлечения, представьте, что Вы хотели бы. Ну, да, я знаю, что это нереально. Так, просто фантазии. Например, лечу на дельтаплане, съезжаю на лыжах, сплавляюсь на байдарке, как держусь за ванты яхты под парусами, что Вы просыпаетесь под крики петухов...

Когда жизнь предлагает Вам возможность – хватайтесь.

В КАКИЕ «ХОТЕЛКИ» Я СЕЙЧАС ИГРАЮ:

- Хочу снять видео-тренинг.
- Издать эту книгу.
- Съездить на автомобиле по Украине и Европе.
- Хочу сделать хорошую фотографию.
- Хочу осуществить некоторые маршруты через горы.
- Хочу путешествовать на яхте.

Около полугода назад я ощутил, что у меня закончились желания - я как раз выполнил одно из своих желаний - переехал в дом около леса. К этой «хотелке» я шел почти пять лет. Упадок сил был до того сильным, что я не мог взяться за дело. Покопавшись в себя, я понял, что у меня просто закончились желания. Пришлось выдумывать новые. В качестве разгона я решил вспомнить фантазии давно минувшего детства, когда я представлял себя изобретателем, руководителем большой страны, миллионером, генералом армии.

ЗАДАНИЕ

А у вас есть «хотелки»? Ну, не стандартные, типа, “я хочу побывать в Париже”, а свои? Запишите их. Периодически прочитывайте их и вживайтесь в возникающие образы всеми органами чувств.

Соберите фотографии и картинки, стихи, метафоры, которые отражают суть желаемого. Просматривайте их хотя бы раз в неделю.

Как можно живее представляйте желаемые картины. Например, я представляю как я еду в *** и при этом представляю, что меня пригласит туда мой знакомый. Я представляю, как я услышу голос моего знакомого: «Сергей, тут все согласовано – приезжай...». Я представляю, как сажусь на поезд и вижу, как мелькают столбы. По приезду я представляю, как вдыхаю свежий и незнакомый воздух.

ВЫВОД:

Вспомните приятные картины из детства. Представьте, что вы хотите достичь. Представляйте все картины как можно более живо.

Отключите источники негативных впечатлений и негативных желаний, например, исключите из рациона телевизор. Понять его негативное влияние вы сможете после того, как месяц не будете его смотреть.

Выводы по разделу “Играй”

- Игра – это хороший повод для старта. Игры могут быть разными: любовными, деловыми, виртуальными. Играя, человек тренирует навыки, необходимые в реальной жизни.

- Делай эксперименты как можно более дешевыми. Чтобы научиться - работай бесплатно.
- Тренируй воображение. Представляйте результаты труда во всех красках. Как можно более живо вспоминайте приятные картины из прошлого.

А что если не хватает денег для того чтобы начать
дело

Одно из распространенных возражений против того, чтобы начать новое дело, заключается в том, что на новое дело не хватает денег. Логическая ошибка заключается в том, что деньги являются побочным результатом деятельности, а не источником.

Если у вас не хватает денег на определенное дело, то это значит, что следует выбирать другое дело.

Мои собеседники часто ссылаются на то, что они заняты на работе по 8 часов, и у них нет абсолютно времени на самосовершенствование, или все деньги и время они должны тратить на семью. И при этом они хотят начать какой-либо бизнес и зарабатывать больше денег.

ЛОГИКА СЛЕДУЮЩАЯ:

- Чтобы начать новое дело, я должен уволиться.
- Если я уволюсь, то у меня не будет больше денег, и я не смогу начать новое дело.
- Для того чтобы начать новое дело нужны деньги.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ:

- Если нужно уволиться для того чтобы начать новое дело, то почему бы не накопить денег?
- Обязательно ли увольняться чтобы начать дело, или его можно начать во внеурочное время?

ПАРАДОКСАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ:

Хочу больше, но не могу! Ах, я несчастный! Пожалейте меня.

Начать можно и без денег

Когда я был наемным работником, то приходил на работу на час раньше и работал в Интернете, когда он был еще совсем в новинку. Заметьте, я не задерживался на работе, а приходил раньше. Начальство очень редко приходит раньше начала рабочего дня. Когда коллеги уходили пить чай, я начинал практиковаться в десятипальцевом наборе текста, сначала русского текста, а потом и английского. Потом, когда коллеги веселились, я писал программы и тексты для своих проектов.

Еще в моем трудовом стаже есть работа начальника информационной службы. Я до сих пор считаю время, проведенное в той организации одним из самых продуктивных в моей практике. В то время я освободился от всех клиентов, и мне не нужно было передвигаться в городе, и у меня появилось стационарное рабочее место. Так вот, за этот период я параллельно запустил несколько Интернет проектов, запрограммировал несколько фрилансовых проектов, а потом продал их дважды, не вставая из-за стола начальника. Почему же я уволился? Да потому что стало не интересно разбираться в вещах, которые мне не давали возможности развития.

Времени у вас вагон! Если Вы работаете в офисе, то вместо того, чтобы идти пить чай займитесь самообразованием. Вместо посещения сайта одноклассников сделайте свой блог и займитесь перелинковкой. Я просто уверен, что через несколько месяцев Вы сможете зарабатывать со своего проекта несколько тысяч рублей – согласитесь, это совсем не плохо.

ВОЗРАЖЕНИЕ НА ТО, ЧТО Я РАССКАЗАЛ, ЗВУЧИТ ТАК:

- Тебе Сергей повезло. А мы совершенно другие.
- Ты, Сергей, начинал свое дело 10 лет назад, а сейчас уже другие условия.

Конечно, глупо было бы утверждать, что это не так. Однако, стоит заметить, что мои критики родились не 10 лет назад и чем то занимались это время.

Во-вторых, я постоянно запускаю новые направления, часть из которых не является сверх успешными.

ЗАДАНИЕ:

Заведите журнал учета потраченного времени. Определите все потери времени. Например, распитие чая, обсуждение с коллегами новостей, посещение форумов и социальных сетей.

Сформулируйте цели, которые можно преследовать в высвободившееся время.

Разработайте план по использованию свободного времени, например, можно изучать десятипальцевый набор текстов, программирование, составление текстов или переписывание чужих текстов для своих интернет проектов.

Принцип 80/20

Смею утверждать, что отсутствие анализа доходной части не позволяет оптимизировать ее. Известно изречение о том, что 20% клиентов приносят 80% дохода.

А Вы знаете, за что Вам платят? Одна из проблем людей, у которых не получается расти в том, что они не селективируют поступающие заказы (в буквальном смысле они берутся за все дела). Это хорошо и плохо. Хорошо то, что есть определенная сумма денег, а плохо то, что человек, выбирая низкооплачиваемые заказы ставит сам себе ограничения.

Например, когда я занимался адаптацией 1С, то уже через полгода я понял, что данный бизнес имеет доходные ограничения сверху. Мне постоянно звонили клиенты, спрашивали о разных мелочах, мои сотрудники сваливали на меня работу, которую не хотели выполнять сами. Конечно, я имел деньги, но такие деньги мне не были нужны поскольку съедали все мое время, я даже не мог отдохнуть в отпуске.

Осознав проблему я решил создать денежный фонд, который равнялся бы шестимесячному доходу. Потом, я отказался от всех низко доходных статей. Каждый раз, когда я подводил итог деятельности, оказывалось, что мой доход, как это не странно, только рос. В конце своей предпринимательской деятельности я работал с тремя самыми доходными клиентами. А вскоре я оставил и этот бизнес.

ЗАДАНИЕ

Ведите журнал учета доходов и расхода времени.

Разбейте высоко доходные категории и низко доходные категории.

Составьте план по прекращению работ в низко-доходных областях.

РЕКОМЕНДАЦИИ НА ТЕМУ МНЕ ПЛАТЯТ ОЧЕНЬ МАЛО.

1. откладывайте 50% от заработанного в особый фонд. Не прикасайтесь к этому фонду. Введите бюджетирование в семье. Выделяйте супруге строго ограниченную сумму денег в месяц – это необходимо для того, чтобы Вы могли заниматься творчеством.
2. Выделите те направления, за которые Вам платят мало денег. Откажитесь от этих направлений или делайте это бесплатно.
3. Работайте только с теми, кто умеет делать деньги! Если Вы пока их не можете найти, то ищите.

Например, у меня часто просят сделать сайты. Ну, да, я могу сделать сайт, потому что я занимаюсь сайто-строительством. Однако мне претит заработок в 15 тысяч рублей, потому что однажды я принял решение полностью отвечать за всю свою работу и получать только пассивный доход.

ЗАДАНИЕ

Создайте фонд, в который Вы будете откладывать 50% от заработка.

Если Вам при таком подходе не хватает денег – напрягайте мозги и ищите выход. Говорят, охотничьи собаки лучше работают натошак. Держите себя в охотничьей форме.

Семейное бюджетирование – как способ развязать руки для нового дела

Отсутствие денег в семье парализует мужчину, ставит его в зависимое положение от жены. Это очень

Как начать действовать, Сергей Михайлов, 2011, <http://sm100.ru> , <http://makeself.ru>

вредно – супруга начинает «со знанием дела» рассказывать, как и что надо делать и вторгается в несвойственную женщинам область (стратегическое планирование). С другой стороны, не самореализуясь и не самосовершенствуясь, мужчина, на мой взгляд, потихоньку убивает себя.

Часто проблема не в том, что денег зарабатывается мало, а в том, что жена бездумно расходует заработанные деньги. Ценности мужчин и женщин разные. Женщины мыслит категорией «семья», а мужчина категорией «деньги» и «самосовершенствование». То есть, любое действие мужчины жена будет примерять на шаблон пользы семье. Любая траты женщины будет необходима и оправдана, будь то будет торт или пачка соли.

Если в семье не хватает денег, то жена, увидев мужа, репрессивно лежащего на диване, первым делом подумает о том, что жалюзи упали, мусор не выброшен, или о том, что можно было бы мужчине еще чуть поработать, чтобы купить новый холодильник, потому что этот трясется и шумит. В то же время, мужчина не может быть постоянно на взлете, и ему иногда нужно время бесцельно побродить, помедитировать... Конечно, если дома нет денег, то без скандала полежать не получится.

Рецепт прост. Мужчина должен взять на себя ответственность за обеспечение деньгами семьи, но и жена должна взять на себя обязательства!

Выделяйте определенную сумму на семью в месяц. Обязанность жены не выходить за его рамки. Муж должен взять на себя ответственность бесперебойно снабжать оговоренной суммой вне зависимости от конъюнктуры. В замен, мужчина получает возможность распоряжаться временем и высвободившимися деньгами. Имея лаг во времени, мужчина может решить начать новый проект, который не обязательно сразу приведет его к успеху.

Можно было бы еще добавить про поддержку женой мужа, однако, мы, по умолчанию, не можем оказывать влияние на других – только на самих себя. Супруга живет своей жизнью, и стоны о том что «жена не поддерживает в начинаниях», на мой взгляд являются разновидностью отговорок против того, чтобы не начинать дело.

ХОББИ

Например, одно из моих хобби – фотографирование. Я фотографирую на фотоаппарат, который стоит 60 тысяч рублей. Сама техника довольноно тяжела для переноса во время походов, и что интересно, фотоувлечение совершенно бесполезно и даже вредно для семейного бюджета – я не зарабатываю производством фотографий.

Просто меня очень радует, когда я делаю хорошую фотографию – все это относится к категории самореализация, и если бы не было нормально поставлено бюджетирование семьи, то это хобби оказалось бы нереализованным.

Однако, с другой стороны, моя супруга точно знает, что будет получать определенную сумму денег ежемесячно.

ПРИМЕР

В нашей семье заведен строгий бюджет. Моя супруга четко и ясно знает, что она будет получать определенную сумму денег в ближайшие полгода. На это у меня заведен отдельный фонд.

Так же у нас есть договоренность, что все работы, которые может моя супруга сделать сама или организовать самостоятельно (например, косметический ремонт), это она сама и делает .

Повторюсь, что мужчина (на счет женщин я не могу говорить с той же уверенностью) должен самореализовываться как в области зарабатывания денег, так и в области самосовершенствования. Этому очень могут помочь простые и ясные правила в семейных отношениях.

ЗАДАНИЕ

Есть ли у вас четкие и ясные правила поведения каждого из супругов.

Разработайте правила и внедрите их в жизнь. Сделайте это совместно с супругой. Помните, что правила существуют для обоих.

Выводы по теме «Не хватает денег»

- ❑ Если не хватает денег для начинания нового дела, то накопите их или беритесь за дело, которое не требует больших денежных вложений.
- ❑ Контролируйте расходную часть. Введите бюджетирование семьи для того чтобы выделить часть времени на старт новых направлений.
- ❑ Определите 20% клиентов, которые приносят 80% дохода. Разработайте план по избавлению от балласта.

Планирование ресурсов

Четкое понимание того, сколько времени потребуется на выполнение дела является залогом успеха. Многие дела не доводятся до конца потому что были не верно обозначены сроки его выполнения.

Поэтому, для начала, каким то образом следует натренировать чувство меры и навык правильно определять временные затраты.

Однажды, поняв всю неадекватность своих представлений о трудозатратах, даже небольших дел, я выработал следующие правила:

- Планировать дела как на более короткий срок.
- Разрабатывать процедуры, которые позволят упростить или уменьшить трудоемкость работ.
- Разбивать работы так, чтобы они укладывались в одну неделю.
- Если за неделю дело не спорится, то я завершаю дело или переформулирую его.

Я бы советовал, на первоначальном этапе практики каждую неделю отбрасывать старое дело и браться за новое. Так Вы научитесь делать дела за одну неделю и выбирать такие дела, которые давали бы результаты в самые сжатые сроки. И еще, Вы поймете, что Вы делаете хорошо и что Вам нравится делать.

Этот совет кажется парадоксален некоторой своей нелогичностью. Но, другого пути нет, чтобы понять, что Вы можете делать, что Вам нравится делать, нужно пробовать.

Этот совет противоречит стандартной логике и типичным советам окружающих: доделывать все до конца в превосходном качестве. Однако, ваши представления о доделках могут быть одни, а потребителям, возможно, нужны совершенно другие вещи. Обществу не просто нужен продукт, а продукт с лучшим соотношением цена / качество.



ЗАДАНИЕ

Во время выходных дней проведите мозговой штурм на тему, какое дело Вы будете вести ровно неделю и в субботу закончите его или бросите.

Начните действовать.

Вечером в субботу поставьте точку на деле не зависимо доведено ли одно до конца или нет.

Вечером в воскресенье проведите новый мозговой штурм и составьте план действий на следующую неделю.

Избавление от мусора

Представим, что весь мусор, который образуется в ходе жизнедеятельности оставался бы с вами....

Чтобы начать новое требуется завершить старые дела, отказаться от изживших себя проектов. Обычно люди не осознают в том, что они просто бросают дела. По их мнению, они их не бросают, а откладывают отлежаться. Правда, к делу больше никогда не возвращаются. Я предлагаю подходить к завершению дела более сознательно и технологично.

Например, при игре на бирже нет отлеживающихся акций. Если акции приносят убыток, то их нужно продать и согласиться с тем, что вы проиграли.

ПРИМЕР:

Я вложил деньги в один полиграфический проект. Книги не пошли. Поэтому, я стал искать пути снизить убытки от проекта. Мне обязательно нужно было закрыть проект, чтобы очистить ум. В один день ко мне

обратился знакомый, который предложил выкупить мой тираж с существенной скидкой и я мгновенно согласился.

Почему я решил заняться этим проектом? Да потому что у меня была давняя мечта издавать книги, и благодаря этому проекту я получил сверх корректировку намерений. Если и издавать, то электронные продукты, DVD, которые можно донести в любой момент и не занимают много места.

К сожалению, наши познания ограничены, и у человека НЕ получается гораздо чаще чем получается. Если Вы сомневаетесь в этом, то, Вы просто мало работаете – ставьте ставки чуть выше.

Простой алгоритм по планированию дела

ЦИКЛ НАЧАЛО – ЗАВЕРШЕНИЕ ДЕЛА.

1. Представьте реализуемость дела. Спросите подсознание (себя) сможете ли вы сделать дело в указанные сроки.
2. Начните дело с энтузиазмом.
3. Когда 50% проекта сделано спросите себя нужно ли корректировать первоначальную постановку задачи. Нужно ли упрощать задачу или усложнять ее.
4. Если понятно, что в сроки не уложиться, то бросить дело.

Да! Я бросаю! У меня, например, целый ворох недоделанных проектов, и я ни капельки не сожалею о них.

ПРИМЕР НЕУДАЧНОГО ПРОЕКТА

Я задумал сделать видео тренинг об обратной видеосвязи во время подготовки к выступлению. Однако, во время подготовки видеоматериалов, никто из моих партнеров так и не понял, что я хотел сделать.

Я переформулировал проект и решил снять все один. Однако и этот полученный материал меня не устроил.

В результате, я так ничего и не сделал за 2 месяца работы и решил приостановить проект.

Полгода спустя я вернулся к проекту видео тренингов и снял новый материал основываясь на полученном ранее опыте.

Заключение

М о ц а р т

Когда бы все так чувствовали силу
Гармонии! Но нет: тогда б не мог
И мир существовать; никто б не стал
Заботиться о нуждах низкой жизни;
Все предались бы вольному искусству.
Нас мало избранных, счастливых праздных,
Пренебрегающих презренной пользой,
Единого прекрасного жрецов.



Конечно, сравнение поэта с предпринимателем можно сделать с большой натяжкой, однако некоторая аналогия существует, особенно, если человек не останавливается на достигнутом, а идет дальше.

Лишь небольшой процент людей ищут новое, однако, антураж людей вольных профессий, которые свободны распоряжаться временем делать то, что захотят и больше зарабатывать, все это привлекает многих. Мне кажется, что тут нужно предостеречь от необдуманных поступков.

- Тот, кто богат сейчас, тот вложил в фундамент успеха 10-15 лет назад.
- Занимаясь творчеством, Вы наверняка будете испытывать ралли психологических взлетов и яму падений, когда наступает опустошение и ничего не охота делать. Нет, не лежать на диване или смотреть ТВ - это состояние режущего двигателя, когда он не подключен к нагрузке.
- Не каждое начинание получается, и, значит оплачивается, и это тяжело.

ПРИМЕР

Один мой хороший знакомый на вопрос, почему ты не увольняешься, ведь ты талантлив в том- то и том- то, ответил, что работодатель побуждает вставать каждый день и идти на работу в 9:00. А потом ежемесячно платит деньги, и в рабочее время он может делать свои проекты.

Творчество – это самоконтроль и самоорганизация.

Другой мой знакомый ,увалившись, так и не смог сделать дело – его съел быт. То нужно было помочь жене, то с детьми повозиться, то сделать что- то по хозяйству. В результате, он с большой долей разочарования вернулся на туже наемную работу. Он не смог преодолеть себя и разуверился в своих силах.

Однако, до тех пор пока не начнешь, то и не поймешь по душе ли тебе все это. Кроме того, некоторые вещи можно начать как игру. Например, я для себя извлек следующие выводы составляя этот текст:

- ❑ Необходимо разобраться со страстями и болями для того, чтобы воспользоваться ими как источником энергии для движения.
- ❑ Необходимо перед делом вообразить во всех красках планируемые результаты. Перед действием представить альтернативы вложений усилий. Представить дело как в положительных, так и отрицательных красках.
- ❑ Необходимо опросить своих друзей с целью составить список активных знакомых, с которыми мне нужно завязать знакомство. Искать учителей.

А какие выводы сделали вы, уважаемый читатель? Мне важно ваше мнение. Пишите мне: serge_mikhailov@mail.ru

Контакты

Сергей Михайлов

serge_mikhailov@mail.ru

<http://sm100.ru> ,

<http://makeself.ru>

**Вы можете пройти персональный тренинг,
если напишите мне письмо и опишите свою проблему.**