

Джефф Смит



**«Переворот в
бизнесе и жизни
за 10 дней»**

День 1

Поехали! Итак, Ваш 10-дневный Курс официально начался, поэтому настало время скорее обогащаться и просто развлекаться!

Одна из главных причин, по которым нам зачастую приходится бороться, чтобы добиться более значимых результатов в своей жизни или бизнесе, – потому что мы только увеличиваем весь беспорядок, который у нас уже есть, вместо того, чтобы облегчить свою ношу, начать с чистого листа и плясать уже от него.

В программе сегодняшнего занятия...

Стратегия, которая займёт у Вас пять минут и устранил все беспорядки в Вашей жизни, позволив Вам начать с чистого листа в любой области, в которой Вы хотите добиться новых результатов.

Для начала необходимо осознать одну простую мысль:

- Люди – беспорядочны

Устраивать беспорядок (в физическом, умственном и эмоциональном плане) и жить в беспорядке – это НОРМАЛЬНО.

Это не означает, что Вы испорчены, неудачливы, делаете что-то не так или неспособны к переменам. Это означает только то, что Вы – ЧЕЛОВЕК. Все мы периодически устраиваем беспорядок, и я в том числе. Все мы живём в беспорядке – и я тоже. В этом нет ничего страшного.

На 10 дней нашего Курса позвольте себе осознать, что все беспорядки, которые есть в Вашей жизни – абсолютно нормальная сторона человеческого бытия. (Вы всегда можете вернуться к самопоприцанию за это по истечении 10 дней, если уж Вам это действительно так нравится...

Итак, теперь Вы готовы начать наше занятие.

Оно называется...

Принцип чистого листа

Ваш «эксперимент» в течение Курса заключается в том, чтобы позволить себе впредь рассматривать свою жизнь как чистую страницу.

- Вы можете заполнить свой чистый лист чем угодно.
- Ничто из прошлой жизни не должно сегодня оказать на Вас влияние, если только Вы сами этого не хотите.
- В течение следующих 10 дней Вы будете художником Своей Собственной идеальной жизни. Вы можете рисовать её такой, какой захотите, с какой угодно скоростью и в каком угодно стиле. *(Помните, это всего лишь ЭКСПЕРИМЕНТ –*

подчинитесь ему на 10 дней, и я уверен – это действительно Вам поможет. Но даже если и нет, Вы ведь всегда сможете вернуться к Вашему прошлому образу жизни, когда закончатся эти 10 дней)

Главная мысль занятия заключается вот в чём:

- Вы свободны начинать всё с нового, чистого листа В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ, когда дела идут не так, как бы Вам хотелось, когда Вы оказываетесь в тупике, или просто когда Вам этого захочется – по какой бы то ни было причине.

И Вы можете начинать всё заново так часто, как пожелаете, даже несколько раз за день, если это необходимо. Я и сам не раз так делал.

Вот парочка простых способов применения этого принципа, которые помогут настроить Вас на более значительные результаты в течение нашего 10-дневного Курса:

Начиная с 1996 г., я активно занимаюсь продажей товаров и фьючерсных контрактов. Нередко мне удавалось заработать за год столько, сколько хотелось, но никто не в силах предсказать ситуацию на рынке, поэтому иногда, даже при наличии выгодных сделок, у меня бывали и некоторые убытки в течение года. Вместо того, чтобы заикливаться на этих неудачах, что повлияло бы на мою способность двигаться дальше, я начинал всё с чистого листа – прямо посреди года. Можно просто взять любые акции, какие у меня тогда были, и плясать оттуда, строя на них свои дальнейшие планы.

Вы тоже так можете –

- Предположим, Вы запланировали заработать 100 000 долларов в новом году, и вот год уже в разгаре, а Вы нисколько не приблизились к своей цели – достаньте чистый лист и нажмите кнопку «перезагрузка». Сегодня – новая точка отсчёта. И теперь Ваша задача – заработать 100 000 долларов в течение следующих 12 месяцев, начиная с сегодняшнего дня..

Что происходит, когда Вы так делаете? – Вы просто-напросто заставляете замолчать те голоса в своей голове, которые не переставая кричат: «Ты облажался!» или «Ты настолько отстал, что уже никогда не наверстать!» – и вместо этого даёте себе возможность начать всё заново, уже с другим комплексом мероприятий и без всего этого старого груза, не позволяющего Вам двигаться вперёд.

- Попробуйте – прямо сейчас. Выберите какую-нибудь сферу своей жизни или работы и позвольте себе начать всё с нуля.

План действий:

Эксперимент «Образ жизни» на сегодня настолько прост и лёгок, что многим из Вас захочется просто пропустить его.

Тем не менее, успешные руководители и предприниматели, испытавшие это на себе, утверждают, что это был один из самых лёгких способов быстро расстаться с лавиной

долей напряжения и стресса, заполнявших их мысли, и дать себе мощную фору для старта с нуля – чтобы добиться максимальных результатов.

Стоит ли говорить о том, что я настоятельно рекомендую данную практику.

Это не займёт много времени

Вам понадобятся всего две вещи:

- Один чистый лист бумаги
- Четыре чистых стикера

И вот что Вы должны будете сегодня сделать:

- Сложите чистый лист бумаги и носите его с собой на протяжении всего дня – положите в кошелек или в карман – куда-нибудь, где он Вам будет часто попадаться на глаза в течение дня.
- Снимите все стикеры с монитора, зеркала в ванной, дверцы холодильника и приборной панели в машине, и прикрепите везде пустые.

Ну вот и всё. Готово. Я же говорил, что это будет быстро.

Ах, да, Вы ведь, наверно, хотите узнать, ЗАЧЕМ мы всё это сделали.

Ладно, ладно, сейчас расскажу:

Главной темой сегодняшнего занятия была идея чистого листа. И вот мы только что сделали пять простых напоминаний, которые помогут Вам постоянно помнить об этом принципе в течение дня.

Просто делайте сегодня то, что Вы делаете всегда. Каждый раз, как Вы будете видеть одно из этих напоминаний, мысленно вообразите чистый лист – и запишите всё, что придёт Вам в голову, хорошее и плохое, вопросы и ответы, озарения и проблемы.

В конце дня снова зайдите сюда и поделитесь тем, что Вы узнали о себе с помощью данного эксперимента.

Начиная с завтрашнего дня, мы каждый день будем добавлять эксперименты **«Развитие бизнеса»**, чтобы дать Вашему доходу и состоянию новый импульс к развитию, поэтому завтра рано утром обязательно ждите на почту моё письмо «День 2».

-Джефф

День 2

В сегодняшнем занятии подробно объясняется, почему многим из нас приходится бороться, чтобы достичь желаемых результатов в бизнесе – а также предоставляется непосредственный метод для того, чтобы выбраться из любого кризиса и двигаться дальше, к новым пределам роста и успеха. Я называю это...

Курс Тая Кобба

Если Вы являетесь бейсбольным фанатом, Вы уже знаете, что Тай Кобб был одним из величайших бэттеров, когда-либо живших на Земле. Он был великой звездой команды «Детройтские тигры» в начале 1990-х и одним из немногих, кому удалось набрать более 400 очков за один сезон. Пока Пит Роуз не побил его рекорд, у него было наибольшее число ударов на базу за карьеру, чем у кого-либо.

Несмотря на то, что Тай Кобб был таким плодовитым бэттером, иногда и у него бывали кризисы, как у любого из нас.

- (Себе на заметку: Если Вы чувствуете, что Вы находитесь в кризисе или тупике – это НОРМАЛЬНО, даже лучшие мира сего периодически там оказывались.)

Помню, давным-давно, ещё мальчишкой, я читал о том, как Тай выпутывался из своих кризисов, и это стало одним из моментов, которые сопровождают меня по жизни. И это непосредственно связано с нашим 10-дневным Курсом.

Кобб открыл для себя **секрет выпутывания из кризиса** – в его случае, спортивного – а в нашем, личного или творческого – и он может применяться к любой сфере, в которой мы терпим неудачу, даже если бы мы не могли назвать такую ситуацию «кризисом» применительно к данной сфере.

Предположительно, когда у Кобба бывали кризисы, он забывал о том, что ему нужно было сделать удар на базу – и вместо этого концентрировался на том, чтобы послать мяч битой прямо назад в руки питчеру – ударить так сильно, как он только мог. Он не заботился о том, получит он очко или нет, а просто старался ударить мяч как можно сильнее.

На первый взгляд, такая тактика кажется парадоксальной – в конце концов, зачем вообще идти бороться за кубок, если ты даже не собираешься набирать очки?

Или же – зачем заморачиваться на какие-то усилия ради собственного бизнеса, если мы даже не пытаемся заработать деньги?

Это действительно просто – и действенно.

Кобб понимал, что он не мог отвечать за судьбу мяча – если бы даже он сделал свою работу безупречно, игрок команды противника мог сделать дайвинг-кетч и украсть базу у его команды.

Поэтому вместо этого он фокусировался на основах – действительных основах своей профессии – на том, что он МОГ контролировать. Он знал, что, если он будет усердно стараться и делать то, что умеет, достаточно хорошо... он наберёт очки.

Другими словами, его РЕЗУЛЬТАТЫ – удары – были всего лишь побочным продуктом его действий – дополнительного времени в зоне для бьющего, нужного для того, чтобы максимально отточить траекторию биты для мощного удара.

Никоим образом он не мог настроиться на траекторию, ни даже сконцентрироваться на ней, поскольку не мог это контролировать. На что он мог настроиться и на чём сконцентрироваться – так это на 1) оттачивании траектории биты и 2) установлении контакта с мячом и введении его в игру.

Наш бизнес работает по тому же принципу –

Мы обожаем ставить себе цели – достичь того или иного уровня дохода – а потом бичуем себя за то, что не можем их добиться. Реальность же на самом деле такова, что ...

Невозможно идти к цели, которая подразумевает достижение РЕЗУЛЬТАТОВ (таких как доход)

- Наши результаты – всего лишь побочный продукт наших действий. *(Запишите, это очень важная мысль для Вашего дальнейшего роста)*

Последовательно осуществляйте правильные действия, и результаты сами о себе позаботятся.

Итак, первая часть Курса Тая Кобба ...

Забудьте на время о своих результатах. Вместо этого сконцентрируйтесь на том, какие действия предпринять, *так чтобы естественным побочным продуктом последовательного осуществления этих действий стали результаты, к которым Вы стремитесь.*

- Какие идеи и новые пути для роста приходят Вам в голову в то время, как Вы размышляете над сегодняшним занятием? Какой один простой способ Вы можете придумать для их осуществления в Вашей жизни или бизнесе уже сегодня?

Поделитесь, оставив свой комментарий ниже.

А теперь скорее переходите к Плану действий на сегодня, который я для Вас составил.

План действий:

На сегодняшнем занятии мы обсуждали Курс Тая Кобба.

- Вы узнали, что, поскольку результаты являются всего лишь побочным продуктом Ваших действий, Вы не можете «идти» к определённому результату. И по сути, уже на данном этапе рекомендую Вам не ставить себе даже «задач», подразумевающих достижение результатов.

Знаю, это звучит как абсолютное богохульство для приверженцев подходов целевой установки и широкого мышления, но уверяю Вас, когда Вы немного попрактикуете эту идею, Вы тоже осознаете всю её мощь.

Чтобы применить эту концепцию к собственной жизни и бизнесу, на сегодня для Вас есть два небольших задания.

Эксперимент «Развитие бизнеса»:

Помните, когда Тай Кобб хотел добиться нового результата (удары на базу, которые у него не получались), он игнорировал желаемый результат и вместо этого концентрировался на простом действии – сильном ударе по мячу точно обратно к питчеру?

- Как Вы можете использовать тот же подход в своём собственном бизнесе? Каким может быть способ, с помощью которого Вы сможете «отбить мяч обратно к питчеру» вместо того, чтобы пытаться осуществить удар на базу («удары на базу» в Вашем бизнесе означают получение прибыли от него)?

Возможно, вместо того, чтобы сказать: «Как я могу заработать сегодня?» – что будет равносильно попытке осуществить удар на базу, Вам стоит сфокусироваться на том, «Как мне заполучить верхнюю строку в «Google PPC Ad» и получить один клик уже сегодня?» – что должно стоить Вам меньше двух долларов и будет равноценно отправлению мяча обратно к питчеру.

Если у Вас ещё нет профиля на Google AdWords, Вашим действием может быть «создать сегодня профиль AdWords». А если тема цены за клик и вовсе Вам не близка, выберите другую область для того же применения.

Эксперимент «Образ жизни»:

Вы уже знаете, что одна из главных целей 10-дневного Курса – помочь Вам организовать Ваш Идеальный ОБРАЗ ЖИЗНИ, а не только зарабатывать деньги, что требует от Вас неустанных и трудоёмких усилий. Применение Курса Тая Кобба к данной концепции приводит нас к мысли о том, что мы можем начать создавать Идеальный ОБРАЗ ЖИЗНИ прямо сейчас, сегодня, и это не потребует от Вас дополнительных расходов на то, чтобы заработать право наслаждаться своим днём.

Ваш эксперимент «Образ жизни» состоит в том, чтобы выбрать одну незначительную вещь, которая поможет Вам найти путь к тому образу жизни, который Вы для себя хотите, и позволить себе сделать это уже сегодня.

Если Вы застенчивы и хотите завести больше друзей или деловых связей, попробуйте познакомиться с незнакомым человеком в очереди в кофейной или бакалейной лавке, или ещё где угодно. Если хотите быть веселее – выучите анекдот и расскажите его кому-нибудь. Если хотите больше авантюризма – ешьте пищу, которую никогда не пробовали, пойдите сегодня другой дорогой на работу или с работы, попробуйте другой рецепт кофе вместо привычного чёрного или латте. Если Вы хотите проводить больше времени с семьёй – уйдите с работы на час раньше и заберите детей из школы, устройте сегодня семейный пикник – хотя бы в дворе собственного дома, или отключите мобильный

телефон и наслаждайтесь семейным ужином или просмотром фильма в полном спокойствии.

- Основная идея здесь такова: 1) Сделать сегодня ЧТО-НИБУДЬ по-другому, не так, как обычно
- 2) Рассматривать это как эксперимент, т.е. не имеет значения, чем это обернется – а значит, и рисков для Вас никаких нет
- 3) Сделайте это с удовольствием.

Другие примерные идеи:

- Приготовьте ужин дома вместо того, чтобы идти в ресторан (можно даже привлечь всю семью, чтобы каждый приготовил по одному блюду)
- Поиграйте дома в «Смак» (кулинарное шоу)
- Перед тем, как пойти спать, посвятите час чтению романа, «просто так», без какой-либо объективной причины
- Посадите цветок или дерево
- Позвоните родителям – или детям – просто чтобы сказать «Привет»
- Напишите личное письмо от руки
- Прогуляйтесь после обеда и насладитесь свежим воздухом, вместо того чтобы читать депрессивные новости в Интернете 😊
- Посвятите время обстоятельному разговору с бездомным человеком, узнайте историю его жизни, подарите ему возможность почувствовать себя равным, к которому относятся с почтением

На исходе дня...

- Поделитесь в своих комментариях тем, что Вы решили сделать сегодня в качестве эксперимента «Образ жизни», и что Вы испытали, позволив себе сделать это – и получить от этого удовольствие. Особенно сконцентрируйтесь на том, как подобные идеи позволяют Вам разнообразить и улучшить Ваш образ жизни задолго до того, как Ваш доход достигнет желаемого уровня.

День 3

Сегодняшнее занятие напрямую связано с ключевой концепцией, которую зачастую обсуждают между собой лучшие предприниматели нашего сообщества «2X+1 Mastermind».

В нём объясняется, **почему именно мы нередко не получаем желаемых результатов** – независимо от того, сколько мы работаем и как усердно стараемся. Также занятие откроет Вам одну истину, необходимую для того, чтобы это изменить, – так, чтобы мы смогли продолжить улучшать свои результаты планомерно и последовательно.

Вы также узнаете, как использовать секреты рекордных побед Майкла Фелпса и Усэйна Болта на Олимпийских играх в Пекине, чтобы улучшить результаты в собственном бизнесе.

В сегодняшнем занятии будет две ключевые пропорции – «Навыки : Результативность» и «Практика : Результативность». Мы обсудим и то, и другое.

Для начала...

Навыки : Результативность.

Звучит немного замысловато, но концепция максимально проста.

Она состоит из двух частей.

Первая часть:

Уровень результатов, достигаемых в любой сфере жизни или бизнеса, прямо пропорционален уровню навыков, которые Вы демонстрируете в этой области.

Позвольте привести в пример другую аналогию, которая должна устранить любые неясности.

Предположим, Ваша «цель» – выиграть Суперкубок.

- Вы можете миллион раз записать эту цель, 3 миллиона раз визуализировать её и проговорить 4 триллиона раз соответствующие аффирмации – но я гарантирую, что Суперкубок Вам не светит, если только...

Вы не обладаете необходимыми для Суперкубка *навыками*, которые способны подкрепить Ваше *желание* выиграть Суперкубок.

Если Вы играете на школьном уровне – или чёрт с ним, пусть даже на университетском – у Вас могут быть все цели, визуализации и аффирмации в мире, но Вам всё равно надерут задницу, как только Вы выйдете на поле против лучших в мире футболистов.

Многие из нас бессознательно делают то же самое со своим бизнесом.

Мы помешаны на результатах, которых хотим добиться – «Зарабатывать на 500 долларов в месяц больше», «Заработать 100 000 долларов в этом году», «Стать интернет-миллионером» и т.п.

Но мы состязаемся, используя навыки, непропорциональные уровню результатов, к которым мы стремимся.

А потом удивляемся, почему не получаем этих результатов.

Запомните...

Результаты, которые Вы получаете, – всего лишь естественный побочный продукт уровня имеющихся у Вас навыков.

И невозможно последовательно получать результаты, намного превышающие уровень Ваших навыков.

Если Вы не получаете желаемых результатов, что Вам нужно сделать – так это сосредоточиться на развитии своих НАВЫКОВ, а не ставить себе новые цели или проводить новые маркетинговые кампании или что-нибудь ещё.

- Если Вы улучшите свои НАВЫКИ, тогда ЕСТЕСТВЕННЫМ побочным продуктом такого вклада в деловую сферу станут более значительные – и выгодные – результаты для Вашего бизнеса.

А если развития навыков не произойдёт, тогда неважно, сколько времени и усилий Вы посвятите своей работе, или сколько маркетинга будет задействовано – Ваши результаты застрянут на том же уровне, что и сейчас.

Чтобы сразу применить эту мощную концепцию – определите НАВЫКИ, которые имеют наибольшее значение конкретно для Вашего бизнеса (или личной жизни – там это тоже работает).

Затем сосредоточьтесь на том, чтобы ПРАКТИКОВАТЬ эти навыки ежедневно, и расслабьтесь, зная о том, что, как только навыки улучшатся, естественным образом улучшатся и Ваши результаты.

Теперь Вы имеете представление о первой части раздела «Навыки : Результативность». Двигаемся дальше ...

Практика: Результативность

- Это означает – отношение времени, потраченного Вами на тренировку, ко времени, потраченному на собственно исполнение.

Яркий пример:

Олимпийский спринтер может тратить 3-5 часов в день в течение четырёх лет на тренировки, готовясь к следующим Олимпийским играм.

Когда Усэйн Болт стал чемпионом в Пекине, в общей сложности он провёл на дорожке меньше 40 СЕКУНД – и выиграл ТРИ золотых медали.

В данном случае пропорция «Практика : Результативность» просто зашкаливала.

Он тренировался как минимум 4000 часов, а соревновался в течение 40 секунд.

А теперь сравните это со своей собственной пропорцией.

- Сколько часов в неделю Вы проводите (или провели в жизни), ПРАКТИКУЯ основные навыки своей профессии, по сравнению с попытками преуспеть в ней?

Для большинства из нас пропорция «Практика : Результативность» тоже зашкаливает – но в другую сторону.

Очень часто бывает так, что предприниматели тратят больше 4000 часов на состязание («работу») и меньше 40 секунд на тренировку.

Редко встречается даже пропорция 1:1 – другими словами, одинаковое количество времени, затраченного на тренировку и состязание.

А теперь немного арифметики:

- Усэйн Болт (и Майкл Фелпс, да и в принципе любой спортсмен мировой величины) вкладывает более 1000 часов тренировок в каждый час времени, проведённого в непосредственном состязании.
- Большинство предпринимателей не уделяют практически НИКАКОГО времени практике – а если и уделяют, то слишком мало по сравнению с тем, что они тратят на состязание – т.е. «работу».
- И при этом мы продолжаем удивляться, почему наши результаты до сих пор не достигли уровня мировой величины?

Сегодняшнее занятие должно было стать громким «сигналом тревоги» к тому, чтобы Вы акцентировали своё внимание на том, что **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** важно – для того, чтобы развивать свой бизнес и увеличивать благосостояние.

Запомните два ключевых момента:

- Ваши результаты – всего лишь побочный продукт уровня навыков, которые Вы используете в своей профессии. Чтобы улучшить результаты, **СНАЧАЛА** необходимо улучшить свои навыки.
- Спортсмены мировой величины зачастую посвящают тысячи часов тренировок каждому часу конечного состязания. Берите с них пример и повышайте значение пропорции «Время, потраченное на практику навыков : Время, потраченное на работу» – и наблюдайте за тем, как Ваша производительность повышается в результате использования этой мощной стратегии по развитию навыков.

А когда Вы разберётесь с сегодняшними идеями и будете готовы применить их, переходите к плану действий на сегодня.

План действий:

Итак, теперь, когда Вы понимаете, что такое пропорции «Навыки : Результативность» и «Практика : Результативность», давайте применим их в действии:

Эксперимент «Образ жизни» на сегодня состоит в том, чтобы выбрать одну сферу Вашей личной жизни, в которой Вы хотели бы добиться улучшений, один НАВЫК, развитие которого привело бы к значительным результатам в этой сфере, и один способ улучшить показатель пропорции «Практика : Результативность» в данной области.

Эксперимент «Развитие бизнеса» на сегодня заключается в том же самом действии, но уже в сфере бизнеса: выберите одну сферу Вашей личной жизни, в которой Вы хотели бы добиться улучшений, один НАВЫК, развитие которого привело бы к значительным результатам в этой сфере, и один способ улучшить показатель пропорции «Практика : Результативность» в данной области.

- Очевидно, что одно практическое занятие в день не даст Вам вдруг навыков олимпийца, поэтому в качестве следующего шага Вы должны выделить хотя бы один час в неделю – и сделать его своим священным Временем Тренировки, которое Вы будете посвящать исключительно тренировке основных навыков выбранной Вами профессии.

В идеале Вы будете, подобно лучшим атлетам, практиковаться по меньшей мере несколько часов в день, но для начала будет достаточно, если Вы возьмёте за привычку делать это хотя бы раз в неделю, а затем постепенно увеличивать нагрузку.

- Вот пример, который даст Вам некоторую пищу для размышления, когда будете выбирать собственные Навыки, которые следует попрактиковать сегодня, и из которого Вы вынесете для себя практический совет о том, как одновременно повышать пропорции «Навыки : Результативность» и «Практика : Результативность» для своего бизнеса.

Для того чтобы добиться результатов в Интернет-маркетинге, одним из ключевых навыков является копирайтинг – другими словами, создание такого материала, который бы способствовал установлению доверительных отношений с потенциальными клиентами, а затем подталкивал их к покупке Вашего продукта.

Большинство людей и не подозревают, что один из способов, при помощи которых некоторым удалось стать одними из лучших копирайтеров, – постоянно практиковать свои навыки – и НЕ составляя рекламные письма или контент для *собственных* сайтов – а тренируясь на трудах *других* – гениев копирайтинга.

Быстрое применение – Авторам журналов «Нэшнл Инкуайер» и «Космополитэн» платят за то, чтобы они продавали миллионы материалов с заголовками из 3-6 слов – и поэтому там работают одни из лучших копирайтеров в мире. Улучшите собственные навыки сочинения заголовков: возьмите по парочке номеров каждого журнала в газетном киоске или библиотеке и потренируйтесь, редактируя каждый заголовок так, чтобы они подошли к Вашей сфере бизнеса.

Это удивительно эффективное практическое занятие, регулярное исполнение которого позволит Вам быстро усовершенствовать свои навыки сочинения заголовков.

Вы также можете взять за образец величайших копирайтеров прошлого.

Возьмите, например, «Проверенные приёмы рекламы» Джона Кейплза или любую другую классику по рекламе, где приведены оригиналы успешных рекламных писем и заголовков.

Затем возьмите чистый лист бумаги и перепишите их все – просто копируя слова собственной рукой. Копирование рекламы или заголовка словно выжигает слова в Вашем сознании, позволяя выстроить базу знаний, к которой Вы будете обращаться, когда сами будете составлять материал для собственных нужд.

Когда Вы всё скопируете, перепишите их так, чтобы они подходили к Вашей сфере бизнеса; например, в рекламном письме речь идёт о клюшках для гольфа, а Вы продаёте таймшеры – сохраните структуру письма и переделайте заголовки и подзаголовки, чтобы в них говорилось о таймшерах, а не о клюшках для гольфа. Такие упражнения, как это, вносят огромный вклад в развитие исключительных навыков, необходимых для достижения результатов мирового значения.

Краткое резюме:

Эксперимент «Образ жизни» на сегодня состоит в том, чтобы выбрать одну сферу Вашей личной жизни, в которой Вы хотели бы добиться улучшений, один НАВЫК, развитие которого привело бы к значительным результатам в этой сфере, и один способ для того, чтобы ПРАКТИКОВАТЬ этот навык уже сегодня.

Эксперимент «Развитие бизнеса» на сегодня заключается в том же самом действии, но уже в сфере бизнеса: выберите одну сферу Вашей личной жизни, в которой Вы хотели бы добиться улучшений, один НАВЫК, развитие которого привело бы к значительным результатам в этой сфере, и один способ для того, чтобы ПРАКТИКОВАТЬ этот навык уже сегодня. *(даже если Вы сможете посвятить этому хотя бы 10 минут, это уже возымеет свои результаты, поэтому делайте это независимо от того, насколько Вы заняты)*

День 4

Сегодня нашей темой будет исключительно зелень –

Деньги

Я собираюсь показать Вам кое-какие реальные вещи, которые Вы можете начать делать уже сегодня, чтобы настроить себя на **значительный прирост в Ваших доходах**, поэтому сегодняшний день должен стать для Вас одним из самых полезных за весь 10-дневный курс.

Мы начнём с простого понятия, имя которому – **Термостат благосостояния™**.

Ваш Термостат благосостояния работает практически так же, как термостат у Вас дома.

Если уровень температуры в Вашем доме превышает значение, на которое установлен термостат, аппарат активируется, включает кондиционирование воздуха и охлаждает помещение вновь до той температуры, которая на нём выставлена.

Термостат благополучия примерно так же контролирует уровень Вашего дохода.

- Когда Ваш доход подскакивает – возможно, Вы, наконец, осуществили первую продажу со своего сайта, или у Вас выдался удачный месяц или квартал, или крупный клиент наконец-то оплатил Ваши услуги, – каковы бы ни были причины для малейшего увеличения Вашего дохода... если его новый уровень превышает тот, что установлен на Вашем Термостате благополучия, ОП! – он активируется и сбивает Ваш доход обратно, точно так же, как кондиционер вновь и вновь охлаждает воздух в Вашем доме.

И прежде чем Вы об этом узнаете – Вы уже снова вернётесь обратно, примерно к тому же уровню дохода, что был у Вас до этого.

Точно так же, как кондиционер в Вашем доме периодически включается в течение дня, чтобы поддерживать среднюю температуру на заданном уровне, Ваш Термостат благосостояния работает, чтобы поддерживать Ваш доход примерно на одном уровне.

И, честно говоря...

ЭТО ХРЕНОВО!

Все мы испытывали это разочарование, когда ты думаешь, что дела НАКОНЕЦ-ТО пошли как надо, доход пошёл в гору – и каждый раз – БАЦ! – что-нибудь обязательно налетит ниоткуда и снова всё испортит.

Мы оказываемся в тупике, нужно платить огромные деньги за медицинские услуги, машину вдруг срочно требуется починить, сделка, на которую мы рассчитывали, не складывается, прежде прибыльный сайт неожиданно перестаёт привлекать потенциальных

клиентов... что бы там ни было, всегда найдётся что-то, что встанет у Вас на пути и не позволит Вашему доходу расти дальше.

Именно так и работает наш Термостат благосостояния™.

И то самое разочарование – или даже раздражение? – которое мы ощущаем, когда это происходит, – вот его-то мы и начнём устранять сегодня.

Начиная с этого момента, мы будем постоянно поднимать планку Вашего Термостата благосостояния™ – что, в свою очередь, позволит Вашему доходу естественным образом подняться на гораздо более высокий уровень.

Один из самых простых способов начать поднимать планку на Вашем Термостате благосостояния – использовать так называемый **Переключатель благосостояния™**.

Я приведу несколько примеров, чтобы Вы поняли, о чём речь, а потом Вы выберете что-то одно, чтоб применить это и получить сегодня ощутимые результаты от своей деятельности.

Итак, поехали...

- Я обнаружил, что одним из главных препятствий на нашем пути к увеличению состояния является ощущение, будто мы находимся у подножия горы, а пик благосостояния, которого мы хотим достичь, – недостижимо далеко вверху, понимаете, о чём я?

Что происходит затем – так это то, что мы полагаем, что каждое небольшое действие, которое мы предпринимаем, подобно бросанию камешка в океан – возможно, это и заставит поверхность порябить несколько секунд, но в целом не поменяет абсолютно ничего.

Вот тогда-то нам и нужно сделать то, что я называю **Переключателем благосостояния™**, который заключается в следующем:

- Даже самое незначительное действие, *выполняемое планомерно*, может привести Вас к гораздо более значительному уровню благосостояния за очень короткий промежуток времени.

В нашем сообществе «2X+1» мы используем принцип, который называем **Правилом x38**. В общем и целом, оно гласит, что, если Вы возьмёте любой набор навыков, которыми Вы обладаете на данный момент, и будете их развивать, и при этом Ваши результаты будут улучшаться с каждым днём хотя бы на 1%, уже через год Ваши дела будут обстоять в 38 раз лучше, чем сегодня.

Давайте перенесём это на реальную ситуацию.

- Скажем, Вы получаете от своего бизнеса всего 100 долларов в месяц – усердно развивайте свои навыки маркетинга каждый день, и, согласно Правилу x38, Ваш бизнес способен давать Вам 3 800 долларов в месяц уже через год.

Продолжайте делать так второй год, и Ваш месячный доход превысит 142 000 долларов – а это годовой доход в 1,7 МИЛЛИОНА долларов всего за два года.

- Наборы навыков и образ мышления, которые Вы разовьёте в себе при помощи 10-дневного Курса, дадут Вам потенциальную возможность зарабатывать подобные суммы.

Однако, если посмотреть на вещи реально, вряд ли кто-то из нас будет совершенствоваться на 1% каждый день в течение следующих двух лет.

Но даже если Вы будете продвигаться на этот 1% каждую неделю, **через два года Ваш доход почти удвоится.**

А увеличившийся втрое доход может принести довольно значительные перемены в Ваш образ жизни, ведь так?!

- Итак, вопрос заключается в том, что же нужно СДЕЛАТЬ, для того чтобы поднять планку на Вашем Термостате благосостояния и позволить Вам использовать преимущества Сдвига благосостояния?

Именно об этом мы и поговорим в нашем сегодняшнем Плане действий.

План действий:

Теперь настало время поднять планку на Вашем Термостате благосостояния™ и предпринять действия, необходимые для Вашего собственного Сдвига благосостояния™.

- Вы узнали, насколько действенными могут оказаться даже незначительные, на первый взгляд, действия, если их предпринимать планомерно, а результаты постепенно наращивать.

У моего друга Гэри Хоманна есть замечательная история, которая наглядно иллюстрирует, как можно применить эту концепцию на практике уже сегодня.

Кувшин с камнями

Несколько лет назад Гэри тренировался, чтобы участвовать в своём первом марафоне.

- Вообще-то мы с Гэри дружим со старших классов, и он отличный парень, но у меня сильное подозрение, что у него есть какие-то скрытые садомазохистские наклонности, потому что из всех марафонов он выбрал гонку к вершине Пайкс-Пик – а это один из самых сложных подъёмов в мире.

Как правило, сначала Вы бежите 13 миль вверх по склону, а затем 13 миль вниз. Даже лучшие марафонцы показывают здесь вдвое большее время, чем обычно, поэтому сказать «сложно» – это не выразить и малой толики всего этого сумасбродства.

Подождите-ка... ну да, так я и думал...

...Я в ужасе дрожу всем телом от одной только МЫСЛИ о том, чтобы это совершить, не говоря уже о том, чтобы реально решиться на это.

А вот Гэри решился.

- И приём, который он использовал, напрямую можно применить к нашему сегодняшнему разговору о благосостоянии.

Видите ли, когда он начал тренироваться, он жил в горном городке Флагстафф, Аризона, и, возможно, в буквальном смысле стоял у подножия горы, глядя на её вершину – где-то там, далеко-далеко в облаках...

...Точно так же, как Вы ощущаете себя, когда представляете то благосостояние, которого для себя хотите, в сравнении с тем, что Вы имеете сейчас.

Каждый раз на тренировке ему нужно было пробежать чуть дальше, пока он, наконец, не сумел преодолеть весь путь туда и обратно.

- Вместо того, чтобы думать о том, сколько времени займёт дистанция, как быстро ему нужно бежать или насколько далеко он был от своей цели, он применил очень простой приём – при этом невероятно мощный – и Вы можете сделать то же самое.

Каждый раз, когда он совершал пробежку, он приносил домой маленький камешек с того места, где в этот раз заканчивалась его дистанция, и бросал его в стеклянный кувшин. Каждый день он мог смотреть на этот кувшин и наблюдать за тем, как он медленно наполняется камнями.

Неважно, бывал ли он расстроен или чувствовал себя усталым, или что-то ещё происходило в тот день, он всегда находил удовлетворение в своём кувшине с камнями, который демонстрировал весь прогресс, которого он добился, даже если зачастую казалось, что он вообще нисколько не продвигается.

Наконец, он закончил все свои тренировки, пробежал марафон и сейчас может поражать меня своей историей успеха, полной приверженности и усердия, к которым я даже стремиться не осмелюсь.

- Ключевая мысль здесь – и это один из тех моментов, которые помогут Вам увеличить собственное благосостояние – состоит в том, что он придумал простой счётчик, ежедневно напоминающий о том, что он выполняет правильное ДЕЙСТВИЕ, а не беспокоился без конца о результатах (или их отсутствии), как поступают большинство людей.

И ещё один важный момент всей этой концепции заключается в том, что, если он постоянно принимал правильные действия (тренировки), естественным и неизбежным казалось, что в итоге он достигнет вершины горы и завершит марафон – и он мог расслабиться и получать удовольствие от пробежек... и от времени между тренировками – поскольку его кувшин с камнями давал ему уверенность в том, что он был на правильном пути и в конце концов действительно достиг бы своей цели.

- Используя тот же самый принцип, Вы можете создать собственный Сдвиг благосостояния™ и обрести уверенность (и спокойствие) в том, что Вы находитесь на правильном пути к достижению своих финансовых целей.

Это также работает и для любой сферы Вашей личной жизни, в которой Вы хотите добиться улучшений.

А сейчас давайте попрактикуемся:

Эксперимент «Развитие бизнеса» на сегодня заключается в том, чтобы придумать собственный вариант «кувшина с камнями», который будет поддерживать Вас на пути к построению собственного бизнеса или наращивания доходов.

- Вам нужно определиться с тремя вещами: 1) К какой цели Вы стремитесь; 2) Какое действие, если выполнять его ежедневно и планомерно, сыграет ключевую роль в достижении этой цели, и 3) Что Вы будете использовать в качестве «счётчика» своего ежедневного прогресса?

Некоторые примеры, которые могут быть Вам полезны...

- Одни из моих клиентов – фирма хиропрактики – решили, что будут более интенсивно копить сбережения; поэтому каждый раз, как у них появлялся новый клиент, они клали в стеклянный кувшин долларовую купюру. Каждую неделю они вынимали деньги и клали их на счёт в банке – и их сбережения накапливались легко и безболезненно.
- Интернет-маркетинговая компания решила, что хочет увеличить посещаемость своего сайта. Действия, стимулировавшие большую часть трафика, заключались в ежедневном написании одной статьи для электронного журнала. Они подсчитали, что каждая статья, которую они публиковали, приносила им 404 доллара чистой прибыли. Поэтому каждый день они стабильно писали по одной статье – для собственного вознаграждения они брали 25% от прибыли – хрустящую новенькую 100-долларовую банкноту – и клали в кошелёк, чтобы потратить на всё, что им могло прийти в голову. А оставшиеся 304 доллара они снова вкладывали в свой бизнес, чтобы стимулировать его развитие.
- Один торговый агент немного изменил этот метод – и это тоже отлично сработало. Он очень любил поесть – но терпеть не мог знакомиться с новыми людьми, которые могли стать его потенциальными клиентами. Поэтому он сделал «кувшин с камнями наоборот» – наполнил кувшин своими любимыми шоколадными конфетами и каждый раз, как представлялся новому потенциальному клиенту, вынимал одну конфету и съедал её. Чем больше ему хотелось сладкого, тем больше потенциальных клиентов он заводил.

А теперь Ваша очередь.

- Придумайте собственный вариант применения этого принципа. В нём вовсе не обязательно должны фигурировать кувшины; всё, что Вам нужно, – это чёткая цель, определённое ежедневное действие, чтобы двигаться к этой цели, и особый способ отслеживания собственного прогресса на пути к этой цели.

Будьте креативны и извлеките из этого УДОВОЛЬСТВИЕ – чем больше креатива и удовольствия, тем вероятнее этот приём сработает.

Поделитесь своими идеями и вариантами, оставив свой комментарий ниже, и наблюдайте за тем, как Ваш собственный **Сдвиг благосостояния™** будет на Вас работать.

-Джефф

День 5

Закройте на минуту глаза и вспомните свой первый поцелуй... день свадьбы... рождение Ваших детей..... День, когда Вы забили гол, решивший исход матча, или сделали самый важный результативный удар в бейсболе за всю свою жизнь... то ощущение, которое у Вас было, когда Вы заработали первые деньги на своём бизнесе... самый особенный подарок, который Вы когда-либо кому-либо дарили ...

...Когда Вы достигаете вершины высокой горы и оглядываете горизонт на многие мили вокруг... когда Вы усердно трудитесь неделями, а потом смотрите в зеркало, и Вам нравится результат ...

...Когда Вы останавливаетесь у подъезда на своей новой машине... лучший отдых в Вашей жизни... ощущение тепла солнечных лучей на лице, когда Вы лежите в полном расслаблении на пляже...

Всё это «Волшебные моменты».

Наверняка таких моментов в Вашей жизни было немало, хоть Вы можете этого и не осознавать.

Однако для того, чтобы действительно наслаждаться жизнью и чувствовать истинное удовлетворение, необходимо **сознательно** и как можно чаще создавать «волшебные моменты» в своей личной и деловой жизни.

Сознательное создание «волшебных моментов» в своей личной жизни позволит Вам оставлять такие глубокие впечатления о себе у окружающих, что они будут помнить об этом до конца своей жизни.

Это даст Вам неоспоримый повод для работы и поможет устранять промедления и не сходить с дистанции в своих важных делах, поскольку теперь у Вас есть непреодолимый повод сделать их вовремя – так, чтобы Вы могли себе позволить наслаждаться «волшебными моментами» своей жизни.

- И, кроме того, это позволит вплести в канву Вашей повседневной жизни такую яркую нить, которую Вы не сможете купить ни за какие деньги.

В вашем бизнесе создание «волшебных моментов» для своих потенциальных и существующих клиентов, своего персонала, поставщиков, продавцов и ещё кого угодно, имеющего отношение к Вашему бизнесу, сделает Вашу работу в десять раз ярче и поможет Вам привлекать и удерживать лучших сотрудников, партнёров, поставщиков и продавцов.

Кроме того, «волшебные моменты» **превратят Ваших клиентов в «неистовых фанатов»**, которые с энтузиазмом будут рассказывать о Вас всем и каждому; и они помогут Вам создать 100% бизнес на клиентах по рекомендации, который будет гладко развиваться независимо от Вашего участия.

Когда больше всего необходимо создавать «волшебные моменты»?

1. Каждый раз, когда Вы стопоритесь, скучаете, огорчены или в депрессии.
2. Каждый раз, когда Вы приобретаете нового клиента.
3. Каждый раз, когда Вы достигаете цели или проходите определённые вехи на пути к достижению своих Главных Результатов.
4. И всякий раз, когда у Вас возникают проблемы с концентрацией на своей работе, или когда Вы медлите с чем-нибудь – «волшебный момент» будет прекрасным способом предоставить Вам непреодолимую, эмоционально мощную причину для того, чтобы сосредоточиться и выполнить действия, о важности которых Вы прекрасно знаете, но которые так легко отложить на потом.

Многие из наиболее успешных компаний в мире обязаны львиной долей своих доходов и роста именно «волшебным моментам».

Последуйте их примеру и начните внедрять «волшебные моменты» в каждую сферу своего бизнеса.

Представьте себе картину, которая открывается Вам при входе в «Волшебное Королевство» Диснейленда.

Всё задумано именно так, чтобы Вы и Ваша семья никогда не забыли этот день.

Результат: Огромная прибыль для корпорации «Дисней». Упрощение процедуры привлечения и удержания лучших сотрудников и менеджеров. Миллионы клиентов по рекомендации ежегодно. И брэнд, узнаваемый во всём мире.

ВОТ в чём сила «волшебных моментов», и вот как они могут помочь и Вам добиться своего.

Главная задача – ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО создавать их в своей повседневной личной жизни и деловой среде, используя навыки, которыми Вы овладеете сегодня.

- Представьте всего на минуту, что Вы организовали хотя бы один «волшебный момент» для своих потенциальных или существующих клиентов, сотрудников или партнёров. Какой эффект это возымело бы на Ваш бизнес? Можете ли Вы представить, как Ваш энтузиазм и преданность устраняют многие из головных болей Вашего бизнеса, резко увеличивают количество клиентов по рекомендации и возносят Вашу прибыль на доселе не достигаемый уровень?
- А теперь представьте то огромное удовлетворение и любовь, которые Вы почувствуете, организовав «волшебные моменты» для всех членов семьи и друзей – а возможно, даже для людей, с которыми Вы прежде никогда не встречались.
- Прибавьте к этому эмоциональное возбуждение, которое овладеет Вами, когда Вы создадите «волшебные моменты» и для СЕБЯ любимого.

Результат?

Практически сразу качество Вашей жизни намного повысится.

Исчезнут многие ощущения типа «пусто» или «чего-то не хватает».

А также исчезнет из Вашей жизни и большая часть стресса и напряжения – когда Вы сосредоточитесь на том, чтобы сделать действительно значимый вклад в жизни тех, кто Вам дорог.

План действий на сегодня как для сферы бизнеса, так и для Вашей личной жизни подразумевает СОЗНАТЕЛЬНОЕ создание «волшебных «моментов»...

План действий:

Сегодня, когда мы вводим понятие «волшебных моментов», необходимо запомнить главное:

Волшебным может стать даже самый повседневный момент.

- Другими словами, не существует ничего настолько «малого», чтобы из этого нельзя было сделать «волшебный момент», если это имеет значение для Вас или для человека, которому это предназначено.

Эксперимент «Образ жизни» на сегодня заключается в том, чтобы сознательно создать «волшебный момент» – что-то такое, что Вы реально можете сделать прямо сегодня.

Попрактикуйтесь в этом следующим образом: если Вы всегда рады помочь другим людям, но зачастую не слишком заботитесь о себе, как подобало бы... позвольте себе сегодня создать «волшебный момент» для себя.

А если, напротив, Вы относитесь к типу людей, которые много времени уделяют самим себе, но зачастую забывают посвящать время своим любимым или другим значимым для Вас людям, тогда создайте «волшебный момент» для одного из них.

Вот кое-какие идеи для начала:

- Подремлите после обеда
- Сознательно наслаждайтесь первым взглядом на супруга (супругу) или детей поутру – или последним моментом перед тем, как они уснут сегодня вечером
- Втяните запах свежее испечённого хлеба из пекарни
- Задержите объятие, чтобы почувствовать всю его силу глубоко внутри – и поделиться этим ощущением с тем, кого Вы обнимаете
- Позвоните кому-нибудь посреди дня, просто чтобы сказать, что Вы о нём/ней думаете
- Напишите от руки благодарственное письмо кому-нибудь
- Уйдите с работы на час пораньше и приготовьте ужин, вместо того чтобы перехватывать фаст-фуд по пути домой
- Выйдите на улицу, под солнце, и выполните несколько физических упражнений; ощутите всем телом солнечное тепло, когда соберётесь зайти обратно в здание
- Пойдите в поход или прогуляйтесь по парку
- Создайте что-нибудь новое из того, что у Вас уже есть, каким-нибудь необычным способом – новый соус к ужину, новый предмет одежды, перестановка мебели в доме
- Постройте что-нибудь – по дороге домой купите конструктор, просто так, веселья ради; или позвольте себе сегодня вечером позависать в своей мастерской

- Запишитесь на курсы танцев, игры на музыкальном инструменте, ораторского или изобразительного искусства или узнайте что-нибудь новое из области, которая Вас интересует
- Начните вести дневник и наслаждайтесь, записывая о ХОРОШИХ вещах, которые произошли с Вами сегодня

Придумайте свой повседневный «волшебный момент», сознательно создайте его сегодня и подробно расскажите об этом опыте в своём комментарии ниже.

И теперь...

Эксперимент «Развитие бизнеса» на сегодня состоит в том, чтобы сделать то же самое для человека, так или иначе связанного с Вашим бизнесом – партнёра, клиента, продавца... или даже для себя!

День 6

Сегодняшнее занятие целиком посвящено Тигре.

Да-да, Вы всё правильно поняли – Тигра – тот самый живой и пружинистый тигр, который делает жизнь Винни-Пуха такой интересной.



Тигра-стимул

Для тех из Вас, кто является ужасными трудоголиками: до того как Вы нажмёте «Заккрыть» и продолжите читать ОЧЕРЕДНОЕ рекламное письмо о том, «как заработать деньги быстро и ничего не деля» из 12 478 подобных – позвольте мне быстро сказать одну вещь:

Тигра-стимул, как я называю сегодняшнее занятие, действительно способен **стимулировать огромный рост прибыли** для Вашего бизнеса – но нетрадиционным способом, который, как правило, сбрасывается со счетов даже самыми успешными предпринимателями.

И для всех остальных, кого сразу заинтриговала идея объединения Тигры и бизнеса, – Вам тоже понравится сегодняшнее занятие.

Чтобы быстро уяснить ключевую мысль, задайте себе следующий вопрос...

«Когда в своей жизни я больше всего учился и развивался?»

Практически каждый из нас, если бы мы отвечали абсолютно искренне, должен был бы сказать – когда мы были детьми. Вспомните те времена – каждый день был приключением, и Вы ежедневно узнавали тонны новой информации.

«Ну да, я многому учился, когда был ребёнком, ну и что? Чего я хочу сейчас, так это заработать побольше денег...»

Ладно, понял, сейчас объясню.

Вот взаимосвязь, которой не видит практически никто, и большое откровение для Вас:

Доходы не растут. Растут те, кто их зарабатывает.

Я повторю ещё раз, чтобы до всех дошло.

Доходы не растут. Растут те, кто их зарабатывает.

Точно так же, как когда мы говорили о пропорции «Навыки : Результативность», и когда мы узнали, что результаты являются побочным продуктом уровня навыков, которые мы применяем, – те же слова применимы и к доходу.

Наш доход прямо пропорционален нашей способности получить этот доход и нашему применению данных способностей.

Когда мы хотим увеличить свой доход, необходимо концентрироваться не непосредственно на увеличении дохода, а на собственном росте и росте своих возможностей.

И доход приходит естественным образом – как весна всегда приходит после зимы.

Когда мы хотим быстро увеличить свои доходы, нам необходимо начать быстрее развиваться самим – так, чтобы обрести способность заработать столько, сколько мы хотим.

И если время, когда мы больше всего учились и развивались, это наше детство – не имеет ли смысл вернуться к детскому образу мышления, чтобы преуспеть сегодня?

Вот в чём заключается Тигра-стимул.

Он заключает в себе следующие ключевые моменты:

- Как только мы думаем, что нашли ответ – всё развитие останавливается. Мы растём, только когда у нас есть вопросы, и мы открыты множеству способов изыскания верных для Вас ответов.
- У детей больше всего вопросов – и потому они получают больше всего ответов. Поэтому, когда мы хотим испытать период быстрого роста, лучший способ сделать это – снова вернуться в детство и позволить себе побыть ребёнком.
- Принимая такой образ мышления в своей собственной жизни, мы «стимулируем» рост своего бизнеса и доходов, поскольку он открывает в нашем сознании новые возможности и новые способы обучения; а, узнавая для себя новые вещи и делая новые открытия, мы увеличиваем свою способность заработать больше.

Мы в нашем сообществе «2X+1 Mastermind», называем это «**Парадокс удовольствия**»: Парадоксально, но, позволяя себе вновь стать детьми и наслаждаться собственной жизнью – даже если наш доход не слишком высок на данный момент – мы попадаем в состояние обучения и развития – которое переносится на сферу нашего бизнеса, стимулируя получение новых знаний, а следовательно, и повышение дохода.

Сегодня мы применим **Тигра-стимул** и немного развлечёмся, в то же время стимулируя деловой рост, к которому Вы стремитесь.

План действий:

Теперь настало время применить принцип Тигра-стимула в действии.

Мальчишки и девчонки – сейчас мы проведём соревнование и посмотрим, кто из Вас лучше с ним справится.

- Подозреваю, что у Вас, дамы, здесь будет преимущество, так как мы, мужчины, зачастую не придаём значения подобным стратегиям и просто их проскакиваем, тем самым лишая себя роста, который они могли бы стимулировать.

Итак, сегодня все мы повеселимся, выполняя План действий, и посмотрим, кто это сделает лучше всех.

И запомните, каждый из Вас: главный смысл нашего 10-дневного Курса в том, что мы проводим эксперименты – пробуем новые стратегии, реализуем новые идеи, развиваем новые образы мышления – и не существует понятий «правильный» и «неправильный», как не существует одного-единственного способа осуществить любое из этих действий.

Единственное, что мы знаем наверняка, – если мы будем продолжать делать то, что делали всегда, мы и получать будем то, что получаем сейчас. Поэтому, если мы хотим добиться новых результатов, мы должны пробовать что-то новое –

«Не существует одного правильного ответа. Но существует ответ, правильный для ВАС».

Именно для этого и предназначены наши 10 дней экспериментов – дать Вам возможность испробовать новые идеи при моей поддержке и отсутствии рисков, чтобы Вы смогли, наконец, понять, что работает конкретно для ВАС, а что нет. И это будет разительно отличаться от того, что работает для меня – или для любого из Ваших товарищей по 10-дневному Курсу.

Но единственный способ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО знать это НАВЕРНЯКА – это ПОЛНОСТЬЮ испробовать каждую идею на практике.

Иначе Вы можете упустить их потенциал и так никогда и не познать его, реализуя идеи лишь наполовину – что, как правило, даёт нам около 1% от результатов, которые стратегия способна нам принести.

Эксперимент «Образ жизни» на сегодня – позволить себе побыть ребёнком на один день (или даже на час). Сделайте что-нибудь совершенно «детское»; а в следующий раз, когда Вы вернётесь к делам, запишите, какое влияние это оказало на Ваш образ мышления, как стимулировало Ваши творческие способности и как изменило Ваш уровень энергии и способность к концентрации.

Итак, что Вам нужно сделать для этого эксперимента? Вы могли бы...

- Пойти поиграть на детской площадке,
- Покачаться на качелях,
- Попрыгать, как Тигра (в буквальном смысле),
- Вывалиться в грязи,

- Попинать мяч,
- Покататься на велосипеде,
- Сделать бутерброд с арахисовым маслом и желе и вырезать из него необычные формочки, перед тем как съесть его...
- Построить крепость и переночевать в ней – со своими детьми или супругой (супругом),
- Побрызгаться водой (или побросаться едой),
- Пожевать жвачку, надувая пузыри,
- Или ещё что угодно, что придёт Вам в голову.

Главное: РАЗВЛЕКАЙТЕСЬ!

- Нас так часто затягивают серьёзные дела, что мы забываем, для чего вообще это всё делается – чтобы ЖИТЬ – а жизнью нужно наслаждаться – вот это мы и позволим себе сегодня сделать.

А если Вы и правда весь такой серьёзный ворчун – Вы можете снова вернуться к своей сварливости, но ЗАВТРА... *после* того, как посвятите сегодняшний день развлечениям.

Эксперимент «Развитие бизнеса» на сегодня состоит в том, чтобы... исключить бизнес из сегодняшнего дня. Позвольте себе выделить один день и действительно ПРОЖИТЬ его, наслаждаясь им, делая то, что Вам очень нравится или развлекает Вас – а завтра наблюдайте за ПОВЫШЕНИЕМ своей энергии, внимания и продуктивности.

Это вторая часть **Парадокса удовольствия**, о котором я говорил раньше. Парадоксально, но, когда мы берём тайм-аут на некоторое время и «перезаряжаем батареи», то потом, когда мы возвращаемся к работе, мы становимся более продуктивными и внимательными и успеваем больше сделать, нежели чем когда мы просто работаем, работаем и работаем целыми днями.

Пара примеров для пущей ясности:

- 1. Если бы Вы были бегуном и участвовали в 100% спринте без остановок, сколько, по-Вашему, Вы смогли бы пробежать, выкладываясь в полную силу, до того как Ваша производительность начнёт падать? Через сколько метров Вы упадёте в изнеможении?

То же самое применимо и к бизнесу.

Да, бывают времена, когда нам необходимо бегать на короткие дистанции. Но мы не можем – да и не должны – всегда бежать со всей мочи. Если Вы слишком долго бегали на короткие дистанции, самое продуктивное, что Вы можете сделать, – это взять перерыв, развлечься и вернуться обновлёнными.

В этом и состоит разница между постоянным спринтом – который так Вас выматывает, что Ваша скорость составляет 10% от максимальной, хотя кажется ужасно утомительной... и чередованием спринта и отдыха – что позволяет выполнить каждый забег на 100%.

- 2. Мы работаем от «человеческих батарей», как Ваш мобильник работает от аккумулятора. Если бы Вы постоянно разговаривали по телефону, не заряжая батарею, сколько бы он продержался до того, как сломается? А как долго он будет служить – и насколько более эффективным инструментом станет, если Вы будете регулярно заражать батарею?

Итак...

Запомните Тигра-стимул...

Развлекитесь... остановите свой забег на один день... перезарядите свои батареи... и таким образом стимулируйте дальнейшее развитие бизнеса.

- Оставьте комментарий – расскажите о том, какое действие Вы выбрали для ВАШЕГО эксперимента «Образ жизни» с Тигра-стимулом.

(А завтра нас ждёт уже другое занятие – с акцентом на деньгах и Вашей способности зарабатывать больше, поэтому сегодня наслаждайтесь отдыхом – а завтра снова вернёмся в рабочий режим)

День 7

Одна из самых больших истин, которые, я надеюсь, откроются Вам в течение нашего 10-дневного Курса, заключается в том, что...

- **Трата денег на приобретение вещей не делает Ваш образ жизни лучше – и по сути, каждый из нас может вести тот же образ жизни, что и сейчас, – или даже более «богатый» – тратя при этом гораздо меньше, чем мы выбрасываем ежегодно сейчас.**

Прежде всего, практически у всех моих знакомых есть месячные расходы, которые не необходимы и могут быть устранены без каких-либо изменений в качестве жизни – излишние суммы на мобильник, алкоголь, сигареты, обеды вне дома (15 долларов в день – и 450 в месяц...) и самые крупные расходы:

...Деньги, которые мы тратим на то, чтобы заполнить ощущение пустоты, почувствовать себя возбужденным или счастливым... или справиться с чувством вины

Пример:

- Родители покупают ребёнку игрушку за игрушкой, пока ребёнок не начинает терять к ним интерес уже через полчаса – но родители продолжают покупать их, потому что, если они не будут этого делать, они перестанут ощущать себя прекрасными родителями, так как все другие родители, которых они знают, вроде бы делают то же самое...

Ещё один пример:

- Кто-нибудь находится в плохом настроении, депрессии, расстройстве и т.п. – и вот они идут и покупают себе что-нибудь: женщины – одежду, мужчины – электронные прибамбасы, – предметы, в необходимости которых легко себя убедить, но которые на самом деле нам не нужны.

Практически в каждом месячных расходах, свидетелем которых я был, есть сотни – а чаще даже тысячи – долларов, которые никак бы не ухудшили качество жизни, останься они в этом месяце не потраченными...

Думаю, все мы согласимся с тем, что посидеть вместе со своей семьёй или просто пройтись с ними вечером, или внимательно выслушать супруга (супругу) или детей и провести с ними интересную беседу, или побыть со своими друзьями и потравить анекдоты – всё это имеет по крайней мере ту же ценность, если не выше, в плане качества жизни, чем потратить 100 баксов на то, чтобы заехать с детьми в Макдоналдс по дороге домой, а потом повести их в кино на какой-нибудь дрянной фильм, просто чтобы все были чем-нибудь заняты и спокойны...

Итак, парадоксально, но зачастую оказывается, что...

- **МЕНЬШИЕ** затраты дают нам **ЛУЧШЕЕ** качество жизни – больше времени с любимыми людьми; больше объятий, поцелуев и признаний в любви; больше времени для чтения, сна или просто отдыха; больше интересных разговоров с друзьями; и больше удовлетворения тем, как Вы проживаете собственную жизнь.

Если мы будем творчески подходить к тому, КАК мы тратим деньги и на что – у нас появится куча возможностей для того, чтобы «кем-то быть», а не «что-то делать», даже без увеличения своих доходов – а зачастую даже тогда, когда доходы очень и очень малы.

Предположим, что Вы зарабатываете 50 000 долларов в год – или 200 долларов в день.

- В течение следующего месяца берите обед из дома вместо того, чтобы тратить 15-20 долларов ежедневно на обед в кафе. Это уже 400 долларов в карман (Кроме того, Вы наверняка будете питаться ГОРАЗДО более здоровой пищей в этом месяце) – т.е. 400 долларами Вы как бы «отработали» два полных дня «оплачиваемого» отдыха (поскольку Вы зарабатываете примерно 200 долларов в день) – поэтому Вы можете без зазрения совести взять два дня отгула и «быть», нежели «делать»... или в течение следующих трёх недель каждый день уходить с работы на час пораньше, или ещё как-нибудь. Что бы Вы ни придумали – Вы это заработали. У Вас теперь есть 400 лишних долларов каждый месяц, которые Вы можете потратить на маркетинг для развития своего бизнеса – или на выплату ипотечного кредита.

Вывод:

- Качество жизни – и количество возможностей – намного повысилось в результате такой вот незначительной перемены, и у Вас появились немалые лишние деньги без какого-либо увеличения доходов.

Я не говорю, что нужно теперь сосредоточить все свои усилия на сокращении расходов – гораздо проще заработать лишние деньги, чтобы организовать свой образ жизни.

Однако, что я действительно хочу сказать – так это то, что всегда можно найти уйму времени для того, чтобы «быть», а не «делать» даже с невысоким доходом или отсутствием его роста.

Я знаю, это возможно, потому что я и сам жил так годами – у меня было достаточно клиентов, чтобы платить по счетам, и я вёл очень непритязательный образ жизни: 10-20 часов в неделю уходило на помощь клиентам – а всё остальное время я читал, учился, расслаблялся и т.д. – то есть, жил полностью в режиме «быть», а не «делать».

Я исключил все расходы, кроме самых необходимых и тратил очень мало каждый месяц – и всё равно жизнь моя была очень яркой. Устранение этих расходов, по сути, «купило» мне возможность поэкспериментировать с режимом «быть» задолго до того, как я обзавёлся доходом, достаточным для того, чтобы «оправдать» такое времяпрепровождение. Это также дало мне время написать свою первую книгу и создать свои первые продукты, несмотря на то, что на это ушли месяцы, учитывая доход от немногочисленных проектов.

Окончательный вывод:

Каждый из нас имеет гораздо больше, чем полагает, если мы восприимчивы и умеем творчески распределить своё время и деньги.

В сегодняшнем Плате действий мы увидим, и как применить этот принцип, и как незамедлительно насладиться его преимуществами.

План действий:

Сегодня на занятии мы исследовали возможности, которые у нас есть для повышения качества жизни задолго до увеличения своих доходов.

Перед тем как мы перейдём непосредственно к эксперименту, я хочу поделиться с Вами ещё одной небольшой, но очень ценной информацией, из которой Вы узнаете о **единственном продуктивном направлении для трат или инвестирования**. Это статья на ещё одном моём блоге, [жмите сюда](#), чтобы её прочитать.

А теперь – наши действия на сегодня...

Вот Ваш эксперимент «Образ жизни» на сегодня:

- Выберите ОДНУ область расходов, которые Вы можете сократить или устранить без ущерба ИСТИННОГО качества Вашей жизни (кабельное телевидение, безлимитные минуты разговора на сотовом, подписка на газеты, нездоровая пища, газировка, алкоголь, бензин – чтобы ездить на расстояния, легко преодолеваемые пешком, и т.д.)...
- Подсчитайте, сколько Вы сможете сэкономить за год на всём этом... а затем просто сделайте это... Попробуйте исключить этот расход на 10 дней нашего Курса, и Вы увидите, что получится. Вы всегда можете снова вернуться к нему, если захотите, но, скорее всего, Вы обнаружите, что не слишком скучаете по предмету этих расходов, и действительно наслаждаетесь тем, что у Вас есть лишняя наличность оттого, что Вы не тратите определённые суммы каждую неделю.

Поделитесь своим опытом в комментарии – какую область расходов Вы выбрали? Не хватало ли Вам их предмета? Ощутили ли Вы вообще, что исключили этот расход?

А теперь главное:

- Чем Вы заменили время, которое освободилось благодаря исключению определённого расхода? Как это ПОВЫСИЛО КАЧЕСТВО Вашей жизни, несмотря на то, что Вы стали тратить МЕНЬШЕ?

Другими словами –

- **Как КАЧЕСТВО Вашей жизни ПОВЫСИЛОСЬ благодаря посвящению времени действиям, которые не стоят ничего, вместо того, чтобы тратить деньги** только на то, чтобы заглушить грусть, заполнить пустоту или просто убить время, развеять скуку или бессмысленно отвлечься от какой-то другой сферы Вашей жизни или бизнеса?

И ещё...

- **Подсчитайте сумму, которую Вы сэкономили, не пустив её в РАСХОД, а СНОВА ВЛОЖИВ эти деньги в ИНВЕСТИРОВАНИЕ.** Запомните, РАСХОД – это когда Вы тратите деньги один раз, и они уходят навсегда. ИНВЕСТИРОВАНИЕ – это когда Вы вновь и вновь используете деньги для извлечения прибыли (*СОВЕТ: маркетинговые эксперименты и самообразование – две самые эффективные области, куда Вы только можете вложить свои деньги.*)

День 8

Одна из самых больших проблем, о которых я слышу от Вас, – это ощущение перегруженности, когда мы берём на себя слишком много.

Сегодня мы сделаем большой шаг на пути к истреблению Вашего ощущения перегруженности и значительному упрощению Вашей жизни и работы.

Ключевая мысль сегодня:

Для роста нужно место

Если мы будем выращивать дуб в маленьком металлическом горшочке, дерево может вырасти – но не слишком. Как только корни деревца упрутся в металлические стенки горшка, его рост остановится, и оно уже никогда не реализует весь свой потенциал.

Возьмите тот же жёлудь и посадите его на природе, там, где этому деревцу будет куда пустить корни и вырасти в высокий, величавый, огромный дуб.

Тот же самый жёлудь.

Единственная разница – в количестве свободного пространства для его роста.

Наши доходы и вся наша жизнь действуют по такому же принципу.

Им необходимо место, чтобы расти – и предел их роста ограничен тем, сколько места мы им предоставляем.

Что подводит нас к следующему:

Парадокс роста

- Зачастую рост зависит не от того, чему мы говорим Да, но от того, скольким вещам мы научимся говорить Нет.

На самом деле...

После того, как я изучил истории 1 300 руководителей и предпринимателей, которых я тренировал за последние девять лет, я пришёл к заключению, что...

- Наиболее успешные из них концентрируются на том, что можно УБРАТЬ. Они постоянно всё упрощают. Они сознательно создают избыточную способность в каждой сфере своей жизни и бизнеса задолго до того, как она потребуется.
- Все остальные акцентируют внимание на том, что они могут ДОБАВИТЬ. Они постоянно всё усложняют. Они всё время используют все имеющиеся у них способности, так что единственным способом добавить что-то новое оказывается устранение чего-нибудь старого.

Самые успешные люди спрашивают себя,

- «Что я могу **УБРАТЬ**, чтобы освободить место для чего-то лучшего?» и
- «Как мне создать избыточную способность, чтобы у меня было много места для роста?»

Вот очень важные мысли, которые действительно позволят этому принципу работать на Вас:

Наше потребительское общество приучило нас отождествлять полноту с успехом, а сложность с правильностью – так называемый синдром «чем больше, тем лучше».

Даже такие выражения как «делать всё и сразу» или «жить в полную силу», которые, на первый взгляд, кажутся правильными, на самом деле представляют собой всего лишь завуалированные формы «чем больше, тем лучше» – а это вовсе не так.

Первая особенность данной концепции – понять...

- Полнота = ОТВЛЕЧЕНИЕ от успеха, отвлечение от жизни; отвлечение от Самих Себя
- Пустота = успех = СВОБОДА = способность позволить Самим Себе быть понятными, без масок и отвлечений

Вторая особенность данной концепции – помнить...

- Для роста нужно место – поэтому, если мы хотим расти, мы должны сознательно расширять для этого место ЗАРАНЕЕ.

Этот момент крайне важен для большинства людей.

Я называю это...

Принцип избыточной способности.

Он заключается в создании избыточной способности, так чтобы, когда нам подворачиваются заманчивые возможности, у нас было для них место (в расписании, в голове и т.д.), и мы сразу могли сказать им Да, не будучи вынужденными сначала от чего-то отказаться.

Большинство из нас бессознательно делают всё как раз наоборот.

Мы говорим ДА стольким вещам, из страха упустить что-нибудь, или страха того, что мы не сделаем чего-то, что «должны» сделать, – что в итоге берём на себя слишком много. И когда появляется какая-нибудь заманчивая возможность, единственный способ сказать ей ДА – это убрать что-то из того, что у нас уже есть – а к тому времени, как мы это убираем, возможность зачастую испаряется.

Итак, наш страх что-нибудь упустить как раз и заставляет нас многое упускать – но не так, как мы ожидали.

По сути, непонимание данного принципа избыточной возможности – одно из главных препятствий, стоящих на пути развития практически каждого бизнеса.

Задумайтесь на секунду –

Если бы Ваш бизнес за ночь увеличился вдвое, каким бы он был завтра?

Если бы Ваш бизнес за ночь увеличился на 100%, каким бы он был завтра?

Почти для каждого владельца бизнеса первой ассоциацией при этом вопросе являются дополнительные пачки купюр – и незамедлительный страх.

Другими словами –

- Они знают, что, если бы их бизнес настолько увеличился, он превратился бы в настоящий хаос. У них нет надлежащего оборудования и персонала, чтобы с этим справиться, они не знают, как быстро организовать все эти вещи, и даже представить себе не могут, как много и как долго им пришлось бы работать, чтобы справиться с таким количеством дополнительных дел.

Задумайтесь на минуту...

Если с Вашим бизнесом дело обстоит именно так, то у Вас есть подсознательный повод НЕ развивать его настолько быстро. По сути, Вы как бы получаете награду за ОТСУТСТВИЕ роста – ведь Вам не придётся бороться со стрессом и смятением, которые придут вслед за таким рывком.

Интересно, и когда же Вы успели это облечь в такую форму?

Итак...

Вывод:

- **Отсутствие места для роста – одно из самых крупных препятствий на пути к увеличению дохода и повышению качества жизни.**
- Говоря ДА слишком многим вещам и беря на себя слишком много, так что у нас не оказывается избыточной способности, зачастую МЕШАЕТ нам преуспевать и жить такой жизнью, какой мы хотим.

Это также вынуждает нас идти по жизни с грузом всех этих «ДА» на наших плечах – огромный вес, который будет только увеличиваться с каждым днём, пока мы не начнём сознательно облегчать свою ношу.

В сегодняшнем Плане действий я подскажу Вам простые и быстрые способы расширения места для роста, создания избыточной способности и значительного облегчения своей ноши, так чтобы Вы могли сказать Да вещам, которые действительно могут многое поменять в Вашем благосостоянии и Вашей жизни.

План действий:

Наш сегодняшний План действий состоит в том, чтобы применить на практике **принцип избыточной способности**, потренироваться говорить «НЕТ» и научиться ценить пространство и пустоту.

Ваша задача – запомнить:

- **ПОЛНЫЙ** = нет места для роста = приходится отказываться от возможностей
- **ПУСТОЙ** = есть место для роста = можно свободно использовать возможности

Поэтому, чтобы добиться большего успеха и начать больше зарабатывать...

Забудьте о ПОЛНОТЕ, сконцентрируйтесь на пустоте

Чтобы начать экспериментировать с этой новой методикой (а поначалу Вам, скорее всего, будет довольно непривычно)...

Эксперимент «Образ жизни» на сегодня заключается в том, чтобы говорить «Нет» тому, чему раньше мы из чувства долга сказали бы Да, и смириться (хотя бы один раз за эксперимент) с пустотой в своём расписании (и, возможно, временным ощущением пустоты внутри), просто позволив месту быть пустым, не стремясь его заполнить и помня о том, что так Вы создаёте избыточную способность, и что это – один из Ваших ключей к долгосрочному развитию.

- От чего Вы откажетесь сегодня?
- Что ещё Вы можете сознательно убрать, чтобы облегчить свой груз? (Возможно, есть кто-то, кого Вы можете простить? Прошлые отношения, от которых Вы можете себя освободить? Или вообще, просто прибраться в гараже или в шкафу, чтобы сбросить с себя груз беспорядка и предоставить себе избыточную способность в пространственном плане?)

Эксперимент «Развитие бизнеса» на сегодня состоит в том, чтобы начать учиться внедрять избыточную способность в свой бизнес.

- Какая идея может создать избыточную способность в Вашем бизнесе?
- Что Вы можете отбросить – и ощущать себя комфортно с пустотой – так, чтобы у Вас было свободное место (время, энергия), и Вы могли согласиться на что-то лучшее в будущем?

(Но самое главное сегодня – и именно поэтому данное занятие будет самым ценным для Вас – постараться НЕ позволять себе сразу соглашаться на всё, что угодно, в будущем – чтобы комфортнее ощущать пустоту и не спешить сразу же её заполнить.)

День 9

Мы ступили на финишную прямую, так что можете поздравить себя с тем, что Вы уже успели усвоить за наши 8 дней Курса.

- Не переживайте – это не «конец» – а, по сути, начало развития Вашей жизни в новом направлении и появления новых возможностей для роста Вашего дохода и бизнеса.

Чтобы поддержать развитие в этом направлении, сегодняшнее занятие прольёт свет на...

5 этапов развития

Я делюсь с Вами этой информацией, потому что одна из самых распространённых проблем, встающих перед предпринимателями, заключается в следующем...

На самом деле Вы можете быть на правильном пути, в полной готовности к новому рывку в развитии – но Вы не ощущаете себя на правильном пути или не осознаёте, насколько Вы близки к тому, чего действительно хотите...

...итак, Вы не делаете того финального шага, который ведёт к исполнению цели, и вместо этого расстраиваетесь оттого, что не видите таких результатов, которых очень даже способны добиться.

Я хочу избавить Вас от этого и помочь Вам обрести уверенность в том, что Вы действительно находитесь на правильном пути; и 5 этапов развития немедленно помогут Вам в этом разобраться.

Вот как работают эти 5 этапов развития:

- **Этап 1: «Старт»** – Вы начинаете что-то новое, очень воодушевлены и зачастую демонстрируете небольшой начальный прогресс или успех.
- **Этап 2: «Реальность»** – Вы быстро достигаете стадии стабилизации – первоначальное воодушевление немного угасает, а результаты немного спадают; «реальность» заставляет Вас осознать, что «бесплатных завтраков не бывает», ак и «волшебных таблеток», а приёмы «быстрого богатства» не работают так, как Вам обещали.
- **Этап 3: «Стена»** – Вы были так близки! Ваше ощущение подавленности и загруженности растёт, и Вы уже не уверены в том, что делать дальше, жонглируя десятками задач и сжигая себя дотла, пытаясь управиться со всеми одновременно. *Что бы Вы ни делали, Вам кажется, что ничто не идёт так, как бы Вам хотелось.* На данном этапе Ваши результаты стоят на месте, а может, даже скатываются назад, к нулю. Не удивительно – **именно здесь большинство людей допускают огромную ошибку**, бросая всё начатое, вместо того чтобы применить концепции типа пропорции «Навыки : Результативность» и другие стратегии, о

которых Вы узнали из нашего Курса.

- **Этап 4: «Свет в конце туннеля»** – Вы решаете, что не собираетесь быть «как все», и настало время сделать из Вашей жизни что-то действительно дельное – и Вы придерживаетесь этой позиции. Самообучение и исследование, наконец, начинают окупаться, а Вы начинаете видеть «свет в конце туннеля».
- **Этап 5: «Прорыв»** – Ура! Всё идёт как по маслу. Вся Ваша преданность делу и усердная работа начинают окупаться – и вот Ваш бизнес уже в полном разгаре, результаты подсказывают до небес, и Ваша жизнь удивительно прекрасна – именно так, как Вы всегда хотели, а может, даже и лучше.

Теперь, когда Вы ознакомились с 5 этапами, на каком из них, по-Вашему, Вы находитесь на данный момент?

Вы хотите пообещать себе придерживаться данной политики, чтобы пройти через все 5 этапов и испытать радость «Прорыва» на последнем?

Чтобы реально применить эту систему в Вашей ситуации, необходимо запомнить две главные вещи:

1. **Все вершины должны быть окружены двумя впадинами** – иначе они не будут вершинами, так ведь? ;-) Это означает, что... Впадины – это **НОРМАЛЬНО**. Ощущение застоя – **НОРМАЛЬНО**. Большинство из нас занимаются самобичеванием, поскольку мы склонны верить, что «успешные» люди никогда не останавливаются и не пьются назад. А это, друзья мои, самая откровенная чушь.
2. **Даже ощущение того, что Вы двигаетесь вниз, а не вверх, – НОРМАЛЬНО** – в конце концов, для того, чтобы пройти от одной вершины к другой, мы должны **СНАЧАЛА** спуститься с первой, прежде чем сможем снова подняться по второй – и покорить новую вершину.

Чтобы пройти все этапы, необходимо понимать две ключевые мысли:

1. Вы должны довольно долго придерживаться этой тактики, чтобы развить соответствующие навыки и применять эти новые, более совершенные навыки на практике. Как сказал однажды Билли Джин Кинг, известный теннисист: **«Победители продолжают играть до тех пор, пока не выиграют»**.
2. Вы должны **определить для себя ПРАВИЛЬНЫЕ действия и навыки и сконцентрироваться на ежедневном улучшении в 1%**, о котором мы говорили ранее в нашем Курсе. Без планомерного совершенствования своего набора навыков просто глупо ожидать каких-либо улучшений в своих результатах. Планомерное совершенствование делает возможным практически всё, что угодно.

За те девять лет, что я тренировал более 1 300 руководителей и крупных предпринимателей, я открыл для себя главные причины того, что так мало людей доходят до Этапа 5, и сегодня хочу поделиться ими с Вами – чтобы у Вас был максимум возможностей двигаться вперёд, к абсолютной эйфории Этапа 5 и даже дальше.

1. Первая причина, по которой так мало людей достигают этапа 5, заключается в том, что каждый день они настолько заняты РАЗНЫМИ вещами, что им никогда не удаётся повторять ключевое действие достаточно часто, чтобы значительно улучшить свои навыки в данной области. Много лет назад я слышал, как Чет Холмс сказал: «Обладатели чёрных поясов не тренируют 1000 движений по 12 подходов, они тренируют 12 движений по 1000 подходов». Я пришёл к выводу, что по отношению к бизнесу это звучало бы скорее так: **«Состоятельные люди не практикуют 1000 движений по 3 раза, они практикуют 3 движения по 1000 раз»**. Другими словами, успех во многом можно свести к ПРАВИЛЬНОМУ определению необходимых Вам «3 движений» и достижению уровня мирового класса в их исполнении.
 2. Эти «3 движения», принимаемые большинством за правильные, зачастую оказываются неверными – и неважно, сколько их повторять, они не принесут желаемых результатов. Это настолько важно, что одна из первых вещей, которую я делаю со всеми членами нашего сообщества «2X+1 Mastermind», – провожу тренинг «Процесс определения необходимых действий», который чётко определяет «3 движения» для каждого, чтобы они могли расслабиться и сосредоточиться на самосовершенствовании в данных сферах, зная, что они находятся на правильном пути к достижению результатов Этапа 5.
 3. Люди путают понятия «заинтересованный» и «приверженный». Не существует такого понятия как частичная приверженность. Это всё равно, что пытаться перебраться через каньон в два прыжка. Как сказал Иуда Луке: «Не существует попытки. Существует только действие». Или та же самая мысль, выраженная в моей любимой фразе: **«Нельзя ухватиться за второе, стоя на первом»**.
- Если бы я спросил каждого, что бы они сделали для достижения успеха, я бы получил почти единогласный ответ: «Всё, что потребуется». Но **действительно ли Вы готовы сделать всё, что потребуется?**
 - Смогли бы Вы продать свой автомобиль и ходить пешком ради того, чтобы вложить вырученные деньги в маркетинг?
 - Смогли бы Вы вставать в 5 утра и проводить каждый день по 2 часа за обучением и самообразованием в полной тишине, до того как проснутся домочадцы? Или встать в 5 утра и продираться сквозь ледящий ветер в минус 30, чтобы добраться до спортзала и тренироваться всё утро так, чтобы под конец Вас тошнило от перенапряжения?
 - Смогли бы Вы сократить рабочие часы (и, следовательно, доход) на полгода, чтобы у Вас было достаточно свободного времени для того, чтобы действительно сосредоточиться на создании новых источников дохода?
 - Смогли бы Вы взять рекламное письмо, на написание которого у Вас ушло 20 часов, и переписать его *27 раз*, прежде чем отправить его хотя бы по одному адресу?

Я делал абсолютно всё, что здесь было перечислено. И это работало. Ни одно из этих действий не было для меня «жертвой» – это были просто шаги на пути, который я сам для себя выбрал.

Нужно ли Вам проделать это всё, чтобы преуспеть? Конечно же, нет.

Но если Вы **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** намерены достичь Этапа 5, Вы должны запомнить...

- **«БЗАВНЕБ» – «Бесплатных завтраков не бывает».** Это цитата из романа Роберта Хайнлайна *«Луна – суровая хозяйка»*, одного из моих любимых произведений. И это на 100% правда в мире предпринимательства и наращивания благосостояния. Если кто-нибудь будет обещать Вам «деньги просто так» или что-то ещё вроде схем «заработать, не работая» или «пока другие будут работать за Вас, Вы можете откинуться в кресле и обналичивать чеки» – **БЕГИТЕ** от них как от огня – они просто подманивают Вас, чтобы что-нибудь Вам впарить.
- **Готовы ли Вы заплатить цену?** Настоящий ключ к успеху – определить точную и ПОЛНУЮ цену чего бы то ни было, что Вы хотите, не только в денежном эквиваленте, но также в эмоциональном, психологическом и физическом. А затем спросите себя: **«Готов(а) ли я заплатить эту цену?»**

Если Ваш ответ – ДА – замечательно, у Вас есть то, что нужно, чтобы достичь торжества на этапе 5.

А сейчас настало время поставить Вас на дорогу, ведущую к прорывным результатам этапа 5. В сегодняшнем Плате действий мы заставим эти 5 этапов развития работать на Ваше благо и успех.

Плат действий:

Сегодняшнее занятие было чем-то вроде «проверки в реальных условиях». В обсуждении 5 этапов развития моей целью не было что-то Вам доказать – я просто хотел, чтобы Вы детально чётко представляли, что Вас ждёт впереди.

Мы затронули множество ключевых моментов:

Непосредственно 5 этапов:

- **Этап 1: «Старт»**
- **Этап 2: «Реальность»**
- **Этап 3: «Стена»**
- **Этап 4: «Свет в конце туннеля»**
- **Этап 5: «Прорыв»**

Девять ключевых правил, которые помогут Вам на Вашем пути:

1. Все вершины должны быть окружены двумя долинами.
2. Даже ощущение того, что Вы двигаетесь вниз, а не вверх, – **НОРМАЛЬНО**.

3. «Победители продолжают играть до тех пор, пока не выиграют».
4. Вы должны определить для себя ПРАВИЛЬНЫЕ действия и навыки и сконцентрироваться на ежедневном улучшении в 1%, о котором мы говорили ранее в нашем Курсе.
5. «Состоятельные люди не практикуют 1000 движений по 3 раза, они практикуют 3 движения по 1000 раз».
6. «Нельзя ухватиться за второе, стоя на первом».
7. Если бы я спросил каждого, что бы они сделали для достижения успеха, я бы получил почти единогласный ответ: «Всё, что потребуется». Но действительно ли Вы готовы сделать всё, что потребуется?
8. «БЗАВНЕБ» – «Бесплатных завтраков не бывает».
9. Готовы ли Вы заплатить цену?

Ваш План действий по успешному применению этих правил будет состоять из 2 частей.

1. Определите, на котором из 5 этапов, по-Вашему, находитесь Вы.

- Что заставило Вас решить, что Вы именно на этом этапе? Какие истины Вы для себя открыли в том, что Вы узнали сегодня о 5 этапах? Какие, по-Вашему, важные шаги Вам необходимо предпринять, чтобы дойти до этапа 5?

2. Выберите по крайней мере одно (или больше, если хотите) из девяти Ключевых Правил, которые я перечислил выше.

- Запишите, как Вы можете использовать их для того, чтобы перейти на следующий этап развития. Что нового Вы узнали о себе или о том пути, на котором Вы находитесь, из сегодняшнего занятия? Что Вам действительно понравилось, когда Вы изучили данное правило (правила)?
- Если бы Вам нужно было произвести оценку той информации, которую Вы узнали из сегодняшнего занятия, а также всего остального Курса, что это была бы за оценка?

-Джефф

День 10

Ура!

Вы сделали это.

Поздравляю Вас!

Выполняя каждый из наших экспериментов «Образ жизни» и «Развитие бизнеса», Вы получили возможность применить на практике действенные приёмы, которые помогут Вам встать на новый путь развития и успеха.

Сегодня я хочу поделиться с Вами особым знанием, которое, я считаю, поможет увидеть всё, что мы уже сделали, в перспективе, и прольёт свет на смысл нашего 10-дневного Курса и жизни вообще.

Несколько лет назад мы с деловыми партнёрами обедали в ресторане во Флориде, где собрались почти все члены нашего сообщества «2X+1 Mastermind».

- Это было здорово, потому что мы были связаны настолько крепкими обязательствами, что каждый раз, как мы проводили конференц-звонок, опоздавшие хотя бы на ОДНУ МИНУТУ должны были положить в «общак» 100 долларов, которые мы сохраняли до следующей встречи, чтобы заплатить за обед.

Так мы выказывали уважение друг к другу и почитали обязательства, связывавшие нас, — если уж мы договорились что-то сделать, то мы это обязательно делали.

У одного из моих деловых партнёров была привычка приходить на конференц-звонки на пару минут позже, чем было нужно, так что он задолжал уже около 600 баксов. В результате в тот раз мы пообедали стейком и омарами... за его счёт.

И вот мы сидели за столом, смеялись и шутили, наслаждаясь выходным вечером перед тем, как поделиться последними концепциями и стратегиями с клиентами «2X+1 Mastermind» на следующий день; и в тот вечер все, кто там был, УСВОИЛИ самый большой урок в своей жизни...

...от официанта.

Это был молодой парень, лет двадцать или даже меньше. Когда он подошёл к нашему столу, мы обменялись обычными приветственными словами и любезностями, и, как и предполагалось, один из моих коллег спросил его: «Ну как Вы сегодня?» в полном ожидании стандартного «Хорошо», «Нормально» или «Прекрасно» или чего-то подобного.

Но то, что он ответил, сразило нас всех.

Мой партнёр спросил его: «Ну как Вы сегодня?»

И он ответил...

«Благодарен»

Смех прекратился, и вся наша компания замерла, впитывая мудрость его ответа.

Мы спросили его, за что он был благодарен, и он сказал: «За то, что у меня есть моя семья, мои друзья, работа, образование, здоровье...» и далее по списку.

Наша реакция:

Всеобщее: «Вот это да...»

Не удивительно ли, как простой односложный ответ: «Благодарен» – может переменить всё наше отношение к миру?

Впоследствии я немало думал над этим...

«Благодарен» = Благо + Дарен = дарю благо

И именно так я ощущаю себя сегодня... спросите меня, как я себя ощущаю, и, подобно тому официанту во Флориде, я отвечу: «Благодарен»...

Благодарен, что у меня есть всё то, о чём он говорил тогда... и...

- Благодарен за то, что техника дошла до того, что мы смогли найти друг друга, провести какое-то время вместе и создать наши «эксперименты» для 10-дневного Курса... (Кстати, Вы знали, что вместе с Вами этот Курс проходили люди из 29 стран мира?)
- Благодарен за атмосферу поддержки, которую мы создали вместе, и где каждый может поделиться своими страхами и разочарованиями, зная, что другие чувствуют поддержку, читая Ваши слова, и видя, что они не одиноки в своих бедах.
- Благодарен за чувство единства, которое начало создаваться, когда каждый из Вас стал делиться своими наблюдениями, действиями и достижениями друг с другом...

Насколько изменился бы мир, если бы на вопрос: «Как Вы?» мы отвечали ...

«Благодарен/Благодарна»...

И на самом деле ощущали это каждый день?

Эксперимент «Образ жизни» на сегодня заключается в том, чтобы попробовать сделать так хотя бы один раз. Когда кто-нибудь спросит Вас, как Вы, ответьте: «Благодарен/Благодарна» – и просто наблюдайте за дальнейшим.

Благодарен за то, что нам удалось поработать с Вами в рамках 10-дневного Курса!

Джефф