

18+

АЛЕКСАНДР БЕЛАНОВСКИЙ

Самоускорение

КАК УСПЕТЬ ВСЁ И ДАЖЕ БОЛЬШЕ



Александр Белановский

Самоускорение. Как успеть всё и даже больше

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39489328

ISBN 9785449392893

Аннотация

Как успевать делать в жизни всё и даже больше? Как не превратиться в вечно куда-то бегущую белку и уделять себе время? Как научиться одновременно и увеличивать доходы, и вовремя отдыхать, и проводить время с семьёй? Об этом и многом другом вы узнаете из книги Александра Белановского «Самоускорение». Изложенная информация поможет вам внедрить в себя новые привычки и навыки, благодаря которым вы начнёте раньше других выполнять действия, направленные на успех, а главное, не потеряете вкус к жизни.

Содержание

Введение	5
От автора	9
Почему люди саботируют	14
Как нужно относиться к самосаботажу	22
Метод самурая	25
Этапы ликвидации самосаботажа	31
С чего начинается достижение цели	39
Мечта и ее разновидность	39
Система SMART	44
Путь трансформации от мечты к цели	49
Катализаторы достижения цели, ускоряющие действие	51
Восемь ступеней к достижению цели	58
Путь от мечты к цели	65
Как определить истинную ценность	68
Как поставить правильную цель	71
Путь достижения цели	76
Конец ознакомительного фрагмента.	78

Самоускорение Как успеть всё и даже больше Александр Белановский

Татьяна Леонидовна Васильева *Редактор*

© Александр Белановский, 2018

ISBN 978-5-4493-9289-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Уважаемые читатели!

Если вы боитесь перемен, то вам не стоит читать эту книгу, просто продолжайте жить так, как вы жили прежде. Но тогда в вашей жизни не произойдет ничего нового, и ваши заветные мечты так и останутся мечтами. Если же вы хотите изменить свою жизнь, то рисуйте ее заново, как рисует художник свою картину на холсте. Рисуйте свои мечты, а автор книги научит вас правильно воплощать их в жизнь.

Если вы хотите научиться достигать своих целей регулярно, то тогда вам придется отрешиться от старого мира. Скорей всего, слой жизненных устоев и жизненных принципов, накопленный вами годами, ошибочный. Человеку довольно сложно осознавать, что 20-30-40 лет прожиты им неправильно, поэтому если вы решитесь изменить свою жизнь в лучшую сторону, то внутри вас возникнет борьба, мозг будет сопротивляться и бастовать.

Жесткое сопротивление и противоречие будут идти не только изнутри вас, но и от вашего окружения, в том числе и самого близкого. Поэтому вам предстоит сделать выбор: или вы расчищаете то, что у вас есть сегодня, и создаете для себя новую реальную реальность, или остаетесь в своей мнимой реальности и продолжаете жить так, как жили прежде.

Что произойдет с вами, если вы не станете делать то, о чем

написано в книге?

Абсолютно ничего! Вы будете продолжать жить так же, как и всегда. Ваши дела могут ухудшиться, а могут остаться на том же месте. Возможно, они немного пойдут вверх, в пределах жизненной погрешности.

Жизненная погрешность – это когда ваша мама работает химиком, ваш папа работает социологом, а вы новоиспеченный геолог работаете инженером в НИИ нефти и газа. Через какое-то время вас могут назначить начальником отдела, но других кардинальных изменений в вашей жизни не предвидится.

С одной стороны, тема достижения цели глубоко затюканная. С другой стороны, она не дается массово в полном объеме. В данной книге автор излагает полную систему достижения цели, полностью пропущенную через себя, и передает полученный личный опыт. Вам остается только сделать свой выбор.

Все, что написано в книге, вы сможете воплотить в жизнь. Но сделать это будет очень сложно, потому что весь мир вокруг вас будет против этого.

В жизни нельзя упускать ни одного шанса. И книга, которую вы держите сейчас в руках, тоже есть определенный шанс. Начав читать ее, вы сделаете ставку на выигрышную позицию, потому что успеха можно добиться всегда. Главное, чтобы вы имели ум, определенное упорство и понимание, что в данный момент хотите получить.

Многие люди думают, что шанс – это таинственные незнакомцы, которые в один прекрасный день принесут им чехомодан денег, предоставят уйму возможностей, обеспечат их личную жизнь и, стоя на коленях, будут упрашивать их принять все это в дар. К сожалению, под лежащий камень вода не течет, и позиция «сидеть и ждать» ни к чему не приводит.

В жизни все происходит не так. Чехомоданы денег не падают на головы граждан, никто не упрашивает людей на коленях принять какие-либо возможности, а вся жизнь состоит из продаж. Пассивные продажи никогда не меняют жизнь. Изменить ее способны только активные действия. А начинается всегда все с малого.

Несколько лет назад Александр Белановский получил от Андрея Парабеллума письмо с предложением принять участие в его тренинге «Коучинг на миллион». В тот момент Белановский не знал, кто такой Парабеллум, не знал, что такое коучинг, не понимал, как можно монетизировать свои знания, но предложение принял. Это решение кардинально изменило его жизнь.

Каждый человек получает множество различных намеков на то, чтобы использовать тот или иной шанс, превратив его в реальный успех. И если такая возможность у вас появилась, то ее нужно активно раскручивать.

Просто пассивное чтение данной книги никаких результатов не принесет вам и не изменит вашу жизнь. Изменить ее могут только ваши конкретные действия.

Любой жизненный опыт встраивается в человека только через навыки, а навыки приобретаются только через конкретные действия. И если каждое мгновение своей жизни вы будете рассматривать, как потенциальный шанс, то в конечном итоге, оно может привести вас к успеху. Важно рассматривать все попадающиеся у себя на пути возможности и вовремя принимать решение, пока шанс имеет свойство быть.

Добиться успеха, значит, успеть сделать раньше других. Кто делает быстрее всех, тот и побеждает.

Если вы не боитесь рисковать, то тоже можете добиться успеха. Выполняя домашние задания, данные в этой книге, вам придется рисковать, но этот риск не приведет вас к потере жизни или здоровья. Просто вам придется делать то, чего раньше вы никогда не делали, а именно развивать в себе денежные навыки.

Обязательно читайте книгу с блокнотом и ручкой. Выписывайте для себя то, что поможет вам внедрить в себя новые навыки и приобрести новые привычки. Не бойтесь делать пометки в самой книге. Это поможет вам лучше усвоить материал.

От автора

Дорогие читатели!

В то время, когда я занялся инфобизнесом, у меня не было никакого капитала, кроме 16-летнего опыта по подбору, обучению, мотивации персонала и развитию филиальных сетей. Большинство моих друзей и знакомых пророчили мне фиаско. Они говорили, что через определенное время я вернусь к ним, как побитая собака, умоляя их о помощи. Почти все мое окружение не верило в то, что я смогу чего-то серьезного добиться на этом поприще.

Но уже через год меня начали приглашать на крупнейшие конференции бизнесменов и инфобизнесменов в качестве спикера. Крупные российские корпорации стали заключать со мной договоры на несколько сотен тысяч рублей. Мои материалы стали публиковаться в ведущих изданиях России. И как только это произошло, люди, которые окружали меня раньше, с досадой начали говорить: «Вот если бы мы начали тогда этим заниматься, то мы бы тоже смогли добиться таких успехов. Но теперь уже поздно что-либо предпринимать, уж слишком большая конкуренция».

Когда вы добьетесь первого успеха, то про вас скажут: «Он успел попасть в волну, ему повезло!». Но вы будете знать, что вам не повезло.

Так же и я, в свою очередь, знаю, что мне не повезло, я

просто использовал свой шанс. Получая ежедневно информацию, я ее отсеивал, фильтровал, внедрял в свою жизнь и приумножал то, что у меня получалось. Это было не везение, это был большой труд.

Успешные люди отличаются от большинства других людей тем, что они ищут экстремальные обстоятельства. Только в экстремальных обстоятельствах человеческий мозг способен находить выходы из ситуаций, которые еще вчера считались тупиковыми, обреченными на провал.

Неуспешные люди всегда ищут тихие заводи, где мозг, находясь в зоне комфорта, не хочет искать правильные решения. Только экстремальные ситуации, заставляют мозг быстро находить выход из сложившегося положения.

С книгой «Самоускорение» вы научитесь быть хозяевами своей жизни. Используйте этот шанс, но при этом читайте книгу добросовестно, уважайте самого себя. Сделав первый шаг, не останавливайтесь. Вам будет нелегко, но активные действия реально изменят вашу жизнь. Будьте готовы к труду. Нет смысла делать плохо, когда что-то делаешь для себя. Не совершайте ошибок, о которых рассказывается в притче.

Когда-то жил-был один прораб. Всю жизнь он строил дома, и однажды решил уйти на пенсию.

– Я увольняюсь, – сказал он работодателю. – Ухожу на пенсию. Буду со старушкой внуков нянчить.

Хозяину было жалко расставаться с этим человеком, и он, пообещав ему хорошую премию, попросил старика пе-

ред уходом на пенсию построить еще один дом, последний. Прораб согласился построить дом для маленькой семьи. И далее начались согласования, поиски материалов, проверки...

Прораб торопился, потому что уже видел себя на пенсии. Чего-то не доделывал, что-то упрощал, покупал дешевые материалы. Он чувствовал, что делает не лучшую свою работу, но оправдывал себя тем, что это конец его карьеры. По завершению стройки, он вызвал хозяина.

Тот осмотрел дом и сказал:

– Знаешь, а ведь это твой дом! Вот возьми ключи и вселяйся. Все документы уже оформлены. Это тебе подарок от фирмы за долголетнюю работу.

Что испытал прораб, было известно только ему одному! Он стоял красный от стыда, а все вокруг хлопали в ладоши, поздравляли его с новосельем и думали, что он краснеет от смущения дорогим подарком. А он краснел от стыда за собственную небрежность. Он сознавал, что все ошибки и недочёты стали теперь его проблемами, и теперь он должен был жить в том единственном доме, который построил плохо...

Вы должны понимать, что делая что-то сегодня, вы делаете это не для чужого дяди, а для себя. Вы являетесь строителем своего собственного счастья и успеха. Подумайте о том доме, который вы образно строите, делайте его с умом, чтобы завтра вам не пришлось сожалеть о своих недоработках.

Ваша сегодняшняя жизнь – это результат вчерашнего вашего выбора и вчерашнего вашего отношения к своим делам, это результат вашего отношения к самому себе, это дивиденды, которые вы накопили вчера. Я говорю не про деньги, я говорю про качество жизни. Ваша завтрашняя жизнь станет результатом сегодняшних дней, и качество вашей жизни будет зависеть от того, что вы делаете сегодня.

Каждый человек сам вправе выбирать, кем ему быть, и как жить дальше. Но выбор всегда начинается с малого. Поэтому читайте книгу добросовестно, выполняйте домашние задания, не откладывая их на завтра и послезавтра, чтобы после прочтения вы смогли создать для себя качественную, счастливую, успешную жизнь.

Оповестите всех своих друзей, знакомых, родственников, что в течение ближайших 5 недель вы будете заниматься очень важным делом. И пусть они вам хотя бы не мешают по максимуму, а лучше всего помогают строить карьеру и успех.

Книга «Самоускорение» возникла благодаря моему семнадцатилетнему опыту работы с людьми и опыту моих учеников. Через мои тренинги прошло уже более 10 000 человек. Ими заработано 110 миллионов рублей сверх основных доходов.

В написании данной книги я выражаю благодарность вдохновителю Андрею Парабеллуму, редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, а также всем участни-

кам моих тренингов и мероприятий, которые внедряют эту информацию и увеличивают свои личные доходы.

С уважением, Александр Белановский.

Почему люди саботируют

Саботаж – это намеренный срыв какой-либо работы при соблюдении видимости ее исполнения. В свое время я думал, что количество денег, оплаченных за прохождение тренинга, очень сильно влияет на обучение. Я думал, что, заплатив несколько десятков тысяч или даже сотен тысяч рублей за тренинг, человек с головой окунется в обучение и будет что-то делать. Оказалось, нет.

Людей, которые сознательно ничего не делают, я называю лузерами в отношении успеха. Они никогда ничего не добьются потому, что считают, что просто оплаченный тренинг дает им миллион возможностей.

5 причин самосаботажа

Вы пытаетесь что-то делать, а вас отговаривают. Вам дают понять, что у вас ничего не получится. И у вас опускаются руки.

Нехватка ресурсов является причиной самосаботажа. Что-то мешает вам работать, и мозг отказывается от каких-либо действий. Например:

- У меня не хватило денег, и я перестал дальше это делать.*
- А как же я это сделаю без машины?*
- Вот если бы у меня была видеокамера, то я, конечно же, сняла бы видео.*

– Если бы в сутках было 27 часов, а в месяце 35 дней, то я, конечно же, успела бы это сделать.

– Где же я возьму 4 часа времени, чтобы посещать ваши семинары?

– Сначала мне нужно на вас посмотреть, а потом еще подумать, идти с вами дальше или нет.

Все, что связано с энергией и физическим здоровьем.

– Я устал, у меня нет сил, болит голова.

– А вдруг у меня не получится.

– А что произойдет, если...

– А как же я буду себя чувствовать, если...

Эмоции всегда мешают. Люди боятся либо окружения, либо самих себя.

А теперь составьте список всех несделанных вами дел за последние три месяца. У вас должно получиться не менее 30 деяний. Далее напротив каждого несделанного дела вы пишете причину, по которой вы его не довели до конца. Приведу примеры из своей жизни.

- Я хотел записать видеокурс, но не записал. Причина: я устал, у меня не было никаких сил.

- Я не занимался спортом. Причина: не было времени.

- Я не оформил свою долю на квартиру в Москве. Причина: мое окружение. Я не хотел общаться с людьми, с которыми мне приходилось пересекаться при оформлении документов. Окружение повлияло на мое бездействие.

- Я не принял предложение о проведении корпоративного

тренинга. Причина: эмоции, страх, мне предложили выступить не с моей темой. Фактически я бы мог провести тренинг и заработать на этом деньги, но нужно было готовиться, и я побоялся оплошать, поэтому отказался.

- Я не запустил новый проект. Причина: нехватка материальных и людских ресурсов.

Итак, я написал 5 недоделанных дел и 5 причин, по которым эти дела не были завершены. Но на самом ли деле, эти причины являются истинными? Или это банальное оправдание перед самим собой?

5 основных истинных причин, по которым чаще всего не завершаются дела

90% незавершенных дел не доходят до финала из-за лени.

Предположим, что вам нужно пойти в лес, чтобы нарубить штакетник, но вы этого не делаете, потому что в лесу много комаров. Испытывая дискомфорт, вы отказываетесь от данного дела. Причина: плохие условия, плохая обстановка, неприятный запах средства от укуса насекомых.

У меня есть знакомый, который живет в центре Москвы. Оплата его съемной квартиры составляет 120 тысяч рублей в месяц. На данный момент у него возникли довольно серьезные финансовые проблемы. Я предложил ему переехать на окраину Москвы, сократив расходы жилья со 120 тысяч до 25 тысяч в месяц. Он отказался. Причина: ранее пробуждение утром, поездки в метро.

Если вам нравится какой-то человек, то вы готовы сделать

для него что-нибудь приятное. Вы готовы подарить ему цветы, пригласить в ресторан, оказать знаки внимания. Если вам какой-то человек не нравится, то вы ничего не будете делать для него просто так. Причина: не нравится.

Многие люди принципиально не делают какие-то дела на зло другим, намереваясь кого-нибудь разозлить, или принципиально игнорируют что-либо.

– Я не буду это делать целых два часа всего за 2 копейки.

– Я не дам ему свой инструмент, а вдруг он его испортит.

– Я не буду ее учить вождению, вдруг она разобьет мой автомобиль.

Теперь в списке несделанных дел напишите истинную причину, почему вы не сделали эти дела. Честно посмотрите сами себе в глаза. Обратите внимание на то, что у вас получится.

- Я не записал видеокурс, потому что мне было лень.

- Я не занимался спортом, потому что мне было лень.

- Я не оформил документы на квартиру, потому что мне было лень ехать в Москву на 3 дня.

- Я не принял приглашение на проведение корпоративного тренинга, потому что поездка вызывала у меня дискомфорт.

- Я не запустил новый проект, потому что мне было лень делать самому большую часть работы.

Зачастую люди сидят по уши в долгах и не пытаются что-то делать. При этом они понимают, что теряют время, день-

ги, портят отношения с окружающими, портят свое здоровье и не получают новых ресурсов.

А теперь посчитайте, сколько времени потребуется вам на то, чтобы завершить недоделанные дела. Напротив каждого несделанного дела обозначьте время, которое вы затратите на его завершение. Я приведу свой пример.

- Чтобы записать видеокурс, мне нужно всего лишь 3 часа.
- Чтобы заниматься спортом, я должен уделять этому ежедневно 20—30 минут.
- Чтобы оформить документы на квартиру, мне нужно потратить 3 дня.
- Чтобы принять решение на проведение тренинга, мне нужно всего лишь 3 минуты.
- Чтобы запустить новый проект, мне потребуется 1 неделя.

Обозначив время, требуемое на завершение дел, посчитайте, сколько прибыли принесут вам эти дела, если вы доведете их до конца. Подсчитывая прибыль, считайте не только деньги, но и дополнительное уважение, возможное повышение по карьерной лестнице и другие возможные выгоды, которые вы получите, благодаря завершению недоделанных дел. Итак, напротив каждого несделанного дела напишите, сколько денег или каких-то выгод оно вам может принести.

- Обычно в течение полугода видеокурс приносит мне около 5000 долларов.
- Занятия спортом сохраняют здоровье и экономят огром-

ную сумму на таблетках и врачах.

- Оформление документов на московскую квартиру принесет мне около 200000 долларов.

- На проведении тренинга я не заработаю ни копейки. К сожалению, есть дела, которые нельзя вернуть. Отказавшись от проведения тренинга, я использовал свою возможность.

- Запустив новый проект, я рассчитываю получить с него около 100 тысяч долларов в течение года.

Вот теперь посмотрите на свои несделанные дела другими глазами. Что касается меня, то 1,5 недели моего времени принесут мне более 300 тысяч долларов. А сколько денег принесут вам ваши дела? Вы все еще пытаетесь оправдать себя или пытаетесь выявить основные причины? Сделав список недоделанных дел, вы должны увидеть истинные причины, почему вы их до сих пор не доделали.

Домашнее задание

Задание №1:

Из списка несделанных дел выберете одно дело и доделайте его сегодня к утру следующего дня. Это дело должно быть прибыльным, оно должно принести вам хоть какие-то деньги.

Задание №2:

Снимите видео, в котором расскажете сами себе, какое дело вы сделали сегодня, сколько денег заработали, какие инсайты и озарения к вам пришли, какая главная причина ва-

шего саботажа, сколько денег вы потеряли за последние 3 месяца.

Вы должны прочувствовать, что вы не дополучили из-за своей лени. Ваша задача – понять истинную причину. Моя главная причина – это лень. Если бы я не ленился, то мог бы делать в 3 раза больше, чем делаю сейчас. Но, то количество дел, которое я выполняю сегодня в течение дня, для большинства людей уже в 100 раз больше, нежели делают они.

1. Влияние окружения

2. Ресурсы

3. Время

4. Здоровье

5. Эмоции

1. Лень

2. Некомфортно

3. Не нравится

4. Делать назло

5. Жадность

Как нужно относиться к самосаботажу

Любое событие в жизни не есть единый факт для всех. Само по себе событие всегда нейтрально, но каждый человек оценивает его по-своему, наполняя его своими красками и эмоциями. Если сейчас вы вспомните какой-либо факт из вашей жизни, то это будет только ваше личное восприятие данного события, и ничье больше, оно не будет являться восприятием всего мира.

Самосаботаж – это есть множество внутренних и внешних причин, растянутых во времени. И обычно люди осознают далеко не все эти причины. Глупо грузить себя вчерашними бедами, не пытайтесь решить проблемы самосаботажа психоанализом своего детства или юности, не пытайтесь оправдать себя прошлым. Это вам не поможет ни в чем.

Вспомните событие, которое не сопровождалось у вас самосаботажем. Главная причина его отсутствия – это ваша страсть к делу, к людям, к знаниям, это то, что не могло вас удержать на месте, потому что вы полностью посвящали себя делу, или людям, или знаниям и полностью игнорировали мнения окружающих. Вам было все равно, что происходит в мире, вы просто занимались любимым делом.

Посвящая себя делу, влекущему вас вперед, вы станови-

тесь похожи на реку, которую невозможно остановить, и которая готова снести на своем пути все подряд, лишь бы добиться своей цели – растворить свои пресные воды в морской бездне.

Главная причина отсутствия любого самотаботаж – это наличие страсти, любви, желания что-то делать. И для того чтобы все это было, нужны мотиваторы. Истинными мотиваторами не являются деньги, какие-то конкретные должности, квартиры, машины и т. д. Любой человек трудится на пределе своих возможностей не ради материальных вещей, а ради того, чтобы его заметили, оценили, чтобы он мог доказать всем, что он достоин чего-то высшего, чего-то большего.

Меня часто спрашивают: «Что мотивирует меня в жизни? Знал ли я, что в коучинге Андрея Парабеллума я самым первым заработаю один миллион рублей за два месяца?». Тогда я не думал ни о каком миллионе, потому что, имея 16-летний опыт работы с персоналом в развитии филиальных сетей, я в одночасье стал Безымянным Никем и находился на уровне плинтуса.

Главная моя задача была – сделать так, чтобы на меня обратили внимание, а не сравнивали меня с навозной кучей, как грудку ненужного мусора. Когда я этого добился, мне захотелось, чтобы меня оценили по достоинству, потом я захотел доказать сначала самому себе, а затем и другим людям, что я способен на большее, что я могу, что я достоин. И только

благодаря этому я быстрее и лучше всех получил желаемый результат. Ни о каких деньгах и погонах я тогда не думал.

В жизни есть два пути:

- хочу изменить мир;
- хочу денег, славы, уважения, каких-либо благ.

Эти пути взаимоисключают друг друга. 97% населения земного шара хотят просто денег, машины, квартиры, какие-то блага. Если вы хотите чего-то большего, не прося и не уговаривая других, то нужно изменять мир. Желание изменить мир – это желание помочь тем, кто находится рядом, но это не значит, что надо налево и направо раздавать свои деньги и работать на кого-то безвозмездно.

Собирая материал для данной книги, я придерживался задачи – помочь максимальному количеству людей перестать существовать и начать жить достойной жизнью. Каждый человек выбирает для себя свой путь. Путь заработка денег ограничен и краткосрочен. Создавая свою ценность, будь то товар или услуга, делайте акцент не на заработок, а на изменение мира, и тогда желаемые материальные блага придут к вам сами в избыточном количестве.

Метод самурая

Желая избавиться от самосаботажа, вы встанете перед выбором: а стоит ли делать те или иные дела, и как к ним нужно относиться. По какой-то причине саботажа не существует для безделья и тупых развлечений. Когда человек устал и ему нужно развеяться с друзьями, он не говорит сам себе: «Нет, нет, я не пойду с друзьями развлекаться, мне нельзя. Мне нельзя смотреть телевизор, я даже не буду сидеть в социальных сетях, потому что мне нельзя этого делать».

Практически человек не может сказать себе «нет», когда занимается какой-нибудь ерундой. Представьте, что вам нечем заняться, и приятель зовет вас посидеть в пивном баре с кружечкой пива, или приятельница пригласила вас на шопинг. Скорее всего, ваше согласие будет зависеть от того, насколько вы зависимы от этого человека.

Если вы зависимы от него, то вы составите ему компанию даже в том случае, если вам это будет неприятно, или у вас просто не будет желания. Если же вы не зависите от этого человека, то, скорее всего, скажете ему, что вы заняты, потому что у вас нет денег на покупки, или этот человек вам просто неприятен.

Метод самураев хорош тем, что ваши отношения с окружающими людьми не оказывают на него никакого влияния. Перед тем, как сказать кому-то «да» или «нет», перед тем,

как принять какое-либо решение, вдохните и выдохните 7 раз, задав себе вопрос «зачем я буду это делать?». Если за 7 вдохов и выдохов вы не смогли найти объективную выгодную причину в цифрах, деньгах, но не в моральном удовольствии, то значит, вы отказываетесь. Если вы нашли свою выгоду, то соглашаетесь.

Рано или поздно самосаботаж придет к вам в том или ином виде. Но если вы научитесь с ним воевать, то всегда сможете не дать ему высунуться тогда, когда вам будет необходимо выполнить какую-то работу. Учитесь по максимуму выполнять те дела, к которым вы испытываете истинную страсть, старайтесь уделять им, как можно, больше времени. Уделяйте больше времени тем делам, которые у вас получаются и приносят вам удовольствие.

Возможно, что, начав выполнять домашнее задание, у вас начнется ломка, потому что у вас уже есть зависимость от самосаботажа. Ваш организм будет искать кучу оправданий лишь бы не делать то, что нужно. Если вы начали идти вперед, то не останавливайтесь в течение 30 дней.

Минимум 30 дней вы должны делать одно и то же. Только в этом случае ваш мозг примет новую реальность, он будет адаптироваться, будет находить какие-то внутренние ресурсы. В противном случае вам не удастся избежать самосаботажа.

Что нужно делать в течение 30 дней, чтобы держать самосаботаж в узде?

- делать то, что выгодно
- делать то, что нужно и необходимо (рутина)
- развиваться в том направлении, в котором вы испытываете страсть

Если вы остановитесь и не будете идти вперед раньше, чем ваш мозг привыкнет к новой деятельности, то все вернется на круги своя с двукратной силой. Если вы начнете бороться с самосаботажем, и, поддавшись своим слабостям, остановитесь на полпути, то завтра или послезавтра у вас начнется такая депрессия, что никакие деньги не покажутся вам благами и радостью. Вы сможете заставить себя что-либо сделать только из-под палки.

Большинство людей не хотят выходить из зоны комфорта, их устраивает то, как они живут.

Домашнее задание

Задание №1:

Заведите себе дневник, в который будете записывать все свои дела, требующие принятия вашего решения. Например, вам надо вынести мусор. Вы принимаете решение – сделать или не сделать. Дела могут быть различные: поход в магазин, вечерняя часовая задержка на работе, или что-то еще.

Каждый раз перед принятием решения вы делаете 7 вдохов и 7 выдохов, записывая в дневник, какой выбор стоит перед вами. Записывайте все дела, которые вам нужно сделать в течение суток. Если на вопрос «зачем вам это надо делать?» вы не можете ответить цифрами и фактами за 7 вдо-

хов и 7 выдохов, то вы отказываетесь от этого дела. Например,

- Зачем выносить мусор? Затем, что если его не вынести, то в доме все начнет гнить и вонять. Сделали? Да.

- Зачем вам нужно идти в магазин? Чтобы купить продуктов и не остаться голодным, иначе ваша продуктивность снизится, и вы заработаете меньше денег. Сделали? Да.

- Нужно посмотреть телевизор. Зачем? Чтобы отдохнуть. Цифры, факты отсутствуют. Сделали? Нет.

- Нужно пообщаться с более успешными людьми, познакомиться с теми, кто круче вас. Зачем? Чтобы получить у них новые знания и перенять опыт. Сделали? Да.

- Надо сходить в бар. Зачем? Попить пиво, пообщаться с друзьями. Цифры, факты отсутствуют, присутствует только моральное удовлетворение. Сделали? Нет.

Лучший отдых – это смена вида деятельности, или сон.

Сделанные и несделанные дела внесите в таблицу. Будут ли они выполнены или нет, определите по методу самурая.

Задание №2:

Оцените все свои дела, исходя из того, что надо сделать, а что делать вам нравится, задав себе следующий вопрос:

– *Испытываете ли вы страсть к данному делу? Изменить ли окружающий мир ваши действия?*

Приведу личный пример.

- Мне нужно сходить в магазин, чтобы купить продуктов.

Есть ли в этом у меня страсть? Нет. Но я это сделал, чтобы не остаться голодным.

- Надо посмотреть телевизор. Есть ли в этом у меня страсть? Нет. Смотреть не стал.

- Нужно пообщаться с более успешными людьми. Есть ли в этом у меня страсть? Да. С удовольствием общался, перенимал опыт, получал новые знания.

- Надо сходить в бар попить пиво. Есть ли в этом у меня страсть? Нет. Я изначально отказался от этого дела.

Возможно, у вас возникнет страсть к просмотру телевизора или к походу в пивной бар, но вы должны изначально от этого отказаться, дабы себя не совращать.

Вы должны понять, что от рутинных дел никуда уйти невозможно. В какое-то время нужно мыть посуду, чистить зубы, работать, гулять с детьми, покупать продукты. Скорее всего, это те дела, которые не вызывают у вас страсть, не делают вас богатыми и успешными. С одной стороны, вы не можете от них отказаться, с другой стороны, должны понимать, что денег они вам не принесут.

Проведите анализ, исходя из своей таблицы сделанных и несделанных дел. Наглядно покажите самому себе, а был ли у вас самосаботаж на те дела, которые вам действительно нравятся и приносят пользу. Вычеркните все то, от чего вам нужно отказаться. Учитесь не только отказываться от просмотра телевизора и похода в пивной бар, но и заставляйте себя выполнять рутинные дела, которые вам не хо-

чется делать.

Чтобы привыкнуть контролировать себя в борьбе с самосаботажем, на время откажитесь от праздности и безделья. Умея отказывать себе в развлечениях, вы в любой момент времени сможете себе сказать: «Месяц – никакой праздности и безделья, только напряженная работа». Выполнив срочную, нужную работу, приносящую вам деньги и другие выгоды в цифрах и фактах, вы спокойно можете отдыхать.

Задание №3:

Снимите видео, в котором расскажете, что вы решили делать или не делать в течение дня, и что из того, что вы решили сделать, приносит вам радость, удовольствие, страсть, развитие, профессиональный рост, а что является просто рутиной.

Этапы ликвидации самосаботажа

Если вы уже начали искать себе красивые оправдания, чтобы не выполнять домашние задания, то я вас спешу поздравить, ваш саботаж начинает вас побеждать. Не желая ничего менять ради своего благосостояния, вы пополняете ряды лузеров.

Процесс борьбы с самосаботажом и процесс воспитания в себе самодисциплины – это не есть постоянная жизнь. Постоянно жить в таком режиме невозможно. Но чтобы подняться на новый профессиональный уровень, вы обязаны уметь проживать в таком ритме определенное время.

Борьбу с самосаботажом вы можете применить к любому делу, которое хотите быстро завершить. Просто нужно реально идти в конкретном направлении, занимаясь конкретным делом. В противном случае у вас ничего не изменится, и ничего не получится. Не применяя знания, вся полученная информация покажется вам водой. Применив их, вы тут же получите реальные результаты.

Итак, **16 этапов борьбы с самосаботажом**

Если вы собираетесь уничтожить самосаботаж ради самосаботажа, то ничего у вас не получится, и вы ни от чего не избавитесь. Бороться надо ради какого-то проекта, который вы желаете получить. Возможно, вы хотите выйти замуж, или хотите найти новую работу, или хотите заработать на отдых,

либо на обучение ребенка.

Посмотрите, какие дела являются сегодня для вас приоритетными. Далее с точки зрения достижения выберете дела наиболее вероятные, которые вы можете сделать в течение нескольких недель. И далее из наиболее вероятных дел выбирайте наиболее желаемые, которые вам больше всего нравятся, и от которых вы получаете максимальное удовольствие.

Чтобы начать бороться с самосаботажем, вы должны понять, ради чего вы все это будете делать.

Поле боя – это то, что тащит вас вниз:

- Всякий старый хлам дома, всякая старая одежда, от которой нужно срочно избавляться. Очистите свое пространство от разного старья.

- Люди, которые мешают вам в жизни. От них тоже нужно избавляться.

- Бесполезная трата денег на ненужные вещи. Начните вести скрупулезный учет всех своих денег. Деньги тратьте только на то, что для вас полезно. Начинайте копить.

Контролируйте свое время, составьте план действий, делайте только выгодные дела. Ведите систему контроля своего времени.

Вы должны понимать, с чего вы начинаете и куда хотите прийти. Вы должны понять, что вас сегодня не устраивает, что хотите получить завтра с точки зрения выбранного проекта, и что нужно поменять в себе и вокруг. Если ваш вы-

бор – обучение ребенка в престижном институте, то определите, что вас сегодня не устраивает: знания ребенка, наличие финансов для обучения, подготовка к экзаменам. Готовы ли вы уделить дополнительное время на дополнительные заработки?

Откажитесь от всего вредного, начните делать только нужное и полезное. Введите себе награды. Награждайте себя за каждое сделанное нужное и полезное дело.

В своем проекте поставьте конкретную цель, которую вы сможете выполнить до конца года. Используя систему SMART, составьте помесечный план достижения цели. Введите систему наказаний.

Составьте план замещения. Если вы от чего-то, или кого-то избавились, то это нужно чем-то заменить или кем-то заместить. Начните вводить постепенный план замещения чего-то плохого, старого, лузерского, вредного на что-то новое, хорошее, позитивное, полезное и успешное. Убирая из своей жизни все ненужное, замещайте его нужными вещами и нужными людьми.

Меняйте свою внешность. Вы должны выглядеть, как лидер. Меняйте свое публичное поведение. Начните качать в себя энергию.

Оцените свои долги – кому и сколько вы должны. Составьте полный поэтапный план закрытия долгов. Распишите, когда, кому и сколько вы отдадите. Понятно, что просто так долги сразу не закроются. Продумайте, где взять дополни-

тельные деньги. В этом вам поможет книга «Жизнь без кредитов», написанная мной совместно со Светланой Шевченко.

Уделите внимание качеству и количеству потребляемой вами еды. Займитесь своим телом, поддерживайте физическую форму. Посвящая время отдыху, вы должны научиться отключаться полностью от внешнего мира, давая возможность своему телу отдыхать.

Невозможно победить самосаботаж, если вы не контролируете свои глубинные эмоции, которые мешают вам жить. Учитесь создавать эмоции и учитесь создавать среду, которая будет создавать нужные эмоции. Делайте это ежедневно.

Невозможно ничего изменить в жизни без большой идеи. Сначала вы определяете свою ценность, которую вы можете дать миру. Затем вы определяете свою миссию, а далее учитесь убирать конфликты между вашей большой идеей и окружающим миром.

Многие люди считают, что образование не достойно траты их времени и денег. Учитесь получать информацию из книг и тренингов, знакомьтесь с более успешными людьми, учитесь у них внедрять знания и проводить эти знания через себя.

Предположим, что перед вами стоит задача – заработать денег на обучение ребенка. Для этого вам нужен какой-то секретный дополнительный проект по заработку денег и лояльности вашего окружения. Учитесь брать голую идею, со-

бирать необходимые ресурсы и создавать проект с нуля.

Однажды мне позвонил знакомый человек, имеющий хороший заработок. Его проблема заключалась в том, что он не знал, где взять срочно понадобившееся 300 тысяч рублей. Все его средства были вложены на тот момент в недвижимость и в бизнес. Обдумав его проблему в течение получаса, мы с ним разработали новый проект, который позволил ему заработать полтора миллиона рублей.

Имея голую идею, он резко собрал ресурсы, сделал новую услугу и предложил ее пятерым клиентам. Двое клиентов согласились приобрести эту услугу, принеся ему дополнительно полтора миллиона рублей.

Невозможно побороть самосаботаж, если у вас есть слабые стороны. Выявите свои отрицательные стороны и слабые навыки, из-за которых вы резко проигрываете. Проанализируйте эти навыки и определите, какие из них можно быстро поднять, для каких нужны быстрые ресурсы, а для каких не нужны. Далее усиливайте и развивайте в себе нужные навыки, делая себя более гармоничными.

Мало кто из людей думает, что скорость в делах очень важна. Пока вы собираетесь создать или выполнить какой-то проект завтра или послезавтра, кто-то другой уже сегодня зарабатывает деньги. Не надо думать, надо делать! Не торМОЗИТЕ, не откладывайте на завтра то, что можете сделать сегодня. Ускоряйтесь и делайте больше, чем у вас было запланировано по плану.

Не распыляйтесь, уделяйте максимум усилий какому-то одному проекту и доводите все это до победы.

Изменив в себе все, что нужно, вы не пропитаетесь никакими самосаботажками. Самосаботажки вообще никогда не появятся в вашей жизни, если только вы сами их туда не впустите.

0. (подготовительный шаг) Выбор проекта

1. Подготовка поля боя

2. Индивидуальный тайм-менеджмент

3. Понимание точки старта и точки конечной цели

4. Введение системы вознаграждений

5. Поставьте себе цель до конца года

6. Введите систему замещений

7. Воспитание в себе лидерства и харизмы

8. Финансовое планирование

9. Здоровый образ жизни

10. Управление эмоциями

11. Большая идея

12. Образование

13. Секретные проекты

14. Слабое звено

15. Скорость

16. Фокусируйтесь на цели

С чего начинается достижение цели

Мечта и ее разновидности

Любое достижение цели начинается с мечты. Мечта – это заветное желание, исполнение которого зачастую сулит счастье. Мечта – это то, что вы сами себе представляете и желаете сбыться в не совсем определенном ближайшем будущем.

Мечтать можно, о чем угодно. Вы можете идти по мебельному магазину и представлять, как обставляете мебелью свою новую квартиру или новый дом. Вы можете разглядывать глянцевого журнала и представлять, как в красивом ресторане вы проводите романтический вечер со своей второй половинкой. А может быть, вы представляете себя владельцем какого-нибудь крупного холдинга.

Мечта – это лакмусовая бумажка, которая показывает вашу способность ставить перед собой цели. Любая цель начинается с мечты. Для того чтобы цель можно было достичь, мозг должен уметь визуализировать ваши желания. Это первое условие, при котором вы сможете научиться достигать цели в автоматическом режиме.

У мечты есть два вида:

Предположим, вы живете в маленькой тесной комнатухе, и вот вас приглашают в гости в большую шикарную квартиру. В вашей голове возникают мысли:

– Мне бы такую квартиру, чтобы чувствовать себя вольготно, чтобы дети имели свою комнату, чтобы я мог сделать себе для работы кабинет.

Рассмотрим ту же ситуацию, когда, живя в маленькой квартирке, вы приходите в большую просторную квартиру в гости. Но в этой ситуации мысли будут уже другие.

– Как же я хочу такую квартиру, я так запарился жить вчетвером в одной комнате. Мне надоело, что все вещи не помещаются в один шкаф, что у детей нет своей комнаты, а у нас с женой нет своей отдельной спальни, где мы спокойно могли бы заняться сексом.

У одних людей более развиты мечты «от плохого», у других людей более развиты мечты «к хорошему». Это не есть плохо или хорошо, просто в одной ситуации человек мечтает что-либо приобрести, а в другой ситуации от чего-либо мечтает избавиться.

Парадоксально, но мечты «от плохого» являются более мотивационными, чем мечты «к хорошему». Я не знаю с чем это связано, но почему-то от злодеев люди убегают быстрее, нежели бегут навстречу к любимым. Мировая статистика показывает, что, имея мечту с меньшим мотивационным эффектом («к хорошему»), люди не умеют копить деньги. Но с мечтой «от плохого» они имеют множество кредитов.

Любая ваша мечта складывается из ваших ценностей, если вы мечтаете о хорошем, или из антиценностей, если вы мечтаете от плохого. Жизненные ценности бывают разные. Ими могут быть какие-то материальные вещи, семья или домашний очаг. Человек может жить в коммуналке, спать на одной табуретки, но при этом иметь крутой автомобиль. Для кого-то наоборот материальные вещи не важны, главное для них, чтобы в доме были дети, чем детей больше, тем лучше.

Когда встречаются два типа людей с разными ценностями, то они не могут друг друга физически понять, потому что у них разные системы координат, они абсолютно по-разному оценивают один и тот же предмет, и у них принципиально разные оценки.

В жизни ценностей довольно много, и для многих людей принципиально важен стиль жизни, ради которого они готовы многим жертвовать. Например, если для молодого человека очень важна свобода, и он может в любое время сесть на самолет и улететь на Таити, то никакой семьей вы его не задержите. Для таких людей и материальные вещи не так важны, потому что для них важно то, что находится у них в кармане или рюкзаке.

Ценности являются мотиваторами для воплощения мечты. И если вы мечтаете, не исходя из своих ценностей, а исходя из того, что вам кто-то навязывает, то сделать из мечты цель у вас не получится, потому что мотивы совпадать не бу-

дуг. То же самое происходит и с антиценностями.

Например, бедность встала в основе мотивации превращения мечты в цель для огромного количества мировых миллионеров и миллиардеров. Спустя годы, люди писали в своих мемуарах: «Мы убегали от бедности и не хотели возвращаться в то детство». Для них это явилось мотивацией воплощать мечту в цель, а цель воплощать в жизнь.

При создании системы автоматического достижения целей вам нужно для начала определить свои ценности. Чтобы их выявить, вам надо понять, ради чего вы готовы отказаться от всего остального. Если ценность для вас – востребованность в мире, популярность, известность, то ради этой известности вы должны быть готовы отказаться от семьи, от близких, от свободы, ввергая себя в кабалу, в зависимость от продюсеров.

Готовы ли вы ради семьи и детей отказаться от материальных благ? Готовы ли вы ради материальных благ отказаться от чего-то другого? С одной стороны, вопрос довольно жесткий, но с другой стороны, это необязательно воплощать в жизнь. Просто честно найдите для себя те ценности, ради которых вы готовы отказаться от всего остального, или готовы все остальное сильно-сильно преуменьшить.

Если вы себе сказали «я хочу быть счастливым», и к вашим словам можно добавить множество вопросов (с кем? когда? в чем? где? на сколько?), то это значит, что вы не до конца продумали свою мечту. Ваша мечта – это как

звездочка в небе, а ценности – космический корабль, который вас туда может доставить. Но корабль сможет долететь до звезды в том случае, если есть четкие конкретные координаты.

Если корабль может долететь до звезды, то ваша мечта превращается в цель. Если же у вас нет четких конкретных координат, куда надо лететь, то ваша звездочка так и останется на всю жизнь просто мечтой.

1. Мечта «к хорошему»

2. Мечта «от плохого»

Система SMART

Для того чтобы вы могли иметь четкие координаты, существует система SMART. Слово SMART является аббревиатурой и содержит в себе пять критериев постановки целей. У каждой цели должны быть конкретные параметры.

. Фуфлыжная цель сравнима с космической ракетой, на которой вы хотите долететь до соседнего дома. Понятно, что такая цель не будет вами достигнута. То же самое можно сказать, если вы, зарабатывая 30000 рублей, хотите зарабатывать 32000 рублей. **Specific – цель должна быть важная, значимая, не фуфлыжная**

. Если вы хотите быть просто богатым, то становится не ясно, на сколько вы хотите разбогатеть. Для мозга богатый человек это тот, который зарабатывает больше вас. **Measurable – цель должна быть измеримая, ясная, конкретная**

Или, например, вы хотите похудеть. На сколько? Если вы не знаете, сколько килограммов хотите сбросить, то ваш мозг случайно не замечает в магазине просроченный кефир, и вы потом два дня без конца бегаєте в туалет. В итоге, вы худеете, а мозг успокаивается, считая, что задача выполнена.

Когда ваша цель неясная, неконкретная, неизмеримая, то мозг начинает с вами играть в очень интересную игру «я тебя надую». Чтобы сильно не париться, он максимально быстро

начинает что-либо делать, что похоже на вашу цель. Например, вы хотите больше денег. Мозг заставляет вас смотреть под ноги, вы находите рубль, денег у вас становится больше, и мозг успокаивается.

Категорически нельзя ставить перед собой цель в рублях или килограммах. Эту ошибку допускают большинство людей, которые пытаются ставить для себя цель. Но почему желание «хочу иметь 2568 долларов» или «хочу похудеть на 8 кг» является неизмеримым?

Цель – это конечная выгода, которую вы получаете, исходя из своих ценностей. Предположим, что вы – одинокая пышка весом в 120 кг, и ваша ценность – это семья. Когда вы ставите цель – похудеть на 15 кг, то мозг тут же задает вопрос: «Зачем?». Не получив ответа, он не предпринимает никаких действий.

Когда же вы видите перед собой объект желания, с которым хотите создать семью, и понимаете, что ваши пышные формы не сильно привлекут его для совместной жизни и зачатия ребенка, то у вас появляется конечная выгода – рождение ребенка.

Категорически нельзя ставить себе цель в системе измерения. Поэтому, трансформируя свою мечту в цель, не делайте ее измеримой, исходя из различных систем измерения. Вы хотите пройти по дороге 15000км, но мозг отказывается это делать, он не понимает, зачем вам это нужно. А если вы хотите пройти 15000км, чтобы получить золотую медаль

и попасть в «Книгу рекордов Гиннеса», то мозг это понимает и начинает предпринимать все, чтобы вы этого достигли.

Итак, цель нужно измерять в конечной выгоде.

. Если на сегодняшний день вы зарабатываете 30000 рублей и ставите перед собой цель построить двухэтажный особняк с бассейном стоимостью в 35 миллионов рублей, то, скорее всего, ваша цель будет недостижимой. **Achievable – цель должна быть достижимой**

Как измеряется достижимость? Предположим, ваша ценность связана с материальными вещами. Вы живете в Воронеже, зарабатываете 25000 рублей в месяц и имеете однокомнатную квартиру стоимостью в 1,5 миллиона рублей. Ваша цель – пятикомнатная квартира в центре Москвы стоимостью 40 миллионов рублей.

Что делает ваш мозг? Он берет 40 миллионов, вычитает из них 1,5 миллионов, оставшуюся сумму делит на 25000 и получает количество месяцев, которое вам предстоит, ничего не есть, не пить и безвылазно пахать на работе. И тогда мозг вам говорит: «А оно тебе надо? Я все равно не проживу 128 лет».

Приведу другой пример, когда женщина хочет через год иметь сразу 8 детей. В мире такие случаи бывали, но очень и очень редко. Если говорить о беременности естественным путем и родах сразу 8 детей, то такая цель будет считаться недостижимой.

Если вы ставите перед собой материальную цель, которая

в 3 раза превышает сегодняшнюю, то вероятность ее исполнения будет стремиться к нулю. Имея заработок 100 тысяч в месяц, вы за год реально можете его довести до 300 тысяч в месяц. И тогда, имея однокомнатную квартиру и заработок от 100 до 300 тысяч, вы реально можете в течение года купить недорогую трехкомнатную квартиру. Все будет зависеть от заработка и достижимости цели.

Однако данное условие действительно только до тех пор, пока вы этого ни разу не делали. Например, Роберт Аллен сказал: «Высадите меня в любом городе, дайте мне 100 долларов, и через неделю у меня будет недвижимость в личной собственности». Почему человек может за одну неделю зарабатывать в несколько тысяч раз больше, чем у него есть на руках? Потому что он это уже делал.

То есть я говорю про первый шаг. Если же вы когда-либо это уже делали, то это не может являться целью, это будет повторение пройденного.

. Реалистичность измеряется в возможностях, а реалии жизни позволяют или не позволяют что-либо делать. Например, вы хотите уехать из страны без загранпаспорта. С одной стороны, цель возможно важная, может быть, измеримая и достижимая, но не реалистичная. **Realistic – цель должна быть реалистичной и соответствовать реалиям жизни**

Пока у вас отсутствует ограничение по времени, ваша мечта так и остается мечтой. Например, «хочу двухэтажный дом» – отличная мечта, но в ней вы не ставите ограничение

по времени (год, 5 лет, 5 недель и т.д.), и это не делает ее целью. **Timed** – цель должна быть ограничена по времени.

Путь трансформации от мечты к цели

Итак, в первую очередь вы определяете, что является тем угольком, который вам надо кидать в топку, чтобы разгорелся большой огонь. Все начинается с ценностей, исходя из которых, вы пытаетесь понять, зачем вам нужна данная мечта, и начинаете на эту мечту навешивать систему SMART, отвечая себе на следующие вопросы.

- Насколько важна для вас данная мечта?
- Готовы ли вы ради нее отказаться от всего остального?
- Насколько серьезно эта мечта изменит вашу жизнь?
- Как выглядит ваша мечта?
- Какая она на ощупь?
- Какую выгоду она вам принесет?

Не забывайте, что цель не должна превышать то, что у вас есть сегодня в 3, максимум в 5 раз в течение года, и должна соответствовать реалиям жизни. Вы должны поставить себе срок, в течение какого времени вы хотите добиться этой цели.

Достигаемая цель должна быть одна. Почему? Если перед вами стоит много целей, то мозг перестает видеть среди них главную и начинает распределять свое внимание равномерно между всем остальным. И получается так, что полностью всего себя вы не отдаете ни первой, ни второй, ни третьей це-

ли. Имея только одну цель, вы постоянно о ней думаете, постоянно ее развиваете, прокачиваете, материализуете, представляете, визуализируете.

Параллельно цели не достигаются, они достигаются последовательно. По-другому быть не может, разве только, если вы не Юлий Цезарь.

Катализаторы достижения цели, ускоряющие действие

1. Жертвенность

2. Упорство

3. Вера

4. Скорость

5. Честность

6. Контролер

Если вы реально хотите достичь своей цели, то вам придется жертвовать своими жизненными принципами. Как только вы начнете идти в ее направлении, так у вас тут же возникнет множество преград, и ваш мозг поставит перед вами выбор: или вы меняетесь, или все остается так, как есть.

Скорее всего, вам придется подстраиваться и искать компромиссы.

Зачастую люди боятся, что с ними что-либо произойдет, если они поменяются. Прежде чем жертвовать жизненными принципами, задайте себе вопрос: если вы поменяетесь и измените своему жизненному принципу, то кто-нибудь умрет? лично вы сядете за это в тюрьму? Если ваш ответ будет отрицательный, то это значит, что все, что вы себе надумали, явление временное.

Жизненные принципы – это принципы, которые работают в конкретное время и в конкретном месте. Например, 30 лет назад считалось, что заниматься продажами – это плохо. Люди того времени с презрением говорили: она работает директором универмага, у него дедушка – бухгалтер на мясокомбинате, ее тетя – торговка, работает продавцом на рынке.

Но прошло 30 лет, и сегодня отношение людей к торговле кардинально изменилось. И такие жизненные принципы, как «я никогда не буду продавать», не ведут к болезням, к смертям, к уголовному кодексу, к нарушению божьих заповедей, если вы поменяете в себе что-то. Естественно, вам придется жертвовать деньгами, временем, общением с друзьями и близкими, чтобы вы могли достичь своей цели. Но прежде всего, вам придется жертвовать своими жизненными принципами.

Для того чтобы маленький ребенок научился ходить, ему нужно упасть тысячу раз. Но, падая, он снова встает и де-

лает следующий шаг. Почему так происходит? Потому что у ребенка есть стимул, у него есть ценность – он хочет быть похожим на своих родителей, которые ходят на двух ногах. Ребенок видит свою цель и идет к ней.

На своем пути к цели вы очень много раз упадете, поэтому не забывайте про закон вероятности, который гласит: . Если у вас получилось с первой попытки, значит, вам просто повезло. Если не получилось сразу, значит, попыток должно быть N . *Для того чтобы достичь результата, нужно сделать N попыток*

Я довольно часто привожу личный пример. Чтобы сделать качественный запуск тренинга, я ошибаюсь 9 раз, и только 1 раз делаю что-нибудь нормальное. Где-то я ошибаюсь в моменты задумок, где-то в начале воплощения, а что-то приходится отсеивать, уже вложив достаточно много сил и денег. Помните, что упорство превращает ваши ошибки в ценнейший опыт.

Вера – это важнейший катализатор, с которым большинство людей имеют множество проблем, они не верят в себя. Для того чтобы вы смогли это сделать, у вас не должно быть выбора. Просто так в себя поверить невозможно, поэтому вы должны получить тот факт, что у вас что-то получилось.

Например, я не верю в себя, что могу управлять самодвижущимися транспортными средствами, потому что несколько лет назад такое катание мне обошлось шестью шрамами на лице, выбитой коленкой и переломом пальца на ноге.

Но если передо мной встанет цель – научиться водить машину, то я должен буду поставить себя в такие условия, при которых у меня не будет шансов не научиться управлять автомобилем. Поездив на машине год, я уже смогу себе сказать, что я в себя поверил.

Где найти такие условия? Можно переехать жить в глухую деревню, в которой нет ни одного магазина, и ближайший находится только в семи километрах. Сначала я буду осуществлять поездки только до магазина и обратно, потом начну иногда доезжать до города. После мне понадобится что-нибудь очень срочное, и я несколько раз прокачусь по самому центру этого города.

Всегда можно поставить себя в такие условия, при которых невозможно будет не сделать. Вера в себя достигается тем, что делая первый шаг, вы должны сжигать за собой мосты. А дальше выбора у вас уже не останется, и вам придется в себя поверить.

Не забывайте, что скорость влияет на достижение цели. Сделав первый шаг, начинайте бежать. Останавливаться нельзя. Когда вы что-то делаете быстро, мозг начинает работать принципиально по-другому. Помните, что энергии, которой заложено в вас для воплощения цели, не бесконечное количество, она ограничена.

Большинство людей сами себе говорят «давай, завтра», «только не сейчас», «это не так важно, давай, потом», «я исправлюсь», «сегодня я отдохну». Как только вы начинаете

так себя вести, ваш путь к цели прерывается, и вы ничего не можете достигнуть. Мой вам совет: если вы начали идти к цели, то не останавливайтесь, закончив путь, обязательно себя наградите, устройте пир на весь мир.

Добившись цели, устройте себе такой отдых, которого у вас никогда не было, сделайте так, чтобы не только все вокруг вами гордились, но и вы гордились собой. Но пока вы бежите свою дистанцию, не жалейте себя. Как только начнете делать себе поблажки, та сразу ваша цель начнет от вас отдаляться, и в конечном итоге, растворится в бытие проблем.

Без честности не реально достичь какую-то цель. Прежде всего, вы должны быть честны перед самим собой. Скажите себе правду, где вы выиграли, а где проиграли, признайтесь в этом и окружающим вас людям.

Многие люди пытаются выдавать своему окружению желаемое за действительное, сначала они пытаются обманывать других людей («подожди еще 5 лет, и все будет хорошо», но хорошо не получается), а потом начинают удивляться, почему окружающие их не поддерживают.

Честность – это не просто катализатор, это дополнительная энергия. У меня в жизни были ситуации (думаю, что у вас они тоже когда-то случались), когда я боялся в чем-то признаться людям, думая, что меня перестанут за это любить и начнут ненавидеть. Но как только я говорил правду окружающим, меня начинали не только понимать, но и поддерживать.

Будьте всегда честны, даже если вас не понимают, вы продолжаете жить своей жизнью без угрызания совести, а это иногда дорогого стоит.

Контролер – это мощнейший катализатор, которым практически никто не пользуется. В роли контролера могут выступать дети, родственники, чужие люди, юристы или нотариусы. Идеальный контролер – это спор с человеком, который своим наличием или присутствием постоянно вас заставляет идти вперед. Без него достижение цели резко замедляется, так показывает практика.

Например, у вас есть маленький ребенок, которого надо кормить каждый день, а у вас пустой холодильник, и живете вы в обычной коммунальной квартире. Если ребенок маленький, ему важно, как вы зарабатываете деньги? Нет, потому что он еще ничего не понимает, ему все равно, что вы делаете. И вот тут многие моральные принципы куда-то уходят.

Большинство людей боятся брать себе контролера (необязательно это должен быть ребенок), они пугаются, тем самым замедляя достижение своей цели. Контролер должен иметь личную выгоду от вашего проигрыша, или личную категорическую невыгоду. Если мама проиграет, то ребенок умрет с голоду, или если вы проиграете, то какой-то нотариус заработает 10000 евро, и вся ваша недвижимость перейдет какому-нибудь детскому дому.

Контролером должен выступать человек максимально

нейтральный, который не позволит вам останавливаться и давать вам возможность делать себе поблажки.

Восемь ступеней к достижению цели

1. Имейте великий настрой
2. Делайте все вовремя
3. Будьте готовы к победам и поражениям
4. Достижению цели нужно уделять конкретное заранее отведенное время
5. Равномерно работайте во всех направлениях достижения цели
6. Самосовершенствуйтесь
7. Нужно знать, зачем вы идете к своей цели
8. Контролируйте ситуацию

Цель должна быть значимая и максимально важная для вас, и тогда вы будете иметь великий настрой. Чувство «вот теперь я всех порву!» должно расpirать вас. Оно появляется из уверенности в себе, из великих больших задач. Если ваша цель недостаточно великая, недостаточно значимая, то вы никогда не будете иметь великий настрой.

Крайне важно не откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня. Вы должны быть вовремя всегда, везде и во всем.

Я не идеал, я тоже допускаю ошибки. Например, в прошлом году мы с Юлей Зверевой не вовремя попытались запустить тренинг и, благодаря этому, потеряли около 400 тысяч рублей. Посчитайте, а сколько вам обходится делать не вовремя? Хотя бы просто начните обращать на это внимание.

Все что можно делать сегодня, категорически нельзя делать завтра. Ночь – это тот же день, только темно. Когда вы приучите себя делать все в свое время, то перед вами перестанет возникать вопрос, когда и что вам надо делать. То, что вы можете сделать сегодня, вы обязаны сделать сегодня. Не ложитесь спать до тех пор, пока не выполните все, что запланировано. Других вариантов нет.

Вы должны быть готовыми к тому, что будете допускать ошибки. Не ошибается тот, кто ничего не делает. Но это не про вас, правда? Однако готовиться надо не только к поражениям, но и к победам, особенно к внезапным быстрым

победам. Достижения цели часто рушатся из-за такой вот не подготовки.

Приведу пример, который можно часто наблюдать в компаниях, которые занимаются продажами. К продавцу, который зарабатывает 5% от сделки, подходит клиент и просит его продать 1000 каких-либо товаров, которые находятся на складе. Представив себе весь этот объем, продавец говорит:

– Это не ко мне, это к директору.

Странно, что человек может заработать немалые деньги, но почему-то ничего не делает. Почему-то люди не верят в быстрые внезапные победы. Я много раз сталкивался с такими ситуациями, а однажды попался и сам.

Это было в самом начале моей инфобизнесовой деятельности. Мне позвонили из «Альфа-Банка» и сказали, что в 100 магазинах «М. Видео» надо провести тренинги для кредитных консультантов, общий бюджет составлял более 20 миллионов рублей. Если быть честным, то я потерял этот заказ по той простой причине, что был не готов к таким резким переменам в моей жизни.

Когда вы пойдете к своей цели, вы получите какие-то резкие достижения в промежуточных победах. Не бойтесь их воспринимать, будьте к ним готовы, иначе вы потеряете всю свою цель.

Скажите себе, что минимум 2 часа в день вы будете посвящать себя достижению цели. Естественно, что вы будете

заниматься рутинной и другими какими-то делами, но, что бы ни случилось, 2 часа личного времени в день вы будете уделять именно достижению цели.

Предположим, что ваша цель – это отношения с противоположным полом. Хватит одиночества, пора уже кого-нибудь найти. Чтобы достичь своей цели, вы должны работать в разных направлениях:

- вам нужно прокачивать себя в вопросах общения с противоположным полом; если вы до сих пор один (-а), значит, вы неправильно с ним общаетесь;
- вам нужно прокачивать себя в вопросах внешнего вида и имиджа; раз до сих пор один (-а), значит, что-то не так в вашем внешнем виде и имидже;
- чтобы хоть с кем-то пойти под венец, нужно прокачать себя в вопросах тайм-менеджмента, потому что для достижения цели вам понадобится личное время, с которым, скорей всего, у вас есть определенные проблемы.

Не бывает ни одной цели, у которой только один путь достижения. Путей всегда много, и вы должны идти параллельно по каждому из них. Работайте во всех направлениях достижения своей цели.

Жизнь не стоит на месте. Если вы до сих пор не используете компьютер и интернет для того, чтобы решать какие-то определенные свои проблемы, то ваши шансы резко сводятся к минимуму. Идя к своей цели, осваивайте новые знания, новые навыки, новые технологии, новые методики и новую

технику. Этим вы приблизите и ускорите достижение цели.

Если вы не знаете, зачем вы идете к цели, то когда-нибудь, куда-нибудь вы придете и что-нибудь сделаете. Если вы знаете ответ на вопрос «зачем вы идете к цели?», то эта цель всегда будет находиться в вашей голове. Она, как маяк, будет светить вам и днем, и ночью, никуда от вас не денется и никогда не забудется.

У большинства людей отсутствует контроль ситуации. Контроль внутреннего состояния и контроль внешних обстоятельств не позволяют уходить в сторону. Поэтому всегда контролируйте все, что происходит внутри вас и вокруг вас.

Если каждый вечер вы делаете небольшой анализ самоконтроля и внешнего контроля, то вы никогда не свернете со своей дороги.

Каждый вечер отвечайте себе на вопросы:

- Что вы сегодня сделали?
- Что должны были сделать?
- Почему не доделали что-то?
- Кто помогал вам выполнять задание?
- Кто мешал вам? Кому вы позволили это делать? И зачем

позволили?

Домашнее задание

Задание №1:

Определитесь со своей небольшой мечтой. Что вы хотите получить в ближайшие 5 недель? Примените за эти 5 недель все, что вы узнали из книги. Пусть ваша мечта будет неболь-

шая, несложная, пусть это будет то, что вы уже давно хотите, до чего у вас все никак не доходят руки.

Определитесь с ценностями, благодаря которым вы получаете энергию на воплощение этой мечты. Ответьте на вопрос: зачем нужна вам эта мечта?

Превратите мечту в цель по системе SMART. Она должна быть для вас значимой, важной, глобальной, измеримой, достижимой, реалистичной. У вас должен быть срок ограничения – 5 недель.

Прокачивая мечту по системе SMART, сжигайте за собой мосты, обрубайте все возможности, при которых вы сможете не сделать.

Задание №2:

Снимите видео, в котором вы будете рассказывать о своих ценностях, о своей мечте на 5 недель. Объясните, почему из вашей мечты можно сделать цель. Дайте себе клятву, что вы будете с собой честны, что будете соблюдать высокую скорость, что будете верить в себя, и что с упорством будете работать все эти 5 недель.

Расскажите в видео, что вы готовы пожертвовать всеми своими принципами, которые вам мешают в достижении цели.

Обещайте себе иметь великий настрой, делать все вовремя. Будьте готовы к ошибкам и к большим успехам. Уделяйте достижению цели конкретное заранее определенное время. Равномерно работайте во всех направлениях достиже-

ния цели. Пропишите несколько таких путей. Обещайте себе самосовершенствоваться, знайте, зачем вам нужна эта цель и контролируйте ситуацию.

Задание №3:

Аудиозапись вашего видеоролика закачайте себе на мобильный телефон или плеер и слушайте ее ежедневно не менее двух раз в течение 5 недель. Аудио не более 10 минут.

Путь от мечты к цели

Зачастую большинство людей, преследуя свою цель, думают, что эта цель исходит из их собственных ценностей. Но так ли это на самом деле? Каждый человек представляет счастье и успех по-своему, и никто не должен вмешиваться в определение именно его цели.

Практически в каждом своем тренинге я уделяю огромное количество времени окружению. Именно от окружения и исходят те ценности, которые многие люди считают своими внутренними ценностями.

Постепенно в течение жизни это вдалбливается в головы людей родителями, друзьями, знакомыми, коллегами по работе, СМИ, которых люди считают, как непреложную истину. Вы можете быть не согласны со многими вещами, но постепенно примиряетесь, а затем уже и соглашаетесь с ними.

Существует целая концепция внедрения в людей новых ценностей, так называемое «Окно Овертона», где прописана пошаговая технология разрушения общественных институтов и легализации морально недопустимых идей.

На протяжении нескольких лет обществу активно промывают мозги СМИ. Данная технология отлично работает на Западе. Однако российское общество на сегодняшний день активно сопротивляется информационным вирусам таким, как гомосексуализм.

Благодаря данной технологии, буквально за несколько лет можно легализовать, например, каннибализм. Сначала общество начнет обсуждать людоедство, как нечто неприемлемое, затем начнет считать его уместным, а после смирится с новым законом, закрепляющим и защищающим некогда немыслимое. И все вокруг начнут говорить о том, что поедание друг друга – это вполне нормально.

Именно поэтому к вопросу личных целей и собственных ценностей нужно подходить трезво. Те люди, которые вас окружают и считаются авторитетными для вас, будь то родители, друзья, различного рода телеведущие или руководители, вдалбливают вам определенные идеи, связанные с успехом, с целями и с ценностями. Плохо это или хорошо, каждый человек решает сам. Главное, относитесь к этому трезво.

Основные ценности, которые окружение внедряет в людей:

- богатство,
- красота,
- известность,
- здоровье,
- принадлежность к семье,
- верность,
- преданность,
- честность.

Если внедряемые ценности не нарушают Уголовный Кодекс и Божьи заповеди, то сами по себе ценности нейтраль-

ны. Для одних людей большое значение имеет здоровье, для других деньги, для третьих семья. Наверняка вы слышали, как люди, для которых ценностью является красота, говорят: «Какая разница сколько у меня денег, ну и что, что у меня нет детей, зато в 70 лет я выгляжу всего на 40».

Подумайте о своих ценностях и спросите себя: Действительно ли это ваши ценности? Можете ли вы быть уверенными в том, что именно эти ценности сделают вас счастливыми?

Как определить истинную ценность

Существует два вида критерий истинных ценностей.

Первый вид: Будете ли вы с истинной страстью достигать цели, исходя из своих ценностей?

Второй вид: Сделают ли ваши цели, ваши ценности вас счастливыми?

Безусловно, что слово «счастье» абстрактное, и каждый человек определяет его по-своему. Цели бывают внутренние и внешние. Истинная цель, стоящая за всеми внешними целями, называется внутренней. Она направлена только на себя. Именно поэтому вопрос целей и ценностей неразрывно связан с абсолютно абстрактными понятиями, как счастье и успех.

Внешние цели не направлены на себя и не являются истинными. Приведу самые простые примеры внешней цели: я хочу, чтобы мои дети жили безбедно, мои родители были здоровы, а наш завод производил самые лучшие автомобили в мире.

Внутренняя цель любого человека называется «быть счастливым». Счастливым хочет быть каждый. И если вы проведете анализ отличия человеческого отношения к достижению внутренних и внешних целей, то увидите, что большинство людей будут проявлять истинную страсть именно к внутренней цели. Они будут отдавать себя полно-

стью своему внутреннему эго, которое всегда преобладает над внешними целями.

Например, внешняя цель – хочу, чтобы наш завод производил самые лучшие автомобили в мире; внутренняя цель – хочу стать директором нашего автозавода. Чувствуете разницу?

Если вы хотите получить новую должность или новую работу, хотите открыть свой бизнес, то спросите себя: зачем вы этого хотите? Возможно, вы хотите зарабатывать больше денег, или, сменив работу, хотите получить новое окружение, или хотите получить какой-либо статус, карьеру, новый опыт, возможно, новая работа будет расположена ближе к дому, и вы будете тратить меньше времени на дорогу.

Чтобы определить истинную ценность, задайте себе два главных вопроса:

- Что вы хотите?
- Зачем вы это хотите?

Например,

– *Что хочу? – Новую работу.*

– *Зачем? – Ради карьеры.*

А далее попробуйте пройти по этой цепочке снова.

– *Что хочу? – Карьеру.*

– *Зачем? – Чтобы меня уважали, чтобы мне поклонялись, чтобы иметь власть.*

Так вы начинаете подбираться к своим внутренним, истинным ценностям. Задавайте себе эти вопросы до тех пор,

пока не упретесь.

– *Что хочу? – Власть над людьми.*

– *Зачем? – Мне нравится сидеть за столом руководителя и отдавать приказы людям. От управления людьми я получаю большое удовольствие. Когда подчиненные делают все, что я говорю, я чувствую себя счастливым.*

Упор «это делает меня счастливым», в конечном итоге, и станет вашей личной внутренней ценностью. Ценностей не бывает плохих или хороших. Для одних людей, власть – это хорошо, и они используют ее во благо всего мира. Для других людей, власть – это плохо, и они своей властью, образно говоря, только грешат в этом мире.

Конечно же, все зависит от человека. Я вам даю инструменты, а как вы будете этими инструментами пользоваться, это уже ваш личный выбор.

Как поставить правильную цель

Для того чтобы вы смогли поставить перед собой правильную цель, вам нужно докопаться до своих внутренних ценностей. Вопросы «что хочу?» и «зачем хочу?» задавайте себе до тех пор, пока не упретесь в абсолютно абстрактную величину – страсть, счастье, успех.

Абстрактную величину невозможно объяснить другому человеку, невозможно дать определение личным переживаниям, личным отношениям. Пока вы не упретесь в свои глубинные, инстинктивные качества, заложенные в вас богом и генами, пока вы не ощутите любовь и счастье, вы задаете себе два вопроса: «что хочу?» и «зачем хочу?».

Истинные цели и истинные ценности настолько просты, что не нуждаются в этих главных вопросах. Возможно, именно поэтому большинство людей сопротивляются получать конечный ответ, потому что им кажется это слишком простым.

Многие люди не понимают, что деньги не являются истинной целью, в их головах это не укладывается. Если на сегодняшний день людям не хватает финансовых средств, то они готовы будут спорить на тему «Счастье не в деньгах и не в их количестве».

Каждый человек имеет определенный базовый уровень материального благополучия. У кого-то он ниже, у кого-то

выше, это не принципиальный вопрос. Но как только человек начинает зарабатывать столько, что стоимость продуктов, товаров, различных услуг становится для него безразличной, то сами по себе деньги перестают существовать, как элемент счастья и удовлетворения жизнью.

Сами по себе деньги не могут быть ни целью, ни ценностью, потому что в определенный момент это может для вас закончиться. Если ваша ценность – обеспечить себе достойную старость, или, в 100 лет быть бодрым и здоровым, то эта ценность никуда не денется. Деньги – это не идея, это просто средство обмена, это инструмент.

Пытаясь создать свои ценности и поставить перед собой цель, не допускайте ошибку многих людей, которым в голову приходят следующие мысли:

Если вы будете достигать истинную цель – быть независимым, то, скорее всего, в нее будет включена побочная цель – ваше материальное благосостояние. Ваша цель должна быть сформулирована примерно так: если я стану независимым, то смогу получить то, что мне нужно, или, если я это сделаю, то получу от других людей вот это.

Определитесь, что вам не хватает внутри себя. Определите свои внутренние ценности и цели, и тогда внешние обстоятельства сами подстроятся под вашу внутреннюю цель. Самое главное, что сами цели начинают достигаться значительно проще. Вы начнете понимать, что ваши внутренние ценности всегда достижимы, если потратите на них какое-то

свое личное время и силы.

Между вами и вашими целями могут стоять различные трудные препятствия. Преодолеть их можно при помощи трансформирования цели во внутреннюю истинную цель. Например, семидесятилетняя бабушка хочет стать победительницей конкурса красоты. Достижение данной цели будет крайне тяжелым, поэтому сама постановка этой цели звучит довольно глупо.

Но если эту цель трансформировать, задав вопрос «зачем она это делает?», то новая трактовка будет звучать так: «Семидесятилетняя бабушка хочет победить на конкурсе красоты, чтобы быть уверенной в своей молодости и красоте. Она хочет получить внутреннюю уверенность в том, что может быть кому-то полезной, что ее кто-то еще ценит». Вот это есть истинная ценность.

Большинство ценностей и целей вам навязывают окружающие люди и общество, они не являются внутренними, касающимися вашего внутреннего «я», вашего внутреннего эго. Истинные цели и ценности никто не может изменить, с ними ничего уже нельзя сделать, потому что они касаются ваших глубинных инстинктов.

Большинство целей, которые вы себе ставите, всегда будут конечны. И в один прекрасный момент вы даже не поймете, зачем вы все это делали. Например, я более 15 лет занимался развитием филиальных сетей, подбирая, обучая и мотивируя персонал. Передо мной стояла цель – открыть 30 филиалов.

Когда я этого достиг, то понял, что дальше пути нет. И моя цель закончилась, она просто перестала меня интересовать.

Это ни есть хорошо, ни есть плохо. Просто вы должны понимать, что все ваши цели, кроме истинных, всегда конечны. Когда ваша цель закончится, то к вам придет разочарование. Непостоянство цели влияет на ваш внутренний подход, на вашу внутреннюю стабильность. Поэтому вы должны уметь делать так называемые вложенные цели.

Одна цель всегда является частью другой более глобальной цели. И в этом случае ваша конечная цель становится похожа на горизонт. Она вроде бы видна, но всегда немножечко ускользает. Понятно, что быть счастливым на 100% нельзя, нельзя быть на 100% самореализованным, потому что мир постоянно меняется. Если 5 лет назад вам казалось, что вы все знаете, то сегодня вы уже не настолько в этом уверены, потому что мир опять изменился.

Вы должны понимать свои внутренние ценности, ради которых будете делать все остальное, тогда конечность промежуточных целей не будет вас выжигать. Вы не будете выгорать, потому что осознаете, что это очередная ступенька, очередной этаж к вершине вашего небоскреба.

Самый лучший, главный и нужный способ достижения личных ценностей, которые вы превращаете в мечту, потом из мечты в цель – это начать идти в этом направлении, иногда даже не понимая до конца зачем. Главное, начать делать шаги.

Довольно часто я привожу пример с навигатором. Если вы в него не забили конечную точку своего пути, то вы так и не увидите стрелочку, которая будет указывать вам путь. Вы постоянно будете видеть только точку своего местонахождения, а конечная цель вам видна не будет. Но как только вы забудете хоть какое-то направление, пусть даже промежуточное, то навигатор, тут же, покажет вам стрелочку, ведущую к месту вашего назначения.

Начав двигаться, вы можете откорректировать свою цель. Важно, начать действовать. Понять свою истинную цель вы сможете только в пути своего движения. Ваши промежуточные цели должны быть направлены в сторону вашей мечты и в сторону ваших истинных ценностей.

- *Если у меня были бы деньги, то я был бы независимым.*
- *Если мой муж перестанет пить, то я стану более радостной.*
- *Как только у меня появится женщина, так я сразу стану счастливым.*

Путь достижения цели

Путь достижения цели начинается с того, что любую поставленную перед собой цель нужно разложить на проблемы, с которыми вы столкнетесь в процессе достижения.

Например, вы живете в московской гостинице в Измайлово, ваша цель – завтра утром в 8—30 приехать на улицу Маршала Соколовского, дом 3. С какими проблемами вы столкнетесь?

- Подъем в 7 утра, чтобы успеть к 8—30
- Наличие наличных денег для оплаты проезда в метро
- Умение разбираться в схеме метро
- Определенные знания местности конечной станции метро, чтобы понять, как добраться до нужного адреса

Итак, разложив свою цель на несколько проблем, вы получаете преобразование этой цели в несколько путей ее достижения. Имея четкую конкретную цель и жестко обозначенные время и место, вы раскладываете эту цель на несколько путей достижения.

Необходимо организовать личное время так, чтобы вы проснулись в 7 утра. Для этого нужно завести будильник.

Вам потребуется соответствующая информация, которая позволит вам разобраться в схеме метро и в той местности, где расположена улица Маршала Соколовского. Вам нужно посмотреть карту города или ДубльГИС.

Проверьте свои карманы, если ли у вас наличные деньги на проезд. Если наличности нет, то вы должны дойти до банкомата и снять нужную сумму с банковской карточки, чтобы в момент входа в метро у вас были наличные деньги для оплаты билета.

Итак, выявив проблемы, которые вам предстоит решить, вы строите пути достижения цели. Какие-то пути достижения могут быть короче, какие-то длиннее, какие-то будут идти параллельно, а какие-то нет. Любая цель раскладывается на проблемы, из проблем вы создаете пути достижения цели, определяетесь с временными промежутками и дедлайнами на каждый путь и рисуете график прохождения путей.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.