

18+

БУМАЖНЫЙ НАСТАВНИК

"КУРС РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА,
ПРИМЕНЯЯ СИСТЕМНЫЕ КАЧЕСТВА ЛИЧНОСТИ"



КИРИЛЛ
БЕЛОЕДОВ

Кирилл Белоедов

**Бумажный наставник. Курс
развития потенциала, применяя
системные качества личности**

«Издательские решения»

Белоедов К.

Бумажный наставник. Курс развития потенциала, применяя системные качества личности / К. Белоедов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-569571-0

Сложная задача состоит из огромного количества мелочей. Не важно, это ваша цель или путь к счастливому образу жизни, а может быть это достижение чего-то материального. Каждый процесс можно разобрать на детали. В последствии, уделив каждой детали должное внимание, вы можете добиться невероятных результатов. Это и будет системным решением вашей проблемы.

ISBN 978-5-00-569571-0

© Белоедов К.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ	7
ГЛАВА ПЕРВАЯ – КРЕПКИЙ ФУНДАМЕНТ	7
Правило ритмичности	8
Искусство разделения	9
Механизм внутренней репутации и мотивация	11
Новые убеждения и аффирмации	12
Это точно ваше желание?	14
Вектор развития	15
ГЛАВА ВТОРАЯ – ПОДГОТОВКА К СТАРТУ?	16
Честная оценка себя	17
Препятствия на пути	19
Фокус внимания	21
Две хитрости, помогающие не бросить	22
Резюмируем	24
Очисти русло, и река сама побежит	25
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Бумажный наставник
Курс развития потенциала, применяя
системные качества личности
Кирилл Белоедов

© Кирилл Белоедов, 2022

ISBN 978-5-0056-9571-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Откаты, угрозы, крыша, налоговая и как следствие богатство, о котором я мог только мечтать, вот через что я прошёл, когда мне было шесть лет. На дворе стоял 1993 год и мне посчастливилось понять, как устроена экономика в детском лагере, когда меня отправили туда отдыхать, прицепом к старшему брату. Ровесников у меня там не было, и соответственно взять меня поиграть никто не горел желанием. От скуки, я нашёл себе двух друзей, соответствующих моему интеллектуальному развитию на тот момент. Поймал двух ящериц короче, назвал их Катя и Валера, посадил в банку, с ними и гулял, а также, разговаривал и играл.

В один из солнечных дней того лета, подходят ко мне ребята и говорят:

– *прикольные у тебя питомцы, дай...*

– *нет, друзья не продаются, но если хочешь, я поймаю тебе своих, а с тебя пряники*

На этом и договорились. Через неделю практически у всех детей в лагере были ящерицы, а у меня все, о чем я мог только мечтать в своём шестилетнем возрасте:

– *деньги*

– *уважение*

– *сладости*

Конечно же, это понравилось не всем. Старшие предъявляли мне претензию, что не хорошо мол, когда у тебя всё есть, а ни у кого больше нет, и хотели отобрать честно заработанное. Вот тогда, как в любом бизнесе девяностых, у меня появилась крыша, в виде моего старшего брата, который периодически гонял всех моих обидчиков, обещая прописать между глаз. А я с ним за это делился. Я и раньше делился конечно, но после установленной охраны делился больше. Как оказалось, бкрыши в то время никуда. *ез*

Вскоре про незаконный заработок на её территории узнала налоговая, в лице воспитательницы. Обещала рассказать родителям, мол обворовал весь лагерь, ящерицы у всех поразились, все хотят вернуть деньги и продукты, а малец все спрятал, никому не отдаёт, да ещё и брат всех гоняет.

Я говорю: не помню, как её зовут, помню только, что она древняя очень была, так как мне казалось, что в её морщинах на лице, лежала пыль. Говорю: », что в переводе с шестилетнего на человеческий, означало: Это, как оказалось, её совершенно не волновало, пришлось делиться с её внуком, который тоже отдыхал со мной в отряде. Так я узнал, что такое откат. Вскоре, бизнес перенасытился товаром, наступил кризис, пришлось закрывать своё сомнительное, нелегальное «ИП». *«Ирина Тратиловна», «А я чё, я не виноват, это не я вообще «Моей вины в том, что условия содержания товара не соблюдаются, нет. Сделка есть сделка, мои какие проблемы? Надо язык обций с ящерицей находить, тогда и не убежит».*

Какой урок я получил тогда? Наверное, название ему было Как после этого взрослеть и устанавливать отношения с деньгами? Кем стать в жизни? Что из этого вышло потом, а также, как мне удалось пройти путь от уборщика мусора до руководителя крупной организации, мы и будем обсуждать в этой книге. Но, обо всём по порядку... *«Ты что? Офигел что-ли зарабатывать?»*

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ

ГЛАВА ПЕРВАЯ – КРЕПКИЙ ФУНДАМЕНТ

Если хотите быть великим, сделайте что-нибудь для своих близких, например, помойте посуду, уберите пыль в комнате или мусор у своего подъезда. Все великие дела начинаются с мелочей. Именно мелочи начинают формировать в нас личность. Но, почему-то так сложилось, что мы не начинаем ничего делать, только потому, что задача которую предстоит выполнить, недостаточно масштабна и серьёзна для нас. Ждать действительно великую возможность, идея которая желает стать национальной.

Всё это слишком мелко, поэтому я лежу и ничего не делаю. Делать зарядку конечно полезно, но какой в этом смысл, ведь если и заниматься спортом, то полноценно, четыре раза в неделю, в спортивном зале. Как только куплю форму, обязательно возьму абонемент, и займусь. А пока, и зарядка ни к чему. Зарядка, это мелочь. На самом деле, такой подход к делам, является нарядной формой прокрастинации и чем раньше мы это принимаем, тем быстрее начинается движение в сторону нашей реализации.

Чтобы дом стоял крепко и долго, нужен крепкий фундамент. Фундамент, это те мелочи, которые необходимо выполнять ежедневно. Это, невероятно сложная задача. Пожалуй, броситься в омут с головой, уйти в работу или бизнес на двадцать часов в сутки гораздо проще, чем выполнять мелкие действия ежедневно, на протяжении долгого времени. Особенно в тот момент, когда они нам надоели, пропала мотивация, и вообще не понятно зачем мы этим занимаемся. Вот такой вот парадокс развития.

Крепкий фундамент – это мелочи, которые необходимо выполнять ежедневно. Это называется правило ритмичности.

Правило ритмичности

Если я не занимаюсь один день, завтра я это чувствую, если два дня, это слышит оркестр, если я не играю три дня, слышит публика (с) Святослав Рихтер

Чтобы поддерживать жизнеспособность организма, наше сердце стучит в определенном ритме. Оно не может настучать на десять лет вперед, а потом пожинать плоды своей предыдущей работы. Как только ритм сбивается, сбиваются и другие жизненно необходимые процессы в организме. В жизни, всё примерно так же. Мы конечно можем, заработать кучу денег, а потом жить на проценты. Это в большинстве случаев работает в финансовой сфере. Но мы не говорим о финансах, так как зарабатывать кучу денег, не равно стать комплексно развитым. Мы не можем прийти в спортзал, и за десять часов упорной тренировки прокачать все мышцы, а потом всю неделю отдыхать. Результатами такого труда, будут лишь сорванные мышцы, нежелание этим заниматься, а также насмешки фитнес инструкторов, которые с радостью скажали бы, что тренироваться надо ритмично, каждый день или через день, на разные группы мышц тела. Поэтому, чтобы стать ритмичным, следует долго и упорно тренировать однозадачность.

Попробуйте относиться к себе, как к организации. А любой грамотный управленец скажет, что основная цель организации, её функционирование в долгосрочной перспективе. В том случае, если основная цель организации, это деньги, она конечно может их зарабатывать, но в то же время, там может быть ужасная текучка, судебные разбирательства и еще много чего. Можете поверить мне на слово, у меня был опыт управления организацией, штат которой составлял более ста человек. Мы прекрасно зарабатывали, но на этом, всё. Так что, деньги, не делают организацию успешной. Чтобы эффективно управлять, важно контролировать каждый текущий процесс ведущий к цели. А чтобы контролировать, нужно понять из каких процессов эта организация состоит. Разобрать всё на детали. *Назовём это искусством разделения.*

Искусство разделения

Это рабочая стратегия достижения целей. Основа создания любого твёрдого навыка. Ведь даже сам процесс обучения разделяется на два главных принципа. Учёбу информационную и трансформационную. Модель информационной учёбы мы закрепили в школах, получая сухие знания, с крайне редкой практикой. Трансформационная модель обучения не даёт конкретного решения проблемы, а лишь подводит ученика к этому решению, а действие совершает сам ученик. Выбирая себе курс развития, важно помнить этот принцип, чтобы ваши ожидания оправдались.

Искусство разделения, взятое за правило, может значительно облегчить любую сферу жизни, от отношений до реализации своих целей и планов. Так чтобы стать более лучшим супругом, можно изучить пять языков любви описанные Чепменом. Чтобы стать более лучшим другом, нужно изучить три вида дружбы, описанные Сократом. Чтобы управлять бизнесом или организацией, важно изучить четыре принципа бизнес процесса которые когда-то выделил Ицхак Адизес.

Даже в военной медицине, чтобы эффективно лечить раненных их делили на три группы:

- *Те, кто умрёт в любом случае, не зависимо от оказанной им помощи*
- *Те, кто выживет в любом случае, независимо от оказанной им помощи*
- *Те, кто выживет лишь в том случае, если ему оказать помощь.*

Принцип разделения можно применить к большинству целей простого человека. Например, девушка ставит цель, близкую многим, похудеть. Обычно она просто начнёт бегать или сядет на диету. Даже может быть, получит временный результат, который в принципе может её устроить. Но, чтобы добиться этой цели и поддерживать результат в долгосрочной перспективе, можно задать вопрос, из чего состоит данный путь.

- *Вопросы питания*
- *Физические нагрузки*
- *Дисциплина*

Далее накладываем на каждый пункт вновь этот принцип задавая вопрос, из чего это состоит?

Вопрос питания:

- *Консультация нутрициолога*
- *Подбор индивидуального рациона*
- *Ограничение потребления мучного и сладкого*
- *Отказ от вредных привычек*

Физические нагрузки:

- *Покупка абонемента в зал*
- *Работа с тренером*
- *Или подбор индивидуального вида спорта, на который можно будет делать упор*

Дисциплина:

- *Работа по плану который определили специалисты*
- *Выполнения данных себе обещаний (механизм внутренней репутации)*
- *Чтение мотивационной литературы*
- *Просмотр вдохновляющих историй людей, которые добились успеха в выбранной вами сфере*

И вот, цель похудеть, с помощью принципа разделения, превратилась в точный план действий, которые нужно выполнить и результат будет более долгим и твёрдым, чем в первом примере. Конечно же, каждый из пунктов нужно прорабатывать ритмично. То есть либо каждый день, либо, через день, по чуть-чуть.

Имея у себя на вооружении два мощных правила: разделения и ритмичности, мы уже можем развивать системные качества личности и будем добиваться более мощных результатов, чем большинство. К сожалению, многие люди, именно на этом этапе и останавливаются. Бросают за отсутствием интереса. Здесь надо разбираться с механизмом внутренней репутации и мотивацией.

Механизм внутренней репутации и мотивация

Представим себе, молодого человека. Он сидит на работе, зарабатывает чуть выше среднего и ему всё нравится. Работа не сильно интересная, но, коллектив хороший, да и социальный пакет. Претензий нет. Всё устраивает? Это же супер. Но в один из прекрасных дней, сложившуюся идиллию нарушает начальник. Приходит и говорит: *«Короче, с сегодняшнего дня, в течении трёх месяцев, вы все, будете в обед по 50 раз отжиматься, или уволю»*

Подчиненный естественно соглашается и каждый день, в обед, как по звонку, делает полтинничек отжиманий прежде чем приступить к работе. Почему он делает? Потому что начальника уважает. Иногда побаивается, человек ведь серьёзный, с репутацией. Сказал же, уволит. А он слов на ветер не бросает.

От этого момента откатываемся назад, и представим, что в тот же день, происходит примерно тоже самое. Только не начальник приказывает, а он, сам себе приказывает. Говорит: Выполняет данное обещание, дней десять подряд, и бросает, потому что надоело. *«хочу тело в форму чуток привести, поэтому, буду в течении трёх месяцев, по 50 раз отжиматься, каждый день».*

Конечно, легко выполнить данную цель, если у вас с механизмом внутренней репутации всё в порядке, вы уважаете себя и своё слово. Ведь от уважения к себе вообще многое зависит. Договориться и передоговориться с собой, знаете ли, черта которая любит вставлять палки в колёса. Отжимался три дня, мотивация пропала, передоговорился. Больше не хочу тело подтягивать.

Важно конечно здесь еще обсудить мотивацию. А как всем известно она бывает двух видов. Мотивация «от» и мотивация «к». Мотивация «от» мощнее. Так в первом случае, когда начальник приказал отжиматься, а мы к примеру, его не уважаем, мы всё равно будем идти «от» увольнения. Во втором случае, когда мы идём «к» подкаченному телу, наша мотивация может снижаться и нам необходим стимул. Кстати стимул, с древнегреческого «stimulus», палка с железным наконечником, которой тыкали крупнорогатый скот в сакральное место для движения вперёд. Тоже своеобразная мотивация «от». Но как я сказал, мы лишь можем обсудить мотивацию. Ведь она всего лишь деталь проблемы человека, который хотел отжиматься, но бросил.

Можно сформулировать его проблему фразой . Что делать? Разбираем этот процесс на детали применяя искусство разделения: *«я не довожу дело до конца»*

Почему не довожу?

– Пропадает мотивация

– Мотивация «от»

– Мотивация «к»

– Страдает механизм внутренней репутации

Если проблема в первом пункте, значит необходимо ежедневно ритмично поддерживать мотивацию или искать новые стимулы. Если поломка механизма внутренней репутации, то нужно работать с внутренней неуверенностью и неуважением к себе. Что, скорее всего, ритмично поддерживается нашими убеждениями.

Есть плохие новости. Бессознательное «я» которое, долгое время формировалось нашим воспитанием и опытом довело наши реакции до автоматизмов и порой мы даже не знаем почему мы в чём-то не уверены или поступаем тем или иным образом. Но есть и хорошие новости, можно переделать убеждения и создать новые автоматизмы. Делается это с помощью аффирмации.

Новые убеждения и аффирмации

Родился ребёнок, растёт, улыбается, родителям радость. Захотел пальцы в розетку засунуть, нельзя. Захотел камень с пола очень вкусный съесть, опять нельзя. Захотел, кошку блохастую домой. Ну приглянулась сильно, так опять нельзя. Родителей в этом не обвинить, они всё делают для безопасности ребёнка. Но он, не всегда расчехляет грань между реальной опасностью и простым желанием. Если ребёнку можно бегать по дивану в присутствии взрослых, то он не поймет почему это запрещено, когда взрослых рядом нет.

Так уж устроено, что многие желания, которые хочет ребёнок, по крайней мере в первые три года жизни, опасны, и мы как родители вынуждены говорить это страшное «нельзя». Мы все в той или иной степени обречены на ограничивающие убеждения, которые нам что-то запрещают.

В введении я приводил в пример, историю из своего детства. Когда получил хорошую взбучку от воспитательницы, за продажу ящериц. В то время я получил очень сильный урок, название которому было: Как же на меня кричала воспитательница, как же она упрашивала родителей меня наказать. Всем своим видом она объяснила мне, что бизнес – это плохо, деньги – это для взрослых, а ты маленький человек, рот закрой и иди в комнату. Вопрос: Как много будет зарабатывать взрослый мужчина, который в годы формирования мышления получил от авторитетного старшего такой урок? Ответ: Все что заработает, потратит на книги по психологии ну и собственно на психолога. С того дня, до момента вторых денег прошло много лет. Много лет внутренней борьбы и удушения увиденных мною возможностей, только из-за страха что нельзя так делать. Как легко я мог бы использовать все, что мне даёт жизнь, если бы не тот случай. Тогда, я помню, раз и навсегда решил, не предпринимать никаких действий в отношении денег. *«ты чё, офигел что-ли зарабатывать?»*

Это было моё первое серьёзное столкновение с обществом, и навязывание мне понятий о том, что делать хорошо, а что плохо. Только вот проблема, тогда я не понял, что это хорошо и плохо было по их мнению, в той, конкретной ситуации. А это очень серьёзно. Так мы и живём. Из подобных жизненных приколов, которые могут происходить ежедневно, вытекает большое количество ограничивающих убеждений, формирующих автоматизмы, которые в свою очередь формируют наши привычки и поведение. Мы взрослеем, многое забываем, но живём на этих самых автоматизмах.

Вот еще пример. Представим двух маленьких мальчишек, живущих в деревне по соседству. У родителей обоих, есть огород. Первый, зашёл в теплицу и сорвал помидор, только сделал это в тот момент, когда они только появились, были маленькие и зелёные. Помидор показался ему отвратительным, горьким, просто фу. Второй, тоже решил впервые в жизни испробовать помидор, но сделал это тогда, когда они уже созрели. Ему понравилось. Как-то на улице, играя в футбол, у них зашёл разговор об этих помидорах. Первый говорит, гадость, потому что убежден в этом, сам пробовал, второй говорит, а мне было вкусно, и тоже убеждён в этом. Решили проверить через год. Прошли тем же путём. Оба утвердились в своём знании об этих помидорах, но у одного исходя из полученного опыта, будет ограничивающее убеждение, а у второго, более близкое к истине.

– часть системы верований и мировоззрения, придающая личности уверенность в своих взглядах на мир. **Убеждение**

Другими словами – это многократное повторение нам, одного и того же, и закрепление этого в сознании путём получения опыта. Отсюда следует вывод, чтобы сформировать новые убеждения, их необходимо повторять себе ежедневно и закреплять путём получения нового опыта. Сформируются новые автоматизмы, которые поменяют характер, а тот в свою очередь, поменяет судьбу.

Для формирования убеждений используют аффирмации. В современном мире, это слово пугает, потому что большинство, использует их чтобы слушать какой у них дом или офигенная машина, а вселенная входит в них золотым светом даруя прекрасную жизнь, а уж точно не для того, чтобы сформировать новую черту характера, которая поможет смотреть на мир по-другому.

Как использовать аффирмации правильно? Всё предельно просто. То, в чём мы убеждены, безоговорочно поставить под сомнение. Потом, прописать противоположные аффирмации, слушать и проговаривать их каждый день пока не придет вера в то, что вы действительно ошибались. Например, убеждены в том, что деньги приходят только тяжелым трудом, прописываете аффирмации, деньги достаются мне легко. И слушаете. Первую неделю всё внутри вас будет этому противоречить, всплывать картинки из пережитого опыта опровергающие то, что вы сейчас слышите, но нельзя сдаваться. Ритмично выполняем каждый день поставленную задачу. Далее, мозг начнёт соглашаться и замечать людей которые зарабатывают легко. А потом, однажды проснувшись, вы будете в это верить. Эта вера, будет помогать принимать новые решения. Исходя из новых желаний.

Это точно ваше желание?

Многие из нас приходят в жизнь полную разочарований, только потому что, стремятся к многому и разному, а на деле, может ничего не получаться. Да и вообще, не мешало бы разобраться почему у нас в голове возникают те или иные желания, к которым мы стремимся. На базовом уровне, всё дело в инстинктах. У человека их три. Это инстинкт размножения, инстинкт самосохранения и иерархический инстинкт. Все наши тривиальные желания связаны именно с ними. Чем сильнее проявляется инстинкт, тем большего добивается человек в материальном мире. Большой дом с двухметровым забором у того, кто скорее всего, больше чем остальные, хочет чувствовать себя в безопасности. Высоких должностей добивается тот, кто мечтает, чтобы ему подчинялись. Жизнь такого человека, стремление подняться всё выше по иерархической лестнице, чтобы как можно больше подчинить себе людей. Про инстинкт размножения, вообще можно не говорить, большая часть маркетинга выстроена на нём.

Данные инстинкты, это не плохо, скорее, было бы не плохо, хоть не много их контролировать. В греческой мифологии, была богиня Цирцея, по легенде превращающая мужчин в свиней. Русский классик Иван Ефремов, сравнивал Цирцею с похотливой направленностью человека, вниз к свинству или вверх к божеству. То есть, она всего лишь была очень сексуальна, а мужчины, терявшие рассудок глядя на неё, просто не могли справиться с силой вожделения, метафорически превращались в животных. Инстинкт отключал их сознание.

Так вот, чтобы разобраться со своими желаниями, нужно подвергнуть их анализу. Почему это вдруг, я хочу, такой же большой внедорожник как у соседа? Возможно это всего лишь иерархический инстинкт? Разбираясь со своими желаниями, мы можем обнаружить, что они простые проявления наших инстинктов. В таком случае при их достижении, мы почувствуем лишь временное удовлетворение, и захочется большего, потом еще большего, потом еще, а потом появится риск всю жизнь прожить в невротической борьбе за первое место, которого в принципе не существует. *На этом этапе можно отсечь много лишнего и правильно определить вектор нашего развития.*

Вектор развития

В управлении персоналом, есть такое понятие: Они нам говорят, что любую проблему, нужно решать не на первом контуре, а на втором или на третьем. Без примера не понятно? Еще бы. Представим, что у человека болит голова. Дело скверное, мешает очень. Решить проблему на первом контуре, значит выпить таблетку. Избавляясь от проблемы таким образом, мы устраняем симптом, но приобретаем отягчающее последствие, в виде негативного влияния компонентов таблетки на организм. Без этого никак. Да и скорее всего, проблема, решённая на первом контуре, вернётся в ближайшее время. Умный человек, решает проблему на втором контуре, то есть ищет причину головной боли. Допустим это бессонница, и устраняет её. Выпивает чай с мятой или снотворное. Тогда и голова проходит, и отягчающие последствия для организма незначительнее. Мудрый человек, решает проблему на третьем контуре, ищет причину бессонницы. Там, скорее всего, переутомление, которое можно устранить медитацией, приняв контрастный душ и сходяв на массаж. Тогда и проблема решается и отягчающие последствия совсем не отягчающие. Но, вдруг это не бессонница, а к примеру болезнь и без таблеток никак. Безусловно есть проблемы, которые не решаются на контурах. Но как правило и у болезни есть причина. Тонны книг по психосоматике и питанию расскажут вам о большинстве причин. А за нами, лишь выбор, верить в это и решать вызовы которые даёт нам жизнь или выбрать первый контур, ведь он самый простой и общепринятый для большинства. *«Контур управленческих решений».*

Воспринимать информацию, желательно тоже применяя этот метод. К примеру, берём интервью у психолога. Задаём вопрос, как стать счастливым, а то я так устал, в моей жизни столько борьбы. Скорее всего, психолог даст ответ, нужно отказаться от этой борьбы, отбросить внутренние противоречия и делать то, что нравится. Так вот, какой-нибудь интересный гражданин, может сказать: И спился через год. Перспективка гниловатая. *«хорошо, психологи советуют делать то, что нравится, а мне нравится все выходные употреблять алкоголь, потому что отдых, это удовольствие. Буду это делать».*

Первым контуром удовлетворения наших желаний, являются инстинкты, о них мы говорили, на втором контуре можно найти удовольствия которые не связаны с отдыхом, на третьем духовные удовольствия. Соответственно определять вектор своего развития, необходимо проанализировав свою проблему, и начинать работать над собой с третьего контура.

Применяя все перечисленные в первой главе принципы, можно добраться до истоков создания надёжного, крепкого фундамента для будущей жизни.

ГЛАВА ВТОРАЯ – ПОДГОТОВКА К СТАРТУ?

Чтобы корректно подготовиться к системному курсу развития, нужно определить для себя время, в первые двадцать пять дней это всего лишь двадцать пять минут, но каждый день. Во вторые, сорок минут. Нам не нужны сразу же божественные результаты.

Нам нужна сила накопительного эффекта. О нём хорошо написано в книге Даррена Харди «От поступка к привычке, от привычки к выдающимся результатам». *Но прежде, чем начать необходимо произвести честную оценку себя.*

Кто хочет видеть результаты труда мгновенно, должен идти в сапожники. (с) Альберт Эйнштейн

Честная оценка себя

Утренний ритуал – магия похудения работает 100%. Отдыхали в Турции и утром, часов так в шесть я вышел на балкон попить кофе под пение птиц. В тот момент, я даже не подозревал, что стану свидетелем истории, которая поможет мне пересмотреть собственную жизнь.

Большая, огромная очень такая женщина, выходит на улицу, расстилает коврик для йоги, берёт гантели и на весь отель орёт: . Выходит, значит заспанный Валера, тонкий как айфон двадцать, и сын в костюме человека паука с телефоном. Все вместе они делают пару фотографий с гантелями на коврике, типа мать занимается и типа делает планку, после чего человек-паук и человек-супруг забирают весь инвентарь и уходят. А она связывается, как я понял, со своим фитнес – тренером и рассказывает какие упражнения и как долго она делала. Сам разговор длится даже чуть больше чем фото-тренировка. Закончив беседу со своим гуру, она скрывается из виду оставив неизлечимый рубец печали на моей душе. *«Валера, ну ты где опять?»*

Вот это я понимаю ритуал! Не идея, а чокопай! И хочется ей за все это ещё и платить? Думаю, надо понаблюдать за персонажем, отследить так сказать процесс приведения себя в порядок. Наблюдал, и вот ни разу не увидел её в спортзале. Система все включено делала её стол просто царским, а бедный Валера не вывозил подносить бухлишко. Но, зато утренний ритуал проходил постоянно. Вот правда, искренне грустил вспоминая всех своих знакомых фитнес тренеров. Очевидно они душу вкладывают в своих учеников, и после всего курса, не видя результата ищут минусы в своей методике, а дело всего лишь в честности.

Эта история долго не давала мне покоя. Я всё думал, зачем человек это делает? Какого она ждет результата? Зачем за это платить? Почему меня это задевает, я что, где-то поступаю так же?

Честная оценка себя, это одна из самых тяжелых практик. Ведь чтобы к чему-то прийти, нужно уметь адекватно оценивать свою стартовую точку, и намечать точку куда вы хотите добраться. Необходимо наиболее адекватно и честно, без ухода от реальности принять свои слабости с которыми мы будем работать. Оцените сферы здоровья, отношений, финансов, реализации по десяти бальной шкале. Прямо сейчас сделайте это. Поставьте напротив каждой сферы оценку:

- *Здоровье*
- *Отношения*
- *Дело жизни*
- *Деньги*
- *Привычки*
- *Карьера*
- *Контроль эмоций*
- *Окружение*
- *Хобби*

Еще раз прошу, не просто прочитайте, а вернитесь, и поставьте оценку, хотя бы мысленно.

Это очень болезненное упражнение. Так как везде где есть цифра меньше семи, можно смело приравнивать к единице. Честно скажите, что такое пять по сфере здоровья? Это ни то ни сё. Если у вас в графе отношений шесть, что это значит? Они есть и слава богу? Это и есть честная оценка себя. Необходимо принять либо то, что у вас всё круто, либо тот факт, что вы над этим не работаете. А почему? Возможно потому что это не нужно? То, что не развивается, будет уменьшаться ежегодно. И наоборот, то что практикуется, будет улучшено. Если у вас не всё складывается в графе дело жизни, но вы чувствуете, что вы на своём пути, вы никогда не поставите напротив этого пункта пять, будет минимум семь. Так как, вы точно знаете, что

вы на своём месте. И наоборот, если у вас хорошая должность, доход выше среднего, но это вам совершенно не нравится, вы никогда не поставите десять. Обычно мы оцениваем на пять или шесть баллов обычный, комфортный распорядок жизни, вместо хороших отношений с этой сферой.

Далее нужно задать себе вопрос, почему я еще не в точке прибытия? Почему у меня в этой графе три, пять или шесть. Выписать минимум десять ответов на этот вопрос и проанализировать каждый. Например, почему я еще не зарабатываю нужную сумму рублей ежемесячно? Могут всплыть разнообразные ответы. К примеру:

- *Это большие деньги, а большие деньги честным трудом не заработать*
- *У меня нет достаточных знаний*
- *У меня недостаточно связей*
- *Нет подходящей работы и возможностей*
- *Надо открывать свой бизнес, а чтобы открыть бизнес нужны специальные знания*
- *Мой друг или родственник открыл свой бизнес и у него не получилось, а значит и у меня не получится*
- *Я не хочу и не понимаю бумажной волокиты, налоговых отчетов и бухгалтерии, а в бизнесе без этого никак*

И так далее. Десять ответов.

Далее, необходимо разбить эти ответы на две категории:

- *Физические*
- *Психологические*

К физическим будут относиться все факторы, которые включают отсутствие опыта или некомпетентность. К психологическим будут относиться аспекты воспитания и ограничивающие убеждения. С обеими группами придется работать, но по-разному.

Физическая сторона требует вопроса на вопрос. Как я могу решить эту проблему? Например, если у меня недостаточно знаний в этой сфере, значит нужно эти знания приобрести, нанять наставника в сфере с тройкой, купить три лучших книги по данной теме. Получив компетенцию, можно будет более честно оценить свои возможности и вновь провести анализ.

Психологическую сторону мы рассмотрели в разделе убеждений. Только после того, как мы сделали такую оценку, у нас появился некий план движения. Который однозначно будет реализован если мы снизим факторы препятствий.

Препятствия на пути

На дворе 2004 год. Мой нервно бегающий взгляд вверх-вниз по спискам на поступление и сознание, которое отказывается верить, что я не поступил на бюджетное отделение в университет. Только коммерция, звучало как приговор. Не то чтобы у моей семьи не было денег, они могли оплатить полностью мою учёбу, и сделали бы всё для этого, но я знал, что тоже должен. Это ведь мой жизненный принцип, под названием Он рисовал перспективу вечерних и ночных подработок. В этой ситуации меня больше всего напрягало то, что любимое время будет проходить стороной. Летом, я не буду ходить в лес или играть в баскетбол на стадионе, а буду вынужден работать, чтобы оплатить хотя бы половину учёбы. Что ж, привет взрослая жизнь, так мы договорились с родителями. *«я сам»*.

Стипендии на коммерческом отделении нет, а это значит, передо мной стояли задачи: хорошо учиться, чтобы иметь шанс перевестись на бюджет, идти в спорт, творчество и газету. Потому что, за активное участие в жизни института, можно получать дополнительные премии. Это днём. На ночь, меня унесло в магазин. Охранником. На тот момент это было довольно ироничное положение. Существо, щуплого телосложения, издавна напоминающее стойку для микрофона, которую саму надо охранять, охраняет магазин. Обхохочешься. Но, деньги нужны.

Через полгода, я играл в баскетбольной команде, писал статьи для газеты, и вёл студенческие мероприятия. Всё давало немалое количество бонусов от преподавателей. Но бонусами за учёбу не заплатишь, поэтому работа была на первом месте. С магазином, очень быстро не срослось. Местные гопники с посёлка, где был расположен объект моего покровительства, расстреляли дверь из пугача. Дело в то время обычное, но умирать от страха тогда было никак нельзя, потому что некогда. Поэтому пришлось искать варианты других подработок. На лето, устроился в строительный отряд. Так называлось сборище, слегка похожих на людей существ, выполняющих всякое дерьмо, которое в принципе нормальный человек в жизни делать не очень хочет. Мы чистили канавы, доставалидохлых разложившихся собак из засорившихся колодцев. Долбили ломом километры асфальта. Кто послабее, уходили через неделю, кто посильнее через месяц, отчаянные, могли проработать всё лето. Я выдержал два месяца. Там, впервые в жизни, мне пришлось поверить в силу мысли. С каждым ударом лома, проговаривая фразу Я не белоручка, и не избалованный, работать начал с четырнадцати лет, но там реально была жесть. Места, где обычно у людей мозоли, были похожи на кровавое желе. На них приходилось накладывать вату, обматывать ленточным пластырем, надевать перчатки и верхонки и только тогда получалось взять в руки инструмент. Если бы в тот момент, любой из прохожих сжалился и предложил меня пристрелить, я бы, наверное, согласился. *«я рождён для большего»*.

Однажды, мы разгружали вагоны с щебнем, и когда рабочий день закончился, нам просто сказали, что раз мы не успели за день, должны остаться на ночь, ведь стоянка на базе оплачена всего лишь на сутки. Пригнали грузовик, который включил фары чтобы было светло, и мы работали до рассвета. Этот 24 – часовой рабочий день, я запомнил на всю жизнь. Тогда, все праздновали день города. А мы с лопатами в руках, смотрели в ночное небо, в котором вдали виднелись праздничные фейерверки. Чуть позже, установив дежурство, мы спали по очереди по часу, прямо на щебне в вагоне.

Самая любимая работа того периода, это санитарная уборка. Каждую среду, мне было нужно всего лишь пройти десять километров с мешком в руках, поднимая пачки от сигарет и бутылки. Сначала в одну сторону, потом назад. Итого двадцатка в день. Пешая прогулка длиною в рабочий день. Это был кайф, казалось руки заживают, и самое главное, я не в грязи, а на свежем воздухе. И не важно, что из проезжающей мимо машины, водитель полумимбецил,

может бросить в тебя бутылкой или пачкой из-под сигарет, главное ты не в колодце, а в руках не лом.

Это был довольно мотивационный период моей жизни, который я естественно вспоминаю с улыбкой. Ведь если бы кто-либо из детей спросил своих родителей зачем учиться, им можно было бы просто показать пальцем на меня, и это было бы самым лучшим объяснением.

На дворе 2022 год. Пишу эти строки, и понимаю, что хочу работать над собой ежедневно, чтобы не дай Бог, не откатиться в подобные дни еще раз. Те времена не пугают, они мотивируют и эмоционально настраивают. А одним из важнейших факторов препятствий на пути, является эмоциональная настройка. Это тот пункт, который мы будем прорабатывать в нашем курсе ежедневно.

Человек создание эмоциональное, и эмоции, способны снижать нашу способность к точному восприятию реальности. Иногда мешают правильно думать. Негативные эмоции предвестники депрессивного состояния, которое скорее всего никак не связано с реальным положением вещей. Так и позитивные эмоции, могут вызвать излишний оптимизм толкая человека на необоснованный риск.

Обратите внимание на контроль телевидения и новостной ленты в социальных сетях. Это то, что может постоянно нас отвлекать или эмоционально перенастраивать. Будем отвлекаться, пропустим нужную возможность, пропустим возможность, лишим себя шанса на достижение целей. Чем больше времени тратится на потребление бесполезного контента, тем меньше времени остаётся на реализацию своего потенциала.

Также наше окружение может стать действительной проблемой для движения вперёд. Мнения других людей, по поводу вашего пути, всегда субъективны. Если у вас недостаточно личной силы чтобы этому мнению противостоять, вы обязательно поверите чужим некомпетентным точкам зрения, что в свою очередь будет вызывать внутренний конфликт.

Последним препятствием на пути развития, может стать магическое мышление. Большая проблема современности, связанное с убеждением о возможности влияния на действительность посредством незначительных психических или физических усилий. Достижение любого твёрдого результата, это ежедневный труд. А магическое мышление, это желание приобрести, к примеру автомобиль мечты, с помощью визуализации или карты желаний. Причём я не утверждаю, что визуализировать не надо, это лишь деталь процесса работы над собой. Желательно отбросить мысль, что жизнь вашей мечты придёт к вам сама. Без действий, не будет результатов. По крайней мере в своём большинстве.

Кстати, визуализация хорошо работает на уровне нематериальном, к примеру, в спорте. Олимпийские чемпионы представляют себя на пьедесталах, только для того чтобы пережить победу у себя в голове сотню раз. Это психологическая подготовка. На материальном уровне, визуализация, это не решение наших проблем, а фокус внимания.

Важные решения, должны приниматься с ясной головой, а не тогда, когда вы настроены слишком оптимистично или пессимистично (с) Стив Павлина

Фокус внимания

Мои родители, всю жизнь ездили на обычном русском автомобиле. Выйдя на пенсию, они решили приобрести новый кроссовер с салона. Они долго сомневались, брать или не брать, так как были убеждены, что обслуживание такого автомобиля очень дорогое. Иначе, такой джип, был бы в ходу, а так как они не видели, чтобы у кого-то был такой же, это был весомый факт. Что произошло через пару недель после приобретения? Они в один голос рассказывали мне, что оказывается, столько таких машин на дороге, а они раньше и не замечали. Просто магия. На самом деле нет. Так работает фокус нашего внимания. То на чём мы фокусируемся какое-то время, определяется нашим мозгом, как нужное и мы начинаем это замечать. Везде. Когда богатые люди говорят, что деньги и возможности лежат на каждом шагу, они правы. Просто они на них настроены. Фокус внимания на возможностях не оставит человека без заработка. Так вот визуализация, всего лишь фокусирует нас на главном. Допустим, у нас в карте желаний есть дом с необычным фасадом и панорамными окнами в лес, эту информацию, мозг записал как важную. Пройдет много лет и при правильном подходе, мы покупаем дом именно с таким фасадом и с такими окнами. При переезде, собирая вещи, случайно находим в шкафу забытую карту желаний и говорим, вааау, когда-то я мечтал именно о таком доме. Вселенная всё сделала так, как я хотел. А это не вселенная, скорее всего, когда вы смотрели другие дома, некоторые из которых были даже лучше, они вам не нравились, только потому что, в мозге не было записанной надёжной информации о них. А дом с необычным фасадом и окнами в лес, для вас сто процентов хороший вариант.

Необходимо помнить, что большинство твёрдых результатов, это не магия, а причинно-следственные связи. Хотя в магию верить очень хочется. Но, как говорит один из моих знакомых психологов, человеческий мозг способен на разные уровни шизофрении. Можно поиграть и в такую игру. Припишем ваши заслуги биополю земли, а не вам, труду, ритмичности и силе накопительного эффекта. В общем личное дело каждого.

А еще личное дело каждого, перестраивать или нет свой фокус внимания. Ведь часто, он на негативе. Чтобы не произошло, мы видим в этом несправедливость и тайный замысел, а надо бы видеть урок и возможность извлечения выгоды, ну или по крайней мере, золотой опыт. Об этом мы еще будем разговаривать позже, а пока, разберём пару техник, зная которые, можно сделать физиологию человека, своим помощником.

Две хитрости, помогающие не бросить

Победа над собой, не причина для гордости. Слабого любой может одолеть нечему тут удивляться. (с) Кирилл Белоедов, человек который любит цитировать сам себя.

Пытаться побороть себя, довольно проигрышная стратегия, так как победа над собой в тот же момент становится поражением. К тому же всем известно, что постоянное преодоление себя, не всегда в перспективе идёт на пользу. Гораздо хитрым подходом станет изучение психологии и физиологии человека, что поможет выбрать оптимальный путь движения к цели. В первой главе мы договорились, что наш курс будет состоять из ежедневных шагов, которые через какое-то время, скорее всего станут тяжелейшим трудом.

К примеру, вы дали себе обещание, каждое утро тридцать минут заниматься спортом. Две недели исправно выполняли данное обещание, так как была мотивация. После того как она неизбежно покинула вас и ваш дом, оставив после себя тотальную страсть к ничегонеделанию, ей на смену приходит момент который называется «точкой роста». Он приходит к каждому в разный временной промежуток, но то что он сто процентов приходит, сомнений нет. Важно эту точку преодолеть. Обычно, мы её преодолеваем подключая силу воли. Говорим себе разные интересные мотивирующие фразы, берём себя на слабо или движемся на чувстве стыда перед казалось бы уже несдержанным обещанием. Это тоже разный временной промежуток у каждого. Но и сила воли от подавляющего большинства отказывается, можете не сомневаться. Наступает вторая точка роста. Голос живущий в голове, начинает говорить: «». А также еще очень много интересных аргументов в подобном стиле. Причем, каждый новый день, аргументы в пользу отказа внедрения новой привычки будут увеличиваться в геометрической прогрессии. А ваши союзники, сила воли и мотивация, молчат в самый нужный для этого момент. Эта проблема уже давно разобрана учёными, которые доказали, что если в этот момент мы бросаем, в голове формируется новая нейронная связь. Которая будет помогать нам бросать любое дело которое мы будем начинать. Механизм внутренней репутации будет слабеть, а перспектив для счастливой жизни поубавится. Как же быть? *ой, да ладно, ты уже и так всем всё доказал, нафиг этот спорт? Посмотри вон, люди живут без этого спорта и нормально у них всё. Да в конце концов, спорт, это не моё, ерундой какой-то я занимаюсь*

Примерно в одно и тоже время на западе и на востоке, были придуманы техники. Называются они по-разному, но говорят примерно об одном. Западная техника, называется То есть, прежде чем дать себе обещание заниматься спортом тридцать минут в день, необходимо определить для себя программу минимум. Допустим, это десять минут. И в пиковый момент, когда вообще нет никакого желания что-либо делать, мы говорим себе: Далее происходит вот что. Вы либо начинаете заниматься, втягиваетесь и делаете полноценную тренировку, либо занимаетесь десять минут и у вас в голове формируется новая нейронная связь, которая отвечает за то, что вы не бросаете слов на ветер, а также, доводите дело до конца. На востоке, подобная техника называется В Японии утверждают, что если вы всего минуту в день будете уделять финансовой грамотности, то через три года станете миллионером. Минута, не так долго. Правда? Конечно, надо понимать, что речь идёт не об одной минуте. А о том, что вы ежедневно возвращаетесь к одной и той же задаче. Минимум на минуту. Как правило, эта техника психологически не отличается от , мы так же по истечению обещанной минуты, втягиваемся и продолжаем работать над задачей. А в те дни, когда не втянулись, просто формируем в голове нейронные связи которые отвечают за ритмичность и достижение. *«Программа минимум». «Хорошо, сегодня я сделаю программу минимум, а завтра наберусь сил и вновь позанимаюсь. Программа минимум, лучше, чем ничего». «Миллионер за минуту». «программы минимум»*

Мы будем использовать эти две техники в паре. Будет задача, необходимая для ежедневного выполнения. Для кризисных дней будет определена , для катастрофически критичных дней, будет утверждена . В одном дне тысяча четыреста сорок минут. Не найти среди них одну минуту на движение в нужном направлении, это просто слово, которое рифмуется со словом, конец. *«программа минимум» «золотая минута»*

В том, что мы работаем над задачей всего одну минуту, нет ничего плохого. В такие дни важен не сам результат, как само движение. По личному опыту могу сказать, когда я давал себе обещание в течении года выполнять каждый день одну практику, был период дней сорок подряд, я выполнял её в течении минуты. После которых, вдохновение вернулось с утроенной силой. С тех пор прошло время, и я с трудом помню, что чувствовал тогда. Помню лишь, что выполнил обещание. Стёрлись временные промежутки работы, но не стёрлось убеждение, что я могу доводить дело до конца, ежедневно делая шаг. Маленький он или большой не важно. Это шаг вперёд.

Резюмируем

В завершении теоретической части, хочется сказать, что мы рассмотрели основные принципы, правила и механизмы для развития в себе системных качеств. Что это значит? Мы знаем, как создаётся фундамент для развития, честно себя оценили, устранили или хотя бы наметили план как устранить факторы препятствий, но всё это может стать абсолютно бесполезным, если не начать действовать в ближайшие семьдесят два часа. Именно этим мы с вами и займёмся.

Базовый курс развития, который подтянет вас и ваши мысли за пятьдесят шагов. Выполняя по одному шагу ежедневно, мы будем пересматривать многие аспекты своей жизни, и без сомнений, по окончании курса, многое поменяется. Далее вы сможете продолжить выполнять его самостоятельно или перейти к другим моим курсам. За пятьдесят дней, мы посадим нужные зёрна, которые будут прорасти благодаря накопительному эффекту. Если вы готовы, то давайте переходить к программе курса.

Очисти русло, и река сама побежит

Направление нашей работы в ближайшие пятьдесят дней, есть жизненная метафора, подсмотренная у природы. Если русло реки захламлено, там много ила, веток и мусора, то вода сама по себе чёрная и с трудом пробивается вперёд. Такие реки не являются местами силы или местами созерцания красоты. В них не живут рыбы, а по берегам не гнездятся красивые птицы. Чёрная вода не несёт в себе никакой жизни. Если русло почистить, убрать весь мусор и грязь, то со временем вся экосистема водоёма восстановится и в ней родится новая жизнь.

Русло, это наше тело, а река, это энергия. Если наше тело будет чистым, на физическом, психологическом, эмоциональном, интеллектуальном и духовном уровнях, в нас всегда будет много жизни, энергии, новых стремлений и смыслов. Если же тело загрязнено, то энергии будет хватать лишь на то, чтобы добраться вечером до дивана. Это те энергии в которых мы ненавидим начальников, страдаем по понедельникам, а также очень ждём выходных. Это те энергии, где мы не можем найти себя или своё предназначение.

Все дни мы будем работать над всеми видами вашего здоровья. Так как это основа. Начнём строить фундамент с двадцати пяти минут. Без пропусков. **В очередной раз напоминаю, что это ежедневные двадцать пять минут.**

На старте, это время разделят между собой три практики и одно правило. По ходу движения в курсе, время и количество практик будет увеличиваться, так что, не переживайте, если в начале программа покажется вам лёгкой. Так и должно быть. Всё постепенно.

Старт – Практики:

Зарядка – 10 минут (здоровье физическое)

Медитация – 10 минут (здоровье эмоциональное)

Чтение и осмысление текста – 5 минут (здоровье интеллектуальное)

Аффирмации – 5 минут (формирование новых убеждений) По желанию:

Нет фастфуду, газировкам и мучному (физическое и психическое здоровье) Правило:

Далее обо всём, по порядку:

Выберите для себя несколько комфортных упражнений. Пусть это будет растяжка, асаны из йоги или упражнения цигун. Нам посчастливилось жить в век переизбытка информации и найти для себя что-то подходящее, не составляет труда. Я лично чередую цигун и йогу. Так как при выполнении этих упражнений, не только растягиваются мышцы тела, но и происходит массаж внутренних органов, что тоже важно для здоровья. Уделив должное внимание растяжке тела, мы начнём постепенно приводить его в порядок. **Зарядка.**

За то, как мы себя ведём и как реагируем на жизнь, отвечает эмоциональный интеллект. **Медитация.**

Вы наверняка слышали, что лет так двести назад, люди передвигались в каретах, запряженных лошадьми. Из чего состояло это транспортное средство? Сама карета, кучер, вожжи и лошади. Можно представить себя человеком, сидящим внутри кареты. Карета, это наше тело. Кучер, это наш разум. Лошади, это эмоции. Ну и наконец, вожжи, это связь разума и эмоций, контроль триггерных ситуаций которые возникают при нашей езде. Человек сидящий внутри кареты (вы), дал указание кучеру (разуму), куда он хочет доехать. Доберётся ли эта карета с точностью до пункта назначения, если у кучера и лошадей, не будет связи? Могут ли, лошади, сами побежать куда угодно? Может к примеру, на лошадей выползти змея и их от страха понесёт в неизвестном направлении? Могут ли лошади устать и остановиться? Ответы очевидные. Кучер, обязан контролировать лошадей. Тогда езда становится безопасной. Получается, без кучера никак. Без вожжей никак. Без лошадей никак. Всё важно в комплексе. Для этого нужна медитация. Чтобы выработалась корректная связь между вами и влияющими на вас ситуациями.

Существуют сотни разных способов, но мы остановимся на классическом. Найдём спокойное место, где никто нас не будет отвлекать, сядем с прямой спиной и сосредоточимся на дыхании. В голову будут приходить разные мысли, это нормально, надо эти мысли осознавать, отпускать и вновь возвращаться к дыханию. **Как правильно медитировать?**

Польза для мозга. Оно улучшает память и концентрацию, а также способствует развитию. Будем приучать себя к чтению, с помощью этого курса. Каждая глава в практической части разбита на дни. Каждый из которых, я буду поддерживать вас информацией, небольшим мотивационным текстом, или историей, прочитав которую вы захотите двигаться дальше. Каждый из них будет нести мысль и ценность, а самое главное, мы ежедневно будем держать фокус внимания на главном. Это станет для вас практикой чтения. **Чтение.**

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.