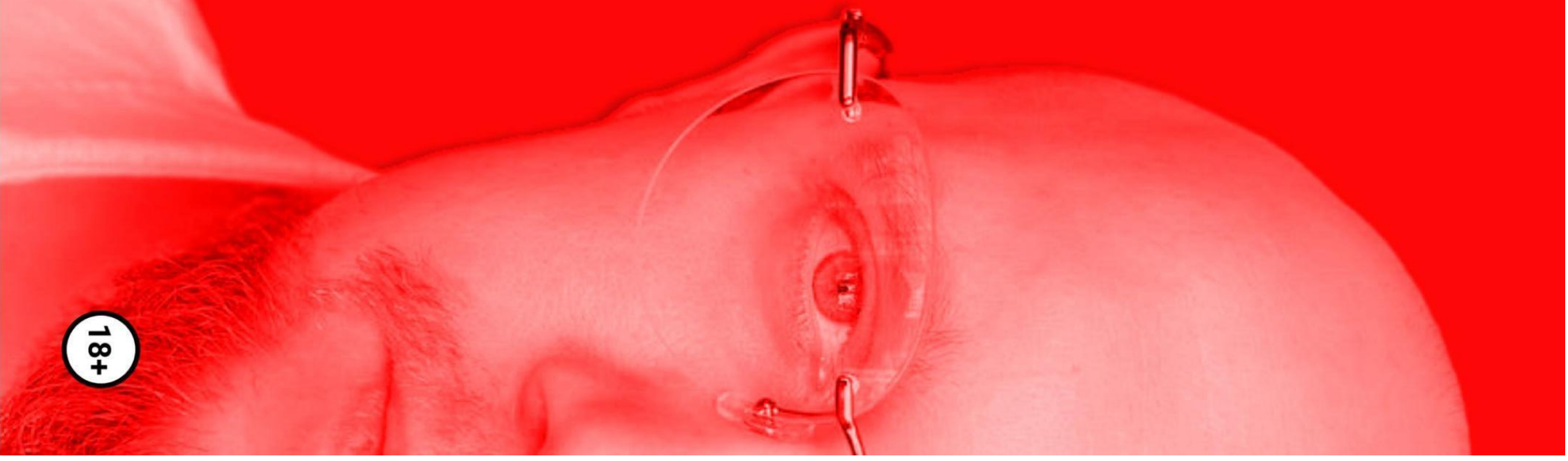
Чит-код для перепрошивки убеждений

© ПАВЕЛ МИХАЙЛОВ

ВЗЛАМЫВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ



18+

Павел Михайлов

Взламывая реальность. Чит-код для перепрошивки убеждений

«Автор»
2024

Михайлов П.

Взламывая реальность. Чит-код для перепрошивки убеждений / П. Михайлов — «Автор», 2024

В этой книге я делюсь тем, как открыл секрет успеха предпринимателей проводя образовательные акселераторы для предпринимателей. Удивительно, но ключ к успеху оказался не в цифрах, а в словах, которые мы используем. Увидев разницу между теми, кто добился успеха сразу, и теми, кто шел к нему медленнее, я погрузился в изучение убеждений. Моё исследование показало, что именно убеждения, формируемые нашими словами, влияют на наши действия и результаты. Я хочу поделиться с вами 'чит-кодами', которые помогут переписать ваши убеждения и открыть путь к успеху. Этот гайд — ваш ключ к изменениям. Публикуется в авторской редакции с сохранением авторских орфографии и пунктуации.

© Михайлов П., 2024
© Автор, 2024

Содержание

Краткое введение в тему и почему я считаю этот гайд, одним из самых основополагающих чит-кодов взламывающих реальность. 5
Поехали… 6
Контекст 7
Как кодируются наши убеждения 8
Конец ознакомительного фрагмента. 9

Павел Михайлов
Взламывая реальность. Чит-код для перепрошивки убеждений

Краткое введение в тему и почему я считаю этот гайд, одним из самых основополагающих чит-кодов взламывающих реальность.

Как-то я провел 3 акселератора для малых предпринимателей по своей методологии на территории России. Задача была наглядно в цифрах показать, как организатор и его команда трекеров повлияла на предпринимателей. В общем отчитаться перед заказчиком. Акселерацию провели, цифры показали, 120 лямов выручки суммарного прироста за три месяца сделали. Нехило. Но меня, как методолога удивили другие цифры.

20% участвующих – бегали как не в себя и выдавали результат, как кролики, внедряли инструменты. Даже складывалось впечатление, что они и без поддержки сделали бы результат.

50% участников – не показали существенного результата в трех месячной программе, но показали результаты в шестимесячной программе. Эта категория людей чуть дольше запрягает коней чем первая группа. В общем тормозят, много думают, оценивают, сомневаются. Но в долго-сроке, показывают результат, как первая группа.

30% оставшихся – что в трех месячной, что в шестимесячной программе – были не рыба, не мясо. В постоянном расфокусе, тревожные. Обещают не делают, всегда есть отмазки, забивают на встречи с наставником, задачи поставленные на делею не делают.

Мне стало интересно. Как превратить 80% участников из двух нижних групп в первую. В чем отличие первой категории людей от остальных?

Так я пустился в изучение психологии. Спустя три года исследования, осознал важность СЛОВ, которыми пользуется человек и тем, как эти слова влияют на личность и его результат.

Собственно. Словам и посвящен этот гайд. В нем я максимально постарался описать суть СЛОВ, механику формирования убеждений и то, как убеждения влияют на развитие личности.

Поехали…

Мозг состоит из программ. Базовое кодирование программы – слово, набор символов.

Слово в вакууме, без контекста ничего не значит.

А вот слово с определением, создает отношение к этому слово или проще – убеждение. Убеждение управляет тобой. Поведением, проявлением, производимым в реальности результатом, создает автоматизмы поведения.

Вот представь, как работают убеждения.

Человек такое существо, которому для определения слов, нужны другие слова. Только вдумайся. Каждое следующее слово в определении, требует других слов. Деньги – это созданные человеком бумажки, служащие универсальным источником обмена между людьми в рамках определенной группы. Так ларчик и начал открываться, распаковываться в бесконечный фрактал слов требующих других слов.

А теперь подумай, каким количеством слов ты пользуешься в своей жизни? Смысл и понимание которым даже не знаешь. А какому количеству слов ты давал определения, искал их понятия, раскладывал этимологию, находил то что вдохновляет?

Подумал? А теперь, представь. В детстве более старший сосед или родственник невзначай сказал: «Деньги – это ненужные никому бумажки.» В тот момент, ты даже не обратил на эту фразу внимания. Ты просто пробегал по лестнице к друзьям играть в городки. Когда рядом пронесся фоновый шум в виде негативного высказывания соседа.

Но сейчас ты взрослый. Работать приходится в поте лица, тратить все свое время на работу, устраиваться на вторую, чтобы прокормить семью. А денег все равно больше не становится. И да, ты можешь сходить на тренинги и пройти сотни успешных успехов.

Но результат будет один и то же – незначительный.

Почему так?

А все потому, что сформированное неосознанное убеждение в раннем детстве так и продолжает играть в твоем подсознании, недавая вырастить свой доход. И не только. Ведь во взрослом возрасте ты даже не подумал над собственным определением и смыслами важных для тебя слов. Не уделил этому внимания, считая все «слова» произносимые тобой такими же никчемными, как и слово «деньги».

Задумался?

Так и живешь с этим словоблудием созданным соседом у себя в голове. И думаешь, а че не так то…. А вот оно, дело то и результаты в простом «слове». Любые мысли начинаются со слов. Начни их понимать. Ведь они и есть – начало. Путь не простой – но возможный. Ниже база, необходимая для понимания и инструмент для самостоятельной работы.

Контекст

Убеждения – это наш внутренний компас, который указывает направление в море жизненных ситуаций. Это те маяки, что мигают в тумане выборов и решений. Эти маяки влияют на нашу реакцию на события, наше восприятие мира и самоидентификацию. Убеждения не возникают на пустом месте – они сажаются в нас в детстве, продолжают прилипать в ходе жизни и прорастают сквозь почву опыта, социального окружения и личных усилий, изменяясь и адаптируясь под новые условия жизни.

Мир не стоит на месте, и убеждения, когда-то помогавшие нам, могут начать мешать, а иногда и навредить. В этот момент приходит время обновления – избавления от старого и принятия нового. Некоторые убеждения легко отпускаются, другие же так глубоко вросли в нас, что мы и не замечаем их присутствия. Но даже с самыми устойчивыми можно и нужно работать.

Как кодируются наши убеждения

Убеждения кодируются в нашем сознании через сочетание личных опытов, социального обучения и эмоциональных реакций. Этот процесс можно представить как набор шагов в стиле инструкции к самому крутому гаджету, который только можно найти в глубинах человеческого мозга.

Всё начинается с какого-то события или опыта, который вызывает у тебя сильную эмоциональную реакцию. Это может быть что угодно, от падения с велосипеда до первого поцелуя. **Такое событие называется: событие триггер.**

Этот опыт – падение с велосипеда и боль вызванная разбитым коленом, получает эмоциональную окраску – позитивную или негативную. Эмоции, которые ты при этом испытываешь, врезаются в память намного глубже, чем обычная информация. **Так триггер приобретает эмоциональный окрас.**

Затем ты (часто подсознательно) интерпретируешь это событие, придаёшь ему определенный смысл. После падения с велосипеда ты можешь решить, что велосипеды – это опасно и впредь стоит держаться от них подальше. **Эмоции обогащаются с помощью неокортекса смысловой интерпретацией.**

Но тут возникает еще большее веселье разума. Из-за любви мозга к экономии ресурсов происходит обобщение на похожие ситуации. Таким образом, одно падение с велосипеда может привести к убеждению, что все активности, где есть риск падения, опасны. **Так возникает запаковка в какое-то слово или по другому – обобщение. Теперь велосипед = опасность.**

Но дальше веселее!) Сформированные неосознанно убеждения начинают подкрепляться внешней средой.

Чем чаще ты встречаешься с велосипедом и не садишься на него. Тем сильнее убеждение закрепляется в памяти. Чем больше раз ты напоминаешь себе об этом опыте или еще веселее, тебе друзья постоянно рассказывают о том, как ты грохнулся. Тем крепче убеждение закрепляется в твоём сознании. **Так убеждение закрепляется через повторение.**

Сверху накладывается социальные взаимодействия. Например: ты попал в общество где все боятся ездить на велосипеде и постоянно делятся своими негативными сценариями падения. Общение с такой группой в разы усиливает убеждение. Оно называется социальное усиление. Отсюда возникает фраза: “Скажи мне кто твои друзья и я скажу кто ты”.

Ну и напоследок добивает эмоциональное подкрепление. Чем чаще ты будешь видеть падающих людей на велосипеде и смотреть видео ролики с падениями, тем глубже будут закрепляться убеждения.

Причем весь этот процесс может происходить неосознанно. И единственным способом изменения убеждений будет погружение в эти созданные тобой “смыслы”. Их распаковка, как любят говорить сейчас горе-маркетологи и специалисты по личному бренду.

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.