

18+

РОМАН УВАРОВ

ЗАСТРЯЛ

КАК ВЫБРАТЬСЯ ИЗ
КРИЗИСА И ЗАСТОЯ



ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО
ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

2025

Роман Уваров

**Застрял. Как выбраться
из кризиса и застоя.
Практическое руководство
для предпринимателей**

«Издательские решения»

Уваров Р.

Застрял. Как выбраться из кризиса и застоя. Практическое руководство для предпринимателей / Р. Уваров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-681930-6

Кризисы неизбежны — в бизнесе, финансах и личной жизни. Эта книга поможет увидеть в трудностях не конец, а переход к новому уровню. На примере реального опыта автора вы получите систему антикризисного селф-менеджмента, научитесь превращать давление обстоятельств в ресурс для роста и обретёте внутреннюю опору, чтобы выйти из застоя и построить жизнь, о которой мечтаете.

ISBN 978-5-00-681930-6

© Уваров Р.

© Издательские решения

Содержание

Часть 1. О кризисах в жизни и бизнесе	7
Моя история	7
Зачем нам нужны кризисы?	8
О чем молчат мотивационные спикеры?	13
Типичные ошибки тех, кто постоянно попадает в кризис	15
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Застрял Как выбраться из кризиса и застоя. Практическое руководство для предпринимателей

Роман Уваров

Иллюстратор syntx.ai

© Роман Уваров, 2025

© syntx.ai, иллюстрации, 2025

ISBN 978-5-0068-1930-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Привет, дорогой читатель!

Если ты заинтересовался этой книгой, то, скорее всего, ты переживаешь сейчас не лучшие времена в своей жизни. Возможно, у тебя тяжелая ситуация в бизнесе, проблемы с клиентами, финансами, кассовыми разрывами и долгами. Вероятно тебя не покидает чувство тревоги за свое будущее, а мировые новости только подливают масло в огонь.

Кризис – явление малоприятное. Это время когда мир проверяет нас на прочность, разрушая все, что не имеет твердой основы. Но какой бы ни была ситуация – выход есть всегда. Именно тому как найти выход из тяжелой жизненной ситуации и будет посвящен данный материал.

Хочу сразу тебя предупредить, что в этой книге не будет готовых бизнес-инструментов а-ля «снижай издержки, используй аутсорсинг, работай над маржинальностью, развивай соц-сети». Это все конечно важно. Но мы не про бизнес-инструменты, мы копнем глубже, намного глубже. Постараемся вскрыть истинные причины проблем, понять почему у тебя эта ситуация возникает раз за разом, почему вообще возникают кризисы и как их использовать себе на благо.

После прочтения этого пособия вы узнаете о системе антикризисного селф-менеджмента, которая поможет не только выбраться из болота проблем, закрыть долги, а также раскрыть свой истинный потенциал и создать из своей жизни настоящий шедевр.

Вы научитесь принимать изменения и неопределенность, рассматривая их как возможности для роста и прогресса. Эта новая перспектива придаст вам мужества и уверенности, чтобы противостоять жизненным вызовам и следовать за своей мечтой с обновленным чувством цели.

Эту книгу я писал в первую очередь для предпринимателей, которые, как и я когда-то, оказались в трудной жизненной ситуации и хотели бы поскорее из неё выпутаться. Когда-то это помогло мне, и я очень надеюсь поможет и тебе, когда ты начнешь применять все рекомендации описанной системы.

Скажу честно, это пособие должно было выйти намного раньше, но так уж получилось, что я в какой-то момент забросил работу над книгой и вспомнил о ней, только когда сам оказался в очередном кризисе. Я решил перечитать материал, чтобы вспомнить и внедрить в жизнь те советы, которые когда-то сам и давал. Вместе с этим появилось жгучее желание завершить

свою работу, чтобы помочь другим выпутаться из сложной и, как иногда кажется, неразрешимой ситуации.

Когда же книга была завершена и оставалось отдать на редактуру, наступил 2025 год. Год, когда многие бизнес-модели претерпели серьезную проверку на прочность. Высокие ставки ЦБ сделали кредиты неподъемными, люди стали откладывать решения о дорогих покупках, бизнес стал меньше инвестировать и все это привело к снижению спроса во многих гражданских отраслях. Если в конце 2024 года это почувствовали на себе только некоторые бизнесы, то в 2025 году уже почти каждый предприниматель столкнулся с серьезными трудностями. Помимо этого, появление искусственного интеллекта переворачивает правила игры и делает это столь стремительно, что многие не успевают сориентироваться. Многим бизнесам уже сейчас или в самое ближайшее время придется столкнуться с тем, что они больше не нужны рынку в том виде, котором существовали раньше.

К примеру, зачем нужны бизнес-консультанты или аналитики, если ответ на любой свой вопрос ты можешь получить от ИИ гораздо быстрее, качественнее, да еще и бесплатно или за совсем небольшие деньги.

Мир сейчас меняется и делает это с невероятной скоростью. Тебе, дорогой читатель, тоже нет времени читать талмуды. Мы уже привыкаем к тому, что ответ на любой свой вопрос должен быть здесь и сейчас. Поэтому я постарался дать информацию сжато, только самую суть. Я убрал общие бизнес-советы, как действовать в кризис, а заменил их промптами, с помощью которых можете получить ответы от ИИ. Так, наша с вами работа будет гораздо продуктивнее и точнее.

Главное помнить, что неразрешимых ситуаций не бывает. Выход есть всегда! Вот только находясь внутри ситуации, мы этот выход чаще всего не замечаем, а стресс и внешнее давление только усугубляет ситуацию.

Ну да ладно, об этом еще поговорим, а теперь...

Часть 1. О кризисах в жизни и бизнесе

Моя история

Меня зовут Роман Уваров, на момент написания (лето 2025 года) этой небольшой книги мне 39 лет, уже больше 16 лет я занимаюсь предпринимательством. И за это время пережил 4 известных кризиса 2009, 2014, 2020 и 2022 годов, а также было несколько кризисов, которые касались лично меня, когда приходилось закрывать проекты, распускать персонал, когда висели долги по зарплате сотрудникам, кредиты, а поступлений не было.

Об этом всем не очень приятно вспоминать. Но, как правило, даже после такого дна, когда не видишь никакого просвета и с тревогой смотришь в будущее, все равно получалось выбраться и со временем все налаживалось. Помню как в начале марта 2017-го казалось, что я потерпел полный крах. Меня разрывали долговые обязательства, и тогда я впервые принял решение о роспуске персонала. И из большого офиса мы все небольшим составом перебрались в мой кабинет, чтобы сократить издержки до минимума.

Никогда не забуду это состояние угнетенности. Именно в такие периоды нам кажется, что просвета нет. По утрам ты не хочешь, чтобы новый день начинался. Одно желание забыться, но от этих мыслей не убежишь.

И тогда в начале марта 2017 года я и подозревать не мог, что к концу марта я рассчитаюсь со всеми долгами и даже начну ремонт в своем новом доме. Да, так бывает. Иногда это похоже на чудо. Тогда мы взяли крупный объект и получили по нему хороший аванс.

А еще через 3 месяца я пробил планку личного дохода в 1 млн. рублей. Скажи мне об этом в начале марта, я бы никогда в это не поверил.

Я это говорю не для того, чтобы похвастаться какой я молодец, а для того, чтобы дать надежду. Иногда нам кажется, что все потеряно, но, на самом деле, все может очень быстро поменяться в лучшую сторону. Главное, не терять веру и надежду, что все поправимо. Не зря говорят, все к лучшему. А я ещё советую выработать привычку на любую неприятность реагировать фразой «Все к деньгам». Итак оно по сути и происходит.

4 года я профессионально занимался бизнес-трекингом, помогал предпринимателям выходить из кризисных ситуаций, вылезать из долговой ямы и достигать своих целей,кратно масштабировать бизнес, благодаря той системе, о которой пойдет речь ниже.

Сейчас я плотно занимаюсь инвестиционными проектами, помогаю перспективным бизнесам находить инвесторов. Имею доли в нескольких компаниях и сформировал неплохой пассивный доход.

Зачем нам нужны кризисы?

В нашем мире все идеально и если что-то происходит, то неспроста. Все имеет свою причину и следствие. А значит и любой кризис имеет какую-то корневую причину и пока она не устранена, ситуация будет повторяться раз за разом. Каждый кризис служит определенной цели, но какой именно? Почему вселенная или судьба, если вы в это верите, ставит нас в такие ситуации?

Первое, о чем стоит помнить и набить себе татуировку: «Кризис – это не конец! Это переход!»

Это переход от одного этапа жизни к другому, поворотный момент, момент значительных перемен. Мы растем только через кризисы. Это может быть переход от юности к взрослой жизни, от незамужней жизни к семейной, от одного направления бизнеса и занятий к другому. Независимо от кризиса, он знаменует собой изменение в нашей жизни, которое требует от нас адаптации и развития.

Когда мы переживаем кризис, наша старая реальность разрушается, а новая еще не определена и туманна. Это больше всего и пугает. Этот переход может быть весьма сложным, неудобным, но он также сулит рост и трансформацию.

Во время этого перехода мы часто сталкиваемся с новыми проблемами и препятствиями. Однако эти проблемы также могут открыть новые возможности для роста и самопознания. Они могут помочь нам развить новые навыки и перспективы, и они могут привести нас к более глубокому пониманию наших собственных ценностей и приоритетов.

Один из ключевых аспектов кризиса как переходного периода заключается в том, что он часто требует от нас отказа от наших старых способов мышления и действий. Это может быть сложно, так как это означает отказ от знакомых шаблонов и привычек, которые хорошо служили нам в прошлом.

В бизнесе, например, кризис может привести к переоценке стратегий и разработке новых, более эффективных подходов. В личных отношениях кризис может привести к более глубокому пониманию наших близких и укреплению связи.

Наконец, важно помнить, что кризис – это переходный период не только для отдельных людей, но и для общества в целом. Кризисы могут привести к серьезным изменениям в том, как мы живем, работаем и взаимодействуем друг с другом.

Так что кризисы неизбежны и нужно это просто принять как факт.

Вместо того, чтобы бояться перемен и неопределенности, нужно научиться воспринимать их как необходимую часть роста и прогресса. Необходимо сохранять внутреннюю веру, что именно сейчас создается ваше лучшее будущее.

Итак, если вы столкнулись с кризисом, воспринимайте его не как конец, а как переход к новой и лучшей реальности.

С концепцией, которую ты узнаешь ниже, меня познакомил один долларовый миллионер. Это один из его главных жизненных принципов, который позволил ему добиться больших высот в бизнесе.

Приняв принципы этой концепции, вы обнаружите, что принимаете более обоснованные и осознанные решения, ведущие к большему успеху и счастью во всех сферах вашей жизни. Итак, будьте готовы испытать позитивный сдвиг в своем мышлении и восприятии этого мира.

Взгляни на эту схему



Слева – это наша зона комфорта, то где мы стремимся быть, а справа зона дискомфорта – то, что чаще всего мы избегаем. Я думаю, что вы не раз слышали о том, что нужно покидать свою зону комфорта, мотивируя это тем, что именно там находится твой рост.

Так оно и есть на самом деле. В комфорте нет развития. Но сознательно идти в дискомфорт способны лишь единицы. Именно они, как правило, и получают тот результат, который кардинально отличает их от большинства – успех, славу, богатство, всеобщее признание и т. д.

Но многие не знают тот факт, что между комфортом и дискомфортом должен быть баланс!

То есть в нашей жизни должен быть как комфорт, так и дискомфорт. И если человек осознанно или неосознанно избегает дискомфорта. То между двумя этими кругами возникает поляризация. И чем больше избегание, тем больше напряжение, больший дисбаланс.

В итоге в один прекрасный, а чаще не очень прекрасный день, вас резко выкидывает из зоны комфорта в дискомфорт и приходит он – КРИЗИС.

Кризис – это расплата за наше нежелание идти в дискомфорт, расплата за нашу лень, за все недоработки в прошлом.

Вот, к примеру, взять здоровье. Если игнорировать простые предписания здорового образа жизни, то очень скоро начнут появляться первые предвестники. Но если и дальше продолжать их игнорировать, оставаться в привычной зоне комфорта, то болезнь (читай кризис) неминуема.

Другой пример, вы открыли свой бизнес, начали зарабатывать и в какой-то момент решаете, что пора бы вам нанять исполнительного директора или передать эту функцию партнеру, чтобы отойти от этой надоевшей операционки. Мысль на самом деле очень даже здравая, но я видел очень много ситуаций, когда предприниматель, доверившись новому управленцу, полностью отпускает бразды правления, начинает заниматься другим проектом или улетает медитировать на Бали.

Итог почти всегда один – бизнес разваливается.

В 2020 году у меня был такой клиент, назовем его Дима. Он владел компанией по строительству каркасных домов с оборотом 200 млн рублей в год. Дима – талантливый предприниматель и буквально за 2—3 года сумел создать компанию-лидера в своем регионе по каркасному домостроению.

Но однажды, его посетила мысль, что пора отойти от дел, уйти в развитие других проектов и своего канала на YouTube. Дима договорился с одним из своих ТОП-менеджеров (назовем его Сашей) о том, что теперь Саша будет генеральным директором компании и все управ-

ление берет на себя, а Дима уходит в свободное плавание, получает дивиденды и «думает о стратегии развития». Хлопнули по рукам, подписали документы о передаче полномочий, и у Димы началась новая жизнь, настоящая мечта предпринимателя – ты занимаешься своими делами, путешествуешь, у тебя море свободного времени и, главное, есть деньги, которые постоянно каплют на твой счет. А где-то там трудится мотивированная команда профессионалов, которая развивает твой бизнес. И все работает как часы.

Первое время все шло хорошо. Саша успешно принял управление на себя, шли новые заказы, росла команда, а деньги стабильно капали на счет Димы.

Но однажды Саша пропал. Просто не пришел на работу и исчез с радаров. Но исчез не просто так, а с деньгами клиентов. Набрал авансов на строительство домов, снял их со счета и сбежал в неизвестном направлении. Денег было не много не мало 50 млн. руб. – а это десятки клиентов, которые доверили строительство своего дома компании Димы. Эти деньги должны были пойти на закупку материалов и оплату работ. Для Димы это стало сильнейшим потрясением.

В итоге, конечно, разразился большой скандал. Потерпевшие требовали возврата средств, которых, конечно, у Димы не было. Началось расследование и Дима проходил в нем, как подозреваемый в мошенничестве в особо крупном размере. Пострадавшие требовали привлечь Диму к ответственности. Следующие полгода превратились для него в сущий ад – допросы, обыски, угрозы, потеря компании, увольнение сотрудников, огромный удар по репутации. Плюс в это же самое время от него уходит жена с двумя детьми.

Это был самый тяжелый период жизни Димы, когда ты разом теряешь все. А главное, теряешь надежду на светлое будущее и в голову лезут жуткие мысли о том, стоит ли вообще бороться за эту жизнь.

В таком состоянии был Дима, когда мы встретились с ним на нашей первой сессии. Далее в книге я еще не раз вспомню о нашем герое и детально расскажу, как ему удалось все-таки выбраться из этой передрыги и возродиться как феникс из пепла.

Кстати, Сашу объявили в федеральный розыск, но на момент написания книги так и не нашли. Говорят, он сумел покинуть страну и где-то залег на дно.

И у меня вопрос, какую главную ошибку совершил Дима? Думаю, если вы внимательно читали, то уже догадались. Дима полностью ушел в свою зону комфорта, где здорово и классно, не хотел как раньше погружаться в дела, решать какие-то насущные вопросы и проблемы, ослабил контроль за директором. Поляризация постепенно нарастала и вылилась в такой вот жуткий кризис.

Выводы, как говорится, делайте сами. Избегать дискомфорт или сознательно идти навстречу трудностям – это самостоятельный выбор каждого. Но это закон с неотвратимым действием. Не хочешь прилагать усилия, не хочешь развиваться – жди, когда это станет неизбежностью. Но, если вы читаете эти строки, то скорее всего вы уже находитесь в том самом моменте, когда просто отсидеться не получится.

Соблюдение баланса – это ключ к тому, чтобы если проблемы и не исчезли совсем, то их стало значительно меньше, а поводов для счастья больше.

Что для этого сделать? Чаше заходите в дискомфорт! Да-да, туда куда не хочется, туда где страшно, тяжело, неудобно. Каждое такое действие будет уменьшать поляризацию и балансировать всю систему. Миру не нужно будет специально загонять вас в кризис. Ведь вы не ждете проблем, а действуете на их упреждение.

Итак абсолютно во всем – в бизнесе, в деньгах, в отношениях, в здоровье.

И даже все мировые кризисы происходят по этому же самому принципу. Где-то недоработали, не сделали, поленились, позволили себе большее – получите кризис.

И вот тут уже не расслабишься. Голова начинает активно генерить способы выхода из положения. Ты поднимаешь пятую точку и идешь активно действовать. И в этом заключа-

ется великое благо кризиса – делать то, что раньше делать не хотелось. Именно в это время ты растешь и поднимаешься на новый уровень.

Задание 1 Определите где вы дали слабину, где приложили недостаточно усилий, в чем пожалели себя и поддались лени или страху?

Ответьте на 3 простых вопроса

1. Что я делал не так как следовало?
2. Чего я не делал?
3. Что мне следует делать?

Очень часто мы можем решить и предотвратить большинство будущих проблем простыми ежедневными действиями! Подумайте что это должно быть, определите сколько времени вы будете им посвящать и включите эти действия в свой график. Все очень просто!

Например, в отношении здоровья – это полноценный сон в правильных биоритмах, ежедневная зарядка, медитация, 10000 шагов в день, интервальное голодание и т. д.

Если взять бизнес, то это могут быть ежедневные встречи с клиентами, прослушивание звонков менеджеров, жесткое планирование недели и дня, утренние планерки и т. д.

Думаю, идея понятна. Каждый день делаем то, чего раньше не делали, делали не регулярно или недостаточно и всячески избегали. Через какое-то время эти действия станут для нас привычными и менее дискомфортными, а возможно и начнут доставлять удовольствие.

Единственное, на первых порах будет полезным создать «обязательство делать». Наш мозг так устроен, что если у него есть выбор между «делать» и «не делать», то при прочих равных он выберет последнее. Вспомните, сколько раз вы что-то начинали, но бросали под каким-то благовидным предлогом.

Поэтому важно позаботиться о том, чтобы хотя бы на первых порах у вас было то самое **«обязательство делать»**.

Вариантов тут масса, нужно лишь подключить немного своей смекалки и креативности.

В отношении здоровья это может быть публичное обещание вести здоровый образ жизни и публикации отчетов в своих соц. сетях или найм персонального тренера. Потому что даже само наличие тренера,кратно увеличивает вероятность, что вы не пропустите тренировку. Ведь вы заранее договариваетесь с человеком и он становится для вас тем самым **«обязательством делать»**.

При этом, это может быть далеко не самый лучший тренер. Но даже тот простой факт, что во время тренировки он будет стоять рядом и считать количество повторений – приведет к тому, что вы сделаете на несколько повторов больше, чем если бы вы занимались самостоятельно. Такова человеческая природа. И в этом главный секрет тренеров – с ним ты просто делаешь больше.

В бизнесе чуть сложнее. Предприниматели, как правило, не подотчетны никому, у них нет руководителей и тренеров. Некому сказать: – вот тут ты недорабатываешь, здесь сделал меньше чем мог бы, про эту задачу совсем забыл, хотя планировал ее завершить еще в прошлом месяце. Нет человека, перед которым бы ты регулярно отчитывался.

Но хорошая новость в том, что такие люди есть – их называют трекерами. И одна из задач трекера, стать тем самым **«обязательством делать»**. С трекерами предприниматель начинает делать больше, его решения и действия более точны, повышается скорость развития бизнеса.

Для многих такие встречи с трекером как глоток свежего воздуха, когда ты вынырываешь из пучины своей ежедневной деятельности и осматриваешься – А я вообще туда ли иду? И иду ли вообще, или только имитирую бурную деятельность? А вот эту фигню я зачем делаю? А чем мне действительно стоит заняться?

Я заметил, что большинство из нас не достигают своих целей не потому, что не знают как к ним прийти, а потому что не смогли уделить достаточно внимания своим ключевым задачам. Трекер, как раз, решает эту проблему.

Нет денег на трекера? Попроси ChatGPT (или другой сервис с искусственным интеллектом) стать таким трекером. Вот пример промта, который вы можете использовать:

Ты – мой персональный бизнес-трекер, коуч и стратег. Твоя задача – помогать мне достигать целей, сохранять фокус, преодолевать прокрастинацию и барьеры, мотивировать, напоминать о приоритетах и задавать мне вопросы, как опытный наставник.

Вот мои цели на ближайшие [неделя / месяц / квартал]: [Вставь сюда список целей с дедлайнами и метриками успеха].

Вот текущие задачи: [Вставь список задач или проект, над которым работаешь].

Вот основные сложности и отвлекающие факторы, с которыми я сталкиваюсь: [Кратко опиши, что мешает: внутренние сомнения, внешние обстоятельства, перегруз, хаос].

Действуй так:

- 1. Помоги определить приоритетные задачи на сегодня, опираясь на цели.*
- 2. Проводи ежедневные короткие рефлексии: что сделал, что мешало, что улучшить завтра.*
- 3. Напоминай, ЗАЧЕМ я это делаю – возвращай к моим долгосрочным целям.*
- 4. Определи внутренние и внешние барьеры, которые тормозят прогресс, и предложи способы их обойти.*
- 5. Поддерживай меня мотивационно – короткими фразами, примерами, историями.*
- 6. Если я отвлёкся или начал терять фокус – мягко возвращай к делу.*
- 7. Помогай находить оптимальные решения по бизнесу: давай советы, спрашивай про ресурсы, связывай с целями.*
- 8. Веди журнал достижений и маленьких побед – подбадривай.*
- 9. Регулярно сверяй: двигаюсь ли я в нужном направлении.*
- 10. Всегда уточняй, если тебе нужно больше данных о проектах, целях или контексте.*

О чем молчат мотивационные спикеры?

«Все ты сможешь! Лишь поверь в себя! Любой может стать любым!» – кричат нам с трибун коучи и тренеры всех мастей. Я знаю много примеров, когда люди попадали на какой-нибудь тренинг, там их «зажигали», вдохновляли примерами, придавали импульса к активным действиям и человек, находясь в этой эйфории, резко менял свою жизнь – бросал работу, влезал в долги, шел на большой риск ради новой амбициозной цели.

Да чего греха таить, я и сам в свое время прошел такой курс, поставил себе слишком большую цель в количестве дохода и чуть не лишился бизнеса. Эта цель оказалась тогда неподъемной. Это как если бы ты пришел в фитнес зал и взял на грудь штангу в 150 кг, когда твой рабочий вес только 70. Конечно, такой вес просто раздавит тебя.

Точно также и с целями. Цель – это не просто красивая цифра в коллаже желаний. Это прежде всего количество проблем, которое нужно будет преодолеть и решить. Не всегда все идет по плану, не всегда этот путь превращается в легкую прогулку, усеянную лепестками роз. Чаще всего, это превращается в настоящее испытание с болью, преодолением, потерями, разочарованиями и неожиданными поворотами. Это то, о чем умалчивают мотивационные спикеры, потому что путь, где придется не спать ночами и прилагать гигантские усилия, не продашь. Все хотят волшебную таблетку – взял «связку», внедрил и вот тебе счастье.

Но так не бывает. Точнее бывает, но это лишь исключения из правил. Обычно миру нужны весомые доказательства, что ваша цель не пустышка, что вы действительно хотите этого всей душой и ГОТОВЫ пойти на все тяготы и лишения ради этой заветной мечты.

Тем самым мир проверяет наше намерение: – Ты, брат, на счет своих миллионов серьезно? Или так... просто воздух сотрясаешь? – А если проверю? Вот возьми-ка такую проблемку. Справишься? Или сдашься? Может передумаешь насчет своей цели?

И большинство сдается. Большинство не выдерживают и отступают под давлением обстоятельств. Единицы не испугаются и пойдут дальше, туда где тревожно, больно и дискомфортно. Они то, в конечном итоге, и получают желаемый результат.

Важно помнить! Какое бы вы новое дело не начинали, вы практически всегда наткнетесь на такую проверку. И возможно сейчас именно такой случай, когда нужно немного потерпеть и результат обязательно будет.

И самая большая ошибка большинства – это рано сдаться, подняв лапки кверху. Из любой ситуации есть выход. Миллионы человеческих судеб доказали это. И пока ты не сдался – ты не проиграл.

Вполне возможно, что тот результат, на который ты рассчитываешь, но который почему-то так и не приходит в твою жизнь, еще не оплачен энергией твоих действий.

И это пожалуй ключевое правило: **ЛЮБОЙ РЕЗУЛЬТАТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ОПЛАЧЕН ЭНЕРГИЕЙ ТВОИХ ДЕЙСТВИЙ**

Вселенная любит нас не за наши чистые помыслы, а за активные действия и поощряет именно тех, кто меняет этот мир. Именно этим людям достаются все блага.

Поэтому, если ты чего-то хочешь, но у тебя этого до сих пор нет, то скорее всего ты приложил еще недостаточно усилий, выкладывался не на 110% и твой заказ еще не оплачен.

Причем есть один важный момент. Не нужно искать идеальные действия, не нужно бояться сделать что-то не так. Даже если ты сейчас в полной заднице и не знаешь ЧТО конкретно тебе делать. Поставь цель выбраться из этого болота и начни ЛЮБЫЕ действия.

Да хоть здоровьем своим займись – вставай пораньше, делай зарядку, пробежку, контрастный душ, медитируй. Это все будет как минимум менять твоё внутреннее состояние. А состояние – это чуть ли не ключевой ресурс, который необходим чтобы кардинально изменить ситуацию с минуса на плюс.

Сейчас поделюсь крутым лайфхаком: «Чтобы приблизить свою цель – посвящай этой цели любые свои действия или практики».

Просто всякий раз говори себе: – Я встал рано, потому что я хочу выбраться из этой ситуации – Я пошел на пробежку, потому что хочу зарабатывать столько-то денег – Я обливаю себя холодной водой во имя своей цели

Таким образом, ты направляешь энергию этого действия в оплату своего результата.

Звучит может несколько эзотерично, но это работает и очень хорошо мотивирует делать то, что делать не хотелось. Итак повторюсь, если не знаешь что делать – делай хоть что-нибудь, но посвящай эти действия своей цели.

Если ты знаешь что делать, то не старайся разработать идеальный план – действуй много и массированно.

Казалось бы все просто, но почему-то у большинства наблюдается обратный эффект. Столкнувшись с трудностями у человека быстро кончается энтузиазм, включается прокрастинация, откладывание дел, лень и тотальное бездействие в сторону своей цели.

О причинах такого эффекта и как его преодолеть, мы будем говорить в следующей главе.

А пока я подготовил для тебя **небольшое задание**:

1. Напиши 3 причины своего личного кризиса. В чем ты недоработал, где позволил себе лишнее, в чем себя пожалел.

2. Напиши 3 действия, которые ты начнешь делать с сегодняшнего дня и посвятишь их своей цели.

Только не включай откладывание, выполни это простое задание. Посвяти его своей цели и твой результат станет еще чуть ближе.

Типичные ошибки тех, кто постоянно попадает в кризис

Я не хочу в этой главе останавливаться на общемировых процессах и явлениях, приводящих к кризису. На них мы если и можем повлиять, то очень опосредованно. Сомневаюсь, что это пособие читают те, кто вершат судьбы мира.

Нам, простым гражданам, со своей бы судьбой разобраться в первую очередь. Что мы делаем не так? Ведь, если тебе уже за 30 то, наверняка, та ситуация, которая есть сейчас, не первая в твоей жизни. И каждый раз все повторяется как под копирку. У меня ровно так и было, пока я не разобрался в чем собственно дело. А вполне возможно, что этот твой личный кризис однажды начавшись, так все и не заканчивается. И надежда, что завтра будет все иначе, тает как снег под мартовским солнцем.

Здесь я опишу типичные ситуации и привычки мышления, которые обычно загоняют в яму, в основном финансовую. Возможно в некоторых ситуациях ты узнаешь себя и поймешь в чем была основная ошибка.

Итак, поехали...

Ошибка №1. Жадность

Наверняка, ты слышал выражение Конфуция «Жадность порождает бедность». И это на самом деле так. Ты начинаешь экономить на сотрудниках и у тебя текучка кадров. Ты экономишь на сырье и у тебя некачественный товар, который не хотят покупать. Ты экономишь на рекламе и у тебя нет потока клиентов.

Пока есть сильная эмоциональная привязка к деньгам – невозможно стать успешным обеспеченным человеком.

И чтобы понять, ждет ли человека материальный успех в будущем, достаточно посмотреть, как он относится к деньгам.

Есть это или нет, очень легко проверить – посмотри, как ты принимаешь решения. Готов ли ты платить за результат деньгами? К примеру, тебе что-то нужно, объявляют цену за профессиональные услуги, а ты – в кусты. Мол, я здесь сам разберусь или может мне кто дешевле сделает, вон найму студента за 3 копейки.

И казалось бы, ты вроде как сохраняешь деньги в этот момент, но на самом деле перекрываешь свой денежный поток. Обычно за всей этой прижимистостью есть внутренний страх, что деньги закончатся и их больше не будет. Страх бедности, который может идти из детства.

И тут есть только один выход – убрать этот страх и на место его «посадить» новое убеждение – **деньги есть всегда и они не кончаются**. Это убеждение способно перевернуть очень многое в жизни.

На себе знаю, как быстро начинает меняться реальность, когда ты убираешь этот страх и начинаешь проще относиться к деньгам. Деньги – это лишь инструмент. Если ты умеешь ими делиться, то их у тебя становится больше.. Самая большая ошибка большинства людей, столкнувшихся с трудностями, это нежелание платить кому-то за помощь. Они жалеют отдавать свои ресурсы за оказанную помощь. Они готовы вечно сидеть в болоте, лишь бы никому ничего не давать.

Если нужен результат – заплати за него и все вернется с большой прибавкой. Но я не говорю, что надо тратить деньги на все, что тебе сейчас хочется. Нет. Во всем должен быть баланс. И импульсивные траты по первому порыву сердца тоже ни к чему хорошему не приведут. Транжирство, как и жадность, перекрывает твой денежный поток.

Нужно относиться к деньгам спокойно, как к чему-то естественному. Спокойно принимать и спокойно отпускать. Если такая проблема есть, то можно внедрить такую установку «Я

не трачу деньги. Я отпускаю их погулять. Они погуляют и вернутся с приплодом». Так любые траты воспринимаются гораздо проще. Проговаривай ее всякий раз, когда внутренняя жаба не дает покоя.

Ошибка №2. Жажда халявы

Это ошибка вытекает из предыдущей. Все в этом мире это обмен. Обмен энергией. Даже если тебе кажется, что ты что-то получил просто так, рано или поздно ты за это заплатишь.

Помните мы говорили о балансе? Так вот, баланс нужен и здесь. Есть три вида обмена:

1. Криминальный обмен. Когда человек отдает взамен меньше, чем получает либо совсем ничего не отдает. Это когда мы пытаемся получить что-то бесплатно, на халяву или заплатить меньше, чем оно того стоит. Или другой пример, когда человек берет больше за свои услуги, чем оно того стоит или взял деньги, но не дал обещанной ценности.

Этот вид обмена самый разрушительный, и прежде всего для человека, который его инициирует. Такой подход нарушает баланс энергий, и мир стремится его восстановить. Человек начинает терять деньги на ровном месте, на него сваливаются неприятности, возникают проблемы со здоровьем, финансовые трудности.

Интересный факт, среди финансово-бедных людей любителей халявы большинство. И тут не нужно путать причину со следствием. Они стремятся получить все бесплатно не потому, что у них не хватает денег, а у них проблемы с деньгами, потому что они так любят получать все бесплатно. Они работают спустя рукава, стараясь сделать меньше, а получить больше.

2. Равноценный обмен. Когда человек отдает взамен ровно столько, сколько это стоит. Пример, когда вы расплатились по предложенной цене. Это наиболее частый вид обмена в цивилизованном обществе.

3. Обмен с превышением. Когда человек отдает больше, чем получает. Это самый удивительный вид обмена, который творит настоящие чудеса. Например, когда вы расплатились и оставили чаевые. Или когда ваш сотрудник хорошо сделал свою работу, а вы ему выплачиваете дополнительный бонус, который до этого не оговаривали.

Я много общаюсь с действительно состоятельными людьми и заметил, что каждый из них использует обмен с превышением в своей повседневной жизни. Никаких торрентов, только платные подписки, обучение лучше дорогое, чаевые обслуживающему персоналу, регулярные отчисления на благотворительность и т. д.

Да, когда ты отдаешь больше, чем получаешь, тем самым ты тоже нарушаешь баланс. Но равновесие восстанавливается совсем другим образом – дела начинают идти в гору, неожиданно приходят крупные суммы денег, появляются новые возможности и т. д.

Все что ТЫ отдал, уже не потеряешь никогда. А все что оставил себе, уйдет как песок сквозь пальцы. Поэтому щедрым быть выгодно! Именно щедрым, а не расточительным. Это не нужно путать.

Не нужно каждый раз выбивать скидки на чьи-то товары или услуги, ради личной выгоды. Если человек позволяет себе обесценить труд другого человека, то и его в свою очередь обесценят совсем другие люди. Так устроен этот мир: *«Я плачу́ сполна и щедро вознаграждаю за хорошую работу, и мир возвращает мне то же самое»*

Деньги – это самый простой и лёгкий способ обмена энергией. Если нет денег и ты что-то намеренно стараешься получить на халяву, то тебе все равно придется заплатить: временем, здоровьем, энергией.

Если хочешь жить в гармонии с собой и этим миром, старайся ничего и никогда не брать бесплатно и уж тем более, не требовать и искать халявы. Вселенная с тебя взыщет в любом случае, деньгами, здоровьем или благополучием родных.

Вполне возможно, что кризис, в котором ты сейчас пребываешь – это расплата за халяву в прошлом. Все в этом мире имеет ценность. С этим не нужно бороться, это нужно принять и отучить себя даже близко подходить к халяве. Когда за услугу или товар просят денег – радуйся. Могли бы попросить расплатиться чем-то другим. Чем-то, что стоит дороже денег.

Все перемены к лучшему тоже никогда не бесплатны. Хочешь перемен, научись нормально относиться к тому, что тебе это будет стоить: энергии, времени, денег, усилий.

При любом обмене должен сохраняться закон энергетического баланса. Так было, есть и будет. По этому закону работает вся Вселенная.

Человек склонен не ценить все то, что ему досталось на халяву. Бесплатные книги, фильмы, знания, курсы и т. д. никогда не принесут вам пользы. В одно ухо будет влетать, а в другое вылетать. Можно ходить по замкнутому кругу, думая «ну вот почему я столько читаю, изучаю, а толку никакого?»

Если ты прикладываешь усилия и при этом не получаешь результат, значит где-то нарушен баланс.

Пару лет назад у меня в групповом трекинге была интересная группа предпринимателей, которые оказались в больших долгах. И у всех ситуация как под копирку: **Увидел тему с легкими деньгами – взял кредит или занял – потерял все.** То есть захотел получить что-то без усилий, да еще и на деньги, которые ты сам не заработал – очевидное нарушение баланса энергий. Но мир все равно взял свое – и деньги приходится возвращать, и силы дополнительные приложить, чтобы проблемы свои решить.

И последнее, что хотелось бы сказать на эту тему. Однажды я задался вопросом: «Почему российский народ, имея в своих рядах столько умных и талантливых людей, практически не вылезает из кризисов, почему у нашего брата постоянно все не слава Богу?» А причина, как мне кажется, именно в этом, всему виной «криминальный обмен», эта жажда халявы, которая у нас возведена в ранг национальной идеи, культивируется и поддерживается на всех, даже самых высших уровнях. В итоге получаем ровным счетом все наоборот. Уверен, глобальные перемены к лучшему наступят только тогда, когда общество признает «криминальный обмен», как недопустимую форму обмена в цивилизованном мире. Не на словах, а на деле.

Ну да ладно, не будем углубляться в политику, речь в этой книге все-таки о вас. И, как говорится, хочешь изменить мир – начни с себя.

И все что нужно знать – **халявы не бывает, за все нужно платить.**

Ошибка №3. Кредиты

Замечали ли вы, что расплачиваться с кредитной карты как-то легче, чем с обычной или наличкой? Почему так? Да потому что кредит – это тоже вид халявы.

Это деньги из будущего, тобой не заработанные. Как ты можешь их тратить? Если ты брал кредиты, то наверняка замечал, что после этого начинают возникать какие-то проблемы. Ты думал: «Ща возьму, тут проверну», а сделка срывается. Либо начинает все идти наперекосяк. Важно помнить: Любой результат должен быть оплачен энергией твоих действий.

Как сказал один мудрый человек: «Кредит – это отсутствие терпения, выраженное в деньгах».

Если у тебя нет этих денег, которые ты планировал брать в кредит, то скорее всего ты еще не достаточно потрудились для этого.

К примеру, я являюсь сооснователем производственной компании. Так вот каждый год мы брали кредит на пополнение оборотных средств. Мы знали, что всегда можем его отдать и благодаря кредиту могли развиваться и наращивать объемы производства.

Когда же мы смогли аккумулировать собственные средства и избавились от всех кредитов, то дела на производстве пошли лучше. Я не знаю как это работает, но это работает. Нет кредитов – нет проблем.

Долги и кредиты очень сильно высасывают нашу энергию и человеку тяжело вершить великие дела, пока висит этот груз на плечах. Поэтому, если у тебя есть цель выбраться из задницы, первое что нужно сделать – это поставить себе цель избавиться от своих долгов.

Я тоже попадался на удочку кредитов. Причем чаще всего эти деньги разлетались в никуда, а платить приходилось долго и много. Однажды, мне это все надоело, и я принял твердое решение закрыть кредиты, во что бы не стало. К моему удивлению, я закрыл свои долги за 3 месяца!!! Так работает сила решения.

Я за то, чтобы избавляться от долгов в первую очередь. С ними сделать прорывной результат гораздо сложнее, они будут оттягивать на себя часть энергии. Поэтому держи от меня пошаговую схему.

ЧЕК-ЛИСТ ЗАКРЫТИЯ ДОЛГОВ

1. Провести ревизию всех своих долговых обязательств. Понять сколько и кому должен. Тут важно взглянуть реальности в лицо и четко определить отправную точку. Да, иногда это страшно и неприятно и многие оттягивают этот процесс. Но без этого никуда.

2. Принять твердое решение закрыть эти долги. На самом деле это не такое простое решение, как кажется на первый взгляд. Будет слишком много соблазнов свернуть с этого пути, направить деньги на новые срочные хотелки, а не на досрочное погашение кредита. Мир обязательно проверит вашу решимость и твердость намерения. Это важно помнить и быть непоколебимым в своей цели закрыть долги.

3. Выбрать самые мелкие долги и поставить срок, в который ты их закроешь. Идеально за 3—6 месяцев. В первую очередь уменьшаем количество долгов. Например, у тебя 5 долгов на общую сумму 5 млн. Один большой долг на 4 млн, а остальные намного меньше. Один вообще, может быть, тысяч 60 на кредитной карте. Так вот начинаем с самого мелкого, и по которому ты платишь самые большие проценты. Задача постепенно закрыть 4 небольших кредита, а затем уже разбираться с тем четырёхмиллионным монстром.

4. Уменьшив количество кредитов (не сумму, а именно количество), ты сам начнешь замечать, как начнут восстанавливаться твои дела, будет проходить это состояние тревоги и безысходности, появится больше энергии на покорение новых вершин. Не нужно мне верить на слово, просто попробуй.

5. Определить, какой минимум от своих доходов ты будешь отправлять на досрочное погашение. Чего не хватает многим людям, так это системного подхода в этом вопросе. А нужно всего лишь один раз с собой договориться, какую сумму от своего дохода ты готов жертвовать на то, чтобы вырваться из оковы долгов. Поначалу это могут быть символические 2—3%, но тут главное начать. Далее это могут быть уже 10, 20 или 30%. Как только тебе приходят деньги, тут же перечисляй их на счет погашения или на отдельный счет, где ты будешь собирать эту сумму. Это очень важный пункт. Тем самым ты подтверждаешь конкретными действиями свое намерение закрыть долг.

Отправлять отложенные деньги нужно не на текущий платеж, а именно на досрочное погашение или на те кредиты, по которым есть просрочка.

Есть еще один лайфхак. Если что-то досталось тебе дешевле или со скидкой – отправь разницу на этот счет для погашения долгов. Так долги будут закрываться быстрее. Но самое главное, сменится мотивация – ты экономишь не потому что боишься потратить деньги (мотивация страха), а потому что у тебя есть намерение быстрее закрыть долг (мотивация цели).

Составь план заработка необходимой суммы и много действуй.

Можешь воспользоваться помощью ИИ и закинуть следующий промт: *У меня есть следующие долги: [перечисли долги, суммы, процентные ставки]. Мой ежемесячный доход – [укажи сумму]. Построй персональную стратегию выплаты долгов с учётом минимальных переплат, психологического комфорта и приоритета самых дорогих займов.*

Избавление от долгов – это очень благая цель. И вселенная (не знаю веришь ты в это или нет) начинает помогать в ее реализации.

Когда я решил закрыть свои долги, то стал отправлять по 10% своего дохода и, к моему удивлению, процесс пошел гораздо быстрее. Мне стали приходить деньги буквально отовсюду. Доход вырос раза в 3. Совпадение? Может быть. Но я искренне желаю, чтобы и у вас случилось то же самое! А через 3 месяца после старта моего челленджа, мне неожиданно пришла достаточно крупная сумма денег, которой хватало, чтобы закрыть весь долг разом. Вы представить себе не можете, какой был соблазн потратить эти деньги на что-то другое, например, съездить в отпуск с семьей.

Но в тот момент, я принял твердое решение: идти до конца и не предавать свою цель. И отправил все деньги на досрочное погашение. И меня как будто бы уронили в ванну с эндорфином. Я испытал такой прилив энергии, счастья, свободы, что не передать словами.

По этой схеме избавился от кредитов не только я. Это абсолютно рабочий инструмент. Главное действовать и быть дисциплинированным в своих решениях.

Ошибка №4. Работа только ради денег

Я искренне считаю, что невозможно преуспеть в деле, к которому у тебя не лежит душа.

Это принесёт лишь большие проблемы в твою жизнь. Так у меня было, когда я вплотную занимался инженерной компанией. Я чувствовал, что занимаюсь не своим делом, но не хотел упускать доходы. За что и поплатился в итоге, когда пришлось пройти через 2 тяжелейших кризиса. Только на второй раз я усвоил урок и принял окончательное решение навсегда оставить это дело.

Интересный эксперимент: Однажды 1500 выпускников зарубежных ВУЗов оценили с точки зрения выбора их дела жизни. 87% выпускников пошли в профессию из-за денег, остальные 13% занялись тем, что нравилось, к чему лежала душа. Через 20 лет 101 человек из этой исследуемой группы стали миллионерами.

Но гораздо интереснее другой факт.

Из первой группы, где сделали свой выбор в пользу денег, а таких было 1245 человек, только 1 стал миллионером!!! Из второй же группы, которая насчитывала всего 255 человек – миллионерами стали 100. Почти половина! Это те люди, которые выбрали дело жизни, исходя из внутренних порывов, своего призвания, а не оглядывались на размер годового дохода.

У каждого есть свой уникальный дар, а может и не один. Важно его вовремя раскрыть, осознать и начать уже свой путь без оглядки на то, что навязано обществом.

Чуть позже, когда мы будем разбирать методологию, которая поможет вам пройти кризисные времена – я поделюсь техникой, как вам найти свое призвание, дело жизни, свою внутреннюю миссию. Если вы правильно ответите себе на вопрос «Кто я и зачем я здесь?», то увидите насколько мощные изменения могут за этим последовать. Появляется энергия, желание действовать, открываются новые возможности. Как будто бы весь мир начинает помогать вам в реализации себя, своего огромного потенциала.

Ошибка №5. Отсутствие самодисциплины и системности

Что будет, если поставить цели по SMART? (SMART известная технология формулирования целей) Скорее всего НИ-ЧЕ-ГО!

Представляю, как сейчас задержался глаз у какого-нибудь сертифицированного бизнес-коуча, который всю жизнь думал насколько важно «ставить цели правильно».

Но если разобраться, то цели не имеют той ценности и важности, которые большинство в них вкладывают. Ну что такое цель? Это сформулированное желание получить что-то, чего у нас еще нет. А технология SMART помогает только конкретизировать это желание и не более того.

И вот что толку, что у вас есть конкретная, измеримая, достижимая, значимая, ограниченная во времени цель? Сама себя она не реализует. И концентрация на цели абсолютно бессмысленна.

У цели лишь одна важная функция — **Цель диктует нам техническое задание на систему.** Именно от системы зависит – будет ли достигнута ваша цель или нет.

Что такое система – это стратегия и РЕГУЛЯРНЫЕ действия, которые приведут к этой цели. Про то, как выстроить стратегию, мы позже еще поговорим, а пока несколько слов о рутинных повторяющихся действиях, которые оказывают, пожалуй, самый большой эффект на результат.

Другими словами, весь фокус своего внимания мы должны направить не на цель (ее поставить не сложно), а на то, что мы для этого делаем и делаем каждый день. Почему-то при занятии целеполаганием многие игнорируют вопрос: А что мне нужно делать регулярно, чтобы достичь своей цели?

Не важно какую область своей жизни мы хотим улучшить, какой цели в бизнесе достичь – везде ключом к успеху будут системные регулярные действия.

Если вы иррационал, то делать что-то на постоянной основе для вас будет крайне тяжело. Ведь любая рутина для вас хуже пытки.

Иррациональные типы личности – это люди, которые часто принимают решения на основе интуиции, внутреннего чувства и эмоций, а не на основе логики и рациональных размышлений. Такие люди обычно очень творческие, имеют богатое воображение и способны видеть возможности, где другие видят только препятствия.

Предприниматели и творческие люди часто относятся к иррациональным типам личности. Это связано с тем, что такие люди обычно не боятся рисковать, экспериментировать и искать нестандартные решения. Они могут быть очень убедительными и иметь хорошие коммуникативные навыки, что помогает им успешно продавать свои идеи и убеждать других в своей правоте.

Однако, иррациональные типы личности могут также иметь свои недостатки. Их решения могут быть не всегда оптимальными или приниматься на основе субъективных критериев, а не фактической обоснованности. Они также могут быть не очень организованными и дисциплинированными, что часто приводит к проблемам в управлении проектами и бизнесом.

И по статистике чаще успеха в жизни добиваются именно рационалы. Они дисциплинированные, системные, звезд с неба не хватают, но день за днем быют в одну точку, их решения продиктованы холодным рассудком.

Что же делать если вы иррационал?

1) Воспитывать в себе самодисциплину. Я, к примеру, тоже иррационал. Но когда я осознал, что это моя точка роста, то начал приучать себя к системности. Это было не просто. И моя иррациональная натура иногда бунтует. Но сейчас, я уже настолько прокачал себя в этом, что многие из окружения считают меня настоящим рационалом и очень системным человеком, который не может жить без планирования, четкого графика и расписания.

Однажды я смотрел интервью с одним миллиардером. Так вот, на вопрос: «Какое качество, на ваш взгляд, является ключевым, чтобы достичь успеха в жизни?», он не колебаясь ответил: «Самодисциплина». Это то, чего не хватает большинству людей. А люди с внутренней дисциплиной строят блестящие карьеры, добиваются высот в бизнесе. Развивайте навык планирования, занимайтесь спортом, соблюдайте ежедневные ритуалы, особенно утренние – так вы будете все больше и больше накачивать эту мышцу самодисциплины, а результаты в жизни не заставят себя долго ждать.

2) Окружите себя рационалами. Я знаю несколько прекрасных примеров предпринимателей, типичных иррационалов, которые даже не пытаются себя дисциплинировать, они делают

ставку на свои сильные качества – выстраивать коммуникации, находить нестандартные решения, умение вдохновлять и рисовать в головах других людей картинки прекрасного будущего. А всю рутинную работу делают более системные и дисциплинированные партнеры и сотрудники – это идеальный тандем.

3) Взять себе трекера. Как мы уже говорили, трекер – это фокусировщик, который помогает предпринимателю-иррационалу вычленив самое важное из его многочисленных идей, структурировать всю его работу и снизить объем хаоса в жизни и бизнесе. По опыту скажу, такие предприниматели часто в работе с трекером делают очень крутые результаты. Ведь системность – это чего им действительно не хватало. А тут приходит человек, который приводит весь этот творческий беспорядок в голове к понятному четкому плану и конкретным задачам, на которых стоит фокусироваться. А все остальное отбрасывается или кладется на полку «до лучших времен». Жить становится проще, жизнь становится лучше!

Как мне сказал один мой клиент «Трекер – это компенсатор недостатка собственной дисциплины». Так что, раз уж такие специалисты сейчас есть – глупо этим не пользоваться.

Я думаю, что вы уже поняли основную мысль, что **чтобы прокачать ту или иную область жизни или бизнеса достаточно внедрить привычки, те самые регулярные действия, которые приведут к результату.** Это большая иллюзия сделать что-то 1 раз и почивать потом на лаврах.

А чтобы делать что-то регулярно нужна дисциплина. Дисциплина – это делать то, что НУЖНО делать, а не то, что сейчас ХОЧЕТСЯ.

Если не умеешь терпеть ограничения, созданные самим собой для улучшения своей жизни, придется терпеть ограничения от самой жизни. Когда не тренируешь самодисциплину сам по своим правилам – тебя дисциплинирует жизнь так, как вздумается ей.

Отсутствие денег, проблемы в бизнесе, болезни, одиночество – печальная плата за нежелание отказывать себе в том, что разрушительно потом, пусть и приятно сейчас.

Чем лучше прокачан навык самодисциплины – тем лучше результаты в жизни. Это факт, который уже доказан исследователями. Сюда же можно отнести привычку рано сдаваться. Я уже писал раньше о том, что любой результат должен быть оплачен энергией наших действий.

И вот мы делаем, делаем, делаем, результата нет, энтузиазм заканчивается и все мы бросаем эту идею, переключаясь на другую. Но там ситуация повторяется. Я сам много раз попадал в эту ловушку, закрывая один бизнес-проект и открывая другой. Пока наконец не понял, что дело совсем не в нише.

Практически в любом деле можно добиться успеха. Если не сдаваться и идти до конца, даже когда все плохо и кажется, что нет выхода – переставлять ноги дальше и бить в одну точку. Не знаю еще ни одного человека, который бы был тверд и решителен в отношении своей цели и по итогу не добился своего. Это редкость.

Чаще всего реальность поддается такой настойчивости и получаешь все сполна, пусть и не сразу и далеко не с первой попытки, но упорство всегда вознаграждается.

Главное – это непоколебимая вера в свой успех, любовь к тому, чем занимаешься и масштабные действия.

Ошибка №6. Негативное мышление и фокус на проблемах

Человек, который мыслит в негативном ключе, постоянно несчастен и часто попадает в передраги. Когда наше сознание настроено на негатив, то мы его будем видеть и ощущать, притягивая в свою жизнь.

Когда мы постоянно фокусируемся на проблемах в жизни, мы создаем вокруг себя отрицательную энергетику, которая может приводить к тому, что мы будем притягивать еще больше проблем. Как говорится, беда не приходит одна.

Негативщики любят раздувать свои проблемы до невероятных размеров, смакуют их, жалуются на жизнь, живут своими проблемами. Если у такого человека решается одна проблема, он обязательно найдет себе другую. Так настроены их фильтры восприятия реальности.

Тут стоит сказать, что объективной реальности не существует! Точнее существует, но никто ее не знает. Каждый живет в своей субъективной реальности. И для кого-то любая кризисная ситуация – это новый вызов, новые возможности, какое-то приключение, а для другого вся жизнь – это беспросветная череда проблем и любое изменение воспринимается очень болезненно.

Хотя, абсолютное большинство наших переживаний и тревог – это всего лишь игры нашего разума, наши фантазии, которые никогда не становятся реальностью.

Когда мы мыслим в таком негативном ключе, ежеминутно жуя свою ментальную жвачку, то чувствуем тяжесть, угнетение, постоянное беспокойство из-за проблем. А тем временем, наше эмоциональное состояние оказывает самое прямое влияние на наши результаты.

Если у тебя нет внутреннего топлива для действий, если в голове одни проблемы, то не важно насколько гениальный план для выхода из положения лежит на твоём столе. Ты не сможешь его реализовать, сдашься раньше времени и махнешь на все рукой.

Ниже, когда мы будем разбирать мою методологию, я расскажу подробно о том, как менять свое состояние.

Но самое важное – это изменить фокус своего внимания. Вместо того, чтобы фокусироваться на проблемах, мы должны начать фокусироваться на решениях. Мы должны перестать жаловаться на то, что у нас нет и начать действовать, чтобы достичь желаемого. Когда мы начинаем думать о решениях, мы привлекаем в свою жизнь положительную энергетику и новые возможности.

Также важно уметь благодарить за то, что уже есть в нашей жизни. Если мы постоянно фокусируемся на том, чего у нас нет, то мы создаем недовольство и неудовлетворенность. Но когда мы благодарим за то, что уже есть в нашей жизни, мы привлекаем еще больше благоприятных событий и ситуаций.

Предлагаю сделать из благодарности своего рода вечерний ритуал, когда перед сном вы мысленно или вслух поблагодарите этот день, кому конкретно вы благодарны, что в вашей жизни есть такого, за что вы могли бы быть благодарны. Это займет всего пару минут, но если вы будете делать такой ритуал в течение месяца, то удивитесь как начнет меняться ваша текущая ситуация.

Кстати, не забывайте благодарить и за проблемы. Ведь они нам посланы неспроста, а чтобы, решив их, мы стали лучше, мудрее, сильнее, чтобы сделали этот переход на новый уровень. Когда мы начинаем благодарить наши проблемы, то меняем свое отношение к ним, они уже не кажутся нам такими уж страшными.

В конце концов, важно помнить, что мы сами создаем свою реальность. Если мы хотим изменить ситуацию в нашей жизни, мы должны начать с изменения своих мыслей и эмоций. И о том как это сделать, мы тоже поговорим с вами ниже. А пока дам 5 простых промтов для поднятия настроения за 5 минут.

Иногда всё, что нужно – это быстрая перезагрузка. ChatGPT (или другая нейронка) может стать тем самым помощником, который поддержит, вдохновит и переключит тебя за считанные минуты.

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.