

A high-angle, wide shot of a mountain valley. In the foreground, a hiker with a red backpack stands on a dirt path, looking out over the landscape. The valley is filled with dense evergreen forests and a winding river. In the background, majestic, snow-capped mountains rise against a cloudy sky. The overall scene is vibrant and scenic, suggesting a journey or exploration.

Алекс Фриман  
**Секрет**  
**успеха**

Алекс Фриман  
**Секрет успеха**

«Автор»

2026

**Фриман А.**

Секрет успеха / А. Фриман — «Автор», 2026

Успех — это не точка на карте, это маршрут. В современном мире нас учат быть винтиками в системе, но не учат быть архитекторами своей судьбы. Секрет успеха заключается не в магической таблетке, а в комплексном подходе. Мы разберем 7 ключевых сфер: отношения, общество, мышление, бизнес, способности, результат и решения. Если вы читаете это — вы уже сделали первый шаг к переменам и успеху!

© Фриман А., 2026

© Автор, 2026

# Содержание

Книга "Секрет успеха"	5
Конец ознакомительного фрагмента.	8

# Алекс Фриман

## Секрет успеха

### Книга "Секрет успеха"

*Система гармоничного развития личности*

#### ГЛАВА 1. ФУНДАМЕНТ: КАК НАСТРОИТЬ СЕБЯ НА ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

##### 1.1. Анатомия негатива: почему мозг против счастья

Чтобы перенастроить мышление, нужно понять врага в лицо. Наш мозг — это орган выживания, а не орган счастья. За миллионы лет эволюции выжили те, кто лучше замечал опасности: шорох в кустах, нехватку еды, враждебность соплеменников. Эта способность досталась нам как «режим сканирования угроз».

В современном мире саблезубых тигров нет, но мозг продолжает искать угрозы в виде: «Меня не оценят на работе», «Партнер обидится», «Я опозорюсь». Этот механизм называется **Негативное смещение**. Исследования показывают, что плохое событие влияет на нас в 5 раз сильнее, чем хорошее равной интенсивности.

**Вывод:** Позитивное мышление — это не наивность. Это **антидот** к врожденной архитектуре мозга. Если вы не будете прилагать усилия, чтобы замечать хорошее, ваш мозг по умолчанию будет рисовать вам апокалипсис.

##### 1.2. Практика «Благодарность как протеин»

Это не эзотерика, это нейробиология. Когда мы концентрируемся на том, за что благодарны, наш гипоталамус активизируется и стимулирует выработку дофамина и серотонина. Эти гормоны не только улучшают настроение, но и повышают когнитивные способности — вы начинаете лучше соображать, находить нестандартные решения.

**Упражнение «Три свечи»:** Каждый вечер, ложась в кровать, вместо прокручивания тревог выполните ритуал. Назовите вслух или запишите:

1. Событие за день, которое принесло мне удовольствие (даже если это вкусный кофе).
2. Человека, который меня поддержал (или просто был рядом).
3. Мой личный вклад в этот день (чем я горжусь).

Выполняйте это ровно 21 день. На 22-й день вы заметите, что ваш мозг начал автоматически выхватывать позитивные моменты в реальном времени, не дожидаясь вечера. Это называется **ретикулярная активация** — вы настраиваете фильтр восприятия.

##### 1.3. Техника «Перезагрузка убеждений»

Большинство наших негативных установок мы выучили в детстве: «Не высовывайся», «Деньги — это зло», «Безоблачного счастья не бывает». Эти установки — просто нейронные дорожки, по которым мы привыкли ходить. Их можно перестроить.

*Составьте таблицу из трех колонок:*

##### Старая установка

Я всегда опаздываю

У меня нет таланта

##### Доказательство (факт)

Я пунктуален на важные встречи

Я хорошо рисую/говорю/готовлю

## Новая установка

Я управляю своим временем

Мои способности растут каждый день

Главный секрет — в колонке «Доказательство» искать *исключения*. Когда вы найдете исключение из правила «я неудачник», старое правило рушится.

### 1.4. Энергия окружения: вакцина от токсичности

Мы — существа зеркальных нейронов. Когда мы видим улыбку, у нас невольно включаются мышцы улыбки. Когда мы видим тревогу — мы заражаемся тревогой. Проведите аудит своих контактов за неделю. Разделите их на три категории:

- **Энерджайзеры** (после общения с ними сил становится больше).
- **Нейтралы** (не влияют).
- **Энерговампиры** (после них хочется лечь и никого не видеть).

С энерговампирами нельзя «рвать» резко (это травматично), но можно ввести правило «**информационной диеты**»: ограничить время общения, перевести разговоры на погоду, не вступать в споры о политике и судьбах мира. Увеличьте время с энерджайзерами — пригласите их на кофе, предложите совместный проект. Ваше окружение — это ваш климат. В климате с кислотными дождями не растут цветы.

## ГЛАВА 2. ДИПЛОМАТИЯ И ЛЮБОВЬ: КАК СТАТЬ УСПЕШНЕЕ В ОТНОШЕНИЯХ

### 2.1. Успех в отношениях как управление ожиданиями

Самая частая причина разводов и разрывов — не измены и не деньги, а **неоправданные ожидания**. Мы вступаем в отношения с фантазией, что партнер будет читать наши мысли. Успешный человек переводит отношения из плоскости «магии» в плоскость «договора».

**Правило «Открытого контракта»:** Раз в месяц садитесь с партнером (или деловым партнером) и отвечайте на вопросы:

- Что в наших отношениях для тебя сейчас самое важное?
- В чем я могу стать для тебя удобнее?
- Что тебя беспокоит, о чем ты молчишь?

Это называется **метакоммуникация** — разговор о том, как мы разговариваем. Это снимает 90% напряжения, потому что убирает догадки.

### 2.2. Искусство активного слушания (техника «Эхо»)

Большинство людей слушают не для того, чтобы понять, а чтобы ответить. Попробуйте в следующем разговоре делать паузу в 3 секунды после того, как собеседник закончил говорить. А затем перескажите его мысль своими словами: «*Правильно ли я понял, что ты чувствуешь себя обесцененной, потому что я не спросил твоего мнения?*»

Когда человек слышит свое отражение, у него падает уровень кортизола (гормона стресса), и он перестает защищаться. Это дает вам власть над конфликтом. Вы становитесь тем, кто «услышал», а значит, вы становитесь для него главным человеком в мире.

### 2.3. Конструктивный конфликт: правила боя

В конфликте критикуйте *поведение*, а не *личность*. Нельзя говорить «ты ленивый» (атака на личность). Можно говорить: «Я расстроен, потому что мы договорились встретиться в 12, а ты пришла в 13» (описание факта и чувств).

#### Алгоритм «Сэндвич» для сложного разговора:

1. **Позитивное открытие:** «Я ценю нашу дружбу/любовь».
2. **Суть проблемы:** «Но когда ты делаешь X, я чувствую Y».
3. **Предложение:** «Давай попробуем делать Z вместо этого».
4. **Завершение:** «Я верю, что у нас получится».

Это снижает защитную реакцию, потому что вы начинаете и заканчиваете на позитиве. Это не манипуляция, это проявление уважения.

#### **2.4. Баланс «Банковского счета» отношений**

Психолог Джон Готтман доказал, что для стабильных отношений нужно соотношение позитивных и негативных взаимодействий **5:1**. На каждое одно замечание, критику или ссору должно быть пять прикосновений, комплиментов или благодарностей. Посчитайте за день: сколько раз вы сделали замечание партнеру и сколько раз похвалили? Если перекос в сторону критики — ваш «эмоциональный счет» в минусе. Срочно вносите «депозиты»: искренняя похвала за мелочи, объятие без повода, маленький подарок. Это не лесть, это инвестиция в будущее.

### **ГЛАВА 3. СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИФТ: КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА В ОБЩЕСТВЕ**

## **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.