



Андрей Парабеллум

От мечты к миллиону

**Александр Белановский,
Андрей Парабеллум**

От мечты к миллиону

[Сайт книги](#)

Андрей Парабеллум Александр Белановский

Эта книга является своеобразной инструкцией, как сделать ставку на выигрышную позицию и добиться успеха, как не бояться перемен, как достичь своих целей, как каждое мгновение своей жизни рассматривать, как потенциальный шанс, и в конечном итоге, добиться огромного успеха! В данной книге автор излагает полную систему достижения цели, которую полностью пропустил через себя, и полученный личный опыт передает дальше. Остается только сделать свой выбор. Все, что написано в книге, можно воплотить в жизнь, хотя это будет непросто.

Важно рассматривать все попадающиеся у себя на пути возможности и вовремя принимать решение, пока шанс имеет свойство быть. Добиться успеха, значит, успеть сделать раньше других. Кто делает быстрее всех, тот и побеждает. Если вы не боитесь рисковать, то тоже можете добиться успеха. Главное - иметь мозги, определенное упорство и понимание, что вы хотите получить в данный момент.

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

С одной стороны, тема достижения цели глубоко затюканная. С другой стороны, она не дается массово в полном объеме. Многие люди думают, что шанс – это таинственные незнакомцы, которые в один прекрасный день принесут им чемодан денег, предоставят уйму возможностей, обеспечат их личную жизнь и, стоя на коленях, будут упрашивать их принять все это в дар. К сожалению, под лежащий камень вода не течет, и позиция «сидеть и ждать» ни к чему не приводит.

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

ОБ АВТОРАХ

Андрей Парабеллум — Бизнес-тренер. Бизнес-консультант. Бизнесмен. Практик инфобизнеса. Принес в Россию и поднял на всем русскоязычном пространстве новую многомиллиардную индустрию - инфобизнес. И теперь по прошествии нескольких лет это отдельный рынок с сотнями тысяч игроков, своими нишевыми лидерами и миллионами ежегодно обучаемых людей. Автор и разработчик таких методик, как: «Организация и продвижение инфобизнеса (бизнеса по продаже информации)», «Двушаговые продажи», «Работа с VIP-клиентами и сегментами рынка», «Организация и автоматизация бизнеса», «Удваивание прибыльности промышленных предприятий». Убежденный сторонник практических навыков против теоретических знаний. Владелец 2х различных бизнесов: производство и продажа биометрических систем учета рабочего времени и консалтингового проекта Infobusiness2.ru. Совладелец более десятка интернет и инфобизнес-проектов. Занесен в Книгу рекордов Гиннеса как бизнес-тренер, который провел самый масштабный онлайн-тренинг в мире.

Александр Белановский – известный бизнес-тренер, мотиватор и организатор. Является руководителем Тренингового центра BizMotiv. Создатель самых прогрессивных методов обучения, благодаря которым люди и компании становятся богаче. Мотивирует бизнесменов и помогает им в малом и среднем бизнесе с подбором и мотивацией персонала, что позволяет многократно увеличить прибыль компании, без капиталовложений в обучение сотрудников. Человек, способный взломать ваш "пин-код к богатству" и перезагрузить вас на успех.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ САБОТИРУЮТ СВОЙ УСПЕХ

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

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

5 причин самосаботажа:

1. Влияние окружения
2. Ресурсы
3. Время
4. Здоровье
5. Эмоции

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

1. Лень
2. Некомфортно
3. Не нравится
4. Делать назло
5. Жадность

Зачастую люди сидят по уши в долгах и не пытаются что-то делать. При этом они понимают, что теряют время, деньги, портят отношения с окружающими, портят свое здоровье и не получают новых ресурсов.

КАК НУЖНО ОТНОСИТЬСЯ К САМОСАБОТАЖУ

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

Самосаботаж – это есть множество внутренних и внешних причин, растянутых во времени. И обычно люди осознают далеко не все эти причины. Глупо грузить себя вчерашними бедами, не пытайтесь решить проблемы самосаботажа психоанализом своего детства или юности, не пытайтесь оправдать себя прошлым. Это вам не поможет ни в чем. Вспомните событие, которое не сопровождалось у вас самосаботажем. Главная причина его отсутствия – это ваша страсть к делу, к людям, к знаниям, это то, что не могло вас удержать на месте, потому что вы полностью посвящали себя делу, или людям, или знаниям и полностью игнорировали мнения окружающих. Вам было все равно, что происходит в мире, вы просто занимались любимым делом.

Посвящая себя делу, влекущему вас вперед, вы становитесь похожи на реку, которую невозможно остановить, и которая готова снести на своем пути все подряд, лишь бы добиться своей цели – растворить свои пресные воды в морской бездне.

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

В жизни есть два пути:

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

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

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

МЕТОД САМУРАЯ

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

Человек практически в любом случае не может сказать себе «нет», когда занимается какой-нибудь ерундой. Представьте, что вам нечем заняться, и приятель зовет вас посидеть в пивном баре с кружечкой пива, или приятельница пригласила вас на шопинг. Скорее всего, ваше согласие будет зависеть от того, насколько вы зависимы от этого человека. Если вы зависимы от него, то вы составите ему компанию даже в том случае, если вам это будет неприятно, или у вас просто не будет желания. Если же вы не зависите от этого человека, то, скорее всего, скажете ему, что вы заняты, потому что у вас нет денег на покупки, или этот человек вам просто неприятен.

Метод самураев хорош тем, что ваши отношения с окружающими людьми не оказывают на него никакого влияние. Перед тем, как сказать кому-то «да» или «нет», перед тем, как принять какое-либо решение, вдохните и выдохните 7 раз, задав себе вопрос «зачем я буду это делать?». Если за 7 вдохов и выдохов вы не смогли найти объективную выгодную причину в цифрах, деньгах, но не в моральном удовольствии, то значит, вы отказываетесь. Если вы нашли свою выгоду, то соглашаетесь.

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

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

Итак, 16 этапов борьбы с самосаботажем

0. (подготовительный шаг). Выбор проекта.

Если вы собираетесь уничтожить самосаботаж ради самосаботажа, то ничего у вас не получится, и вы ни от чего не избавитесь. Бороться надо ради какого-то проекта, который вы желаете получить.

Посмотрите, какие дела являются сегодня для вас приоритетными. Далее с точки зрения достижения выберете дела наиболее вероятные, которые вы можете сделать в течение нескольких недель. И далее из наиболее вероятных дел выбирайте наиболее желаемые, которые вам больше всего нравятся, и от которых вы получаете максимальное удовольствие. Чтобы начать бороться с самосаботажем, вы должны понять, ради чего вы все это будете делать.

1. Подготовка поля боя

Поле боя – это то, что тащит вас вниз:

- a) Всякий старый хлам дома, всякая старая одежда, от которой нужно срочно избавляться. Очистите свое пространство от разного старья.
- b) Люди, которые мешают вам в жизни. От них тоже нужно избавляться.
- c) Бесплезная трата денег на ненужные вещи. Начните вести скрупулезный учет всех своих денег. Деньги тратьте только на то, что для вас полезно. Начинайте копить.

2. Индивидуальный тайм-менеджмент

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

3. Понимание точки старта и точки конечной цели

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

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

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

6. Введите систему замещений. Составьте план замещения. Если вы от чего-то, или кого-то избавились, то это нужно чем-то заменить или кем-то заместить. Начните вводить постепенный план замещения чего-то плохого, старого, лузерского, вредного на что-то новое, хорошее, позитивное, полезное и успешное.

7. Воспитание в себе лидерства и харизмы. Меняйте свою внешность. Вы должны выглядеть, как лидер. Меняйте свое публичное поведение. Начните качать в себя энергию.

8. Финансовое планирование. Оцените свои долги – кому и сколько вы должны. Составьте полный поэтапный план закрытия долгов. Распишите, когда, кому и сколько вы

отдадите. Понятно, что просто так долги сразу не закроются. Продумайте, где взять дополнительные деньги.

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

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

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

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

13. Секретные проекты. Предположим, что перед вами стоит задача – заработать денег на обучение ребенка. Для этого вам нужен какой-то секретный дополнительный проект по заработку денег и лояльности вашего окружения. Учитесь брать голую идею, собирать необходимые ресурсы и создавать проект с нуля.

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

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

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

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ МЕЧТА И ЕЕ РАЗНОВИДНОСТИ

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

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

Ценности являются мотиваторами для воплощения мечты. И если вы мечтаете, не исходя из своих ценностей, а исходя из того, что вам кто-то навязывает, то сделать из мечты цель у вас не получится, потому что мотивы совпадать не будут. То же самое происходит и с антиценностями.

СИСТЕМА SMART

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

Specific – цель должна быть важная, значимая, не фuffyжная.

Measurable – цель должна быть измеримая, ясная, конкретная.

Achievable – цель должна быть достижимой.

Realistic – цель должна быть реалистичной и соответствовать реалиям жизни.

Timed – цель должна быть ограничена по времени.

ПУТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТ МЕЧТЫ К ЦЕЛИ

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

Достигаемая цель должна быть одна. Почему? Если перед вами стоит много целей, то мозг перестает видеть среди них главную и начинает распределять свое внимание равномерно между всем остальным. И получается так, что полностью всего себя вы не отдаете ни первой, ни второй, ни третьей цели. Имея только одну цель, вы постоянно о ней думаете, постоянно ее развиваете, прокачиваете, материализуете, представляете, визуализируете.

Катализаторы достижения цели, ускоряющие действие

1. Жертвенность
2. Упорство
3. Вера
4. Скорость
5. Честность
6. Контролер

Восемь ступеней к достижению цели

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

ПУТЬ ОТ МЕЧТЫ К ЦЕЛИ

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

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

Основные ценности, которые внедряет в людей окружение – это богатство, красота, известность, здоровье, принадлежность к семье, верность, преданность и честность. Если внедряемые ценности не нарушают Уголовный Кодекс и Божьи заповеди, то сами по себе ценности нейтральны. Для одних людей большое значение имеет здоровье, для других деньги, для третьих семья.

КАК ПОСТАВИТЬ ПРАВИЛЬНУЮ ЦЕЛЬ

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

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

Истинные цели и истинные ценности настолько просты, что не нуждаются в этих главных вопросах. Многие люди не понимают, что деньги не являются истинной целью, в их головах это неукладывается. Если на сегодняшний день людям не хватает финансовых средств, то они готовы будут спорить на тему «Счастье не в деньгах и не в их количестве».

Каждый человек имеет определенный базовый уровень материального благополучия. У кого-то он ниже, у кого-то выше, это не принципиальный вопрос. Но как только человек начинает зарабатывать столько, что стоимость продуктов, товаров, различных услуг становится для него безразличной, то сами по себе деньги перестают существовать, как элемент счастья и удовлетворения жизнью.

Понять свою истинную цель вы сможете только в пути своего движения. Ваши промежуточные цели должны быть направлены в сторону вашей мечты и в сторону ваших истинных ценностей.

ПУТЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

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

Имея четкую конкретную цель и жестко обозначенные время и место, вы раскладываете эту цель на несколько путей достижения.

1. Управление временем
2. Получение информации
3. Получение денежных средств

РЕСУРСЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПУТИ ОТ МЕЧТЫ К ЦЕЛИ

1. Информационные. Вы должны уметь находить информационные ресурсы, должны уметь их изучать, анализировать, внедрять, пропускать через себя.
 2. Финансовые. Финансовые ресурсы, в конечном итоге, вытекают в любые материальные ресурсы и помогают получать товары и услуги, которые содействуют в достижении цели..
 3. Людские. Умение находить нужные вам людские ресурсы, умение мотивировать людей, умение обеспечивать их какими-либо ресурсами – тоже очень важный момент.
 4. Временные. Вы должны уметь распределять свое время и выявлять главное и второстепенное, обладая хотя бы элементарными навыками тайм-менеджмента.
 5. Энергетические
Сюда относятся ваше здоровье, питание, сон, занятие спортом.
- Для достижения любой цели любому человеку требуются эти пять видов ресурсов.

КВАДРАТ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Квадрат достижения цели нужен для подготовки почвы, на которой будет достигаться какая-либо цель. Что входит в этот квадрат?

1. Окружение.
2. Мышление
3. Мотивация
4. Навыки

ФОНОВЫЕ ЦЕЛИ

Для осуществления мечты не нужно бродить по свету в поисках загадочной феи, не нужно ждать принца на белом коне, просто нужно двигаться в правильном направлении, нужно просто правильно чего-то захотеть, создав вокруг своего желания благоприятные условия.

В мире существует пять главных составляющих, без которых мечта никогда не превращается в реальность. Все начинается с материальных ресурсов. Мечта не может полностью осуществиться, если отсутствуют какие-то материальные блага. Вторая составляющая – это время. Мечта должна осуществляться тогда, пока вам этого хочется. Сдвинув временные рамки, вы можете перестать хотеть желаемое.

Третье, это ваше окружение. Чем больше вокруг вас влиятельных и благосклонных людей, тем чаще вы себя ощущаете счастливым человеком. Четвертое, это ваше здоровье. Невозможно достичь желаемого, если находишься на грани смерти. Чем больше здоровья, тем больше сил для свершений. И последнее, это ваша степень свободы, без которой вы ничего не сможете сделать, если ваше тело будет сковано цепями.

Итак, чтобы ваши желания начинали исполняться, составьте себе план действий на месяц, который будет содержать следующие направления.

1. Делать добро другим людям
2. Получение новых знаний
3. Создание каких-то ценностей, креативность
4. Быть мобильным, посещать новые места
5. Доведение дел до финала
6. Порядок в финансовых делах
7. Притягивание к себе денег
8. Уделять время своему здоровью и спорту
9. Генерация новых связей
10. Развитие отношений и старые связи
11. Делать что-то для себя любимого

САМООБРАЗОВАНИЕ

Следующий навык, без которого невозможно развивать самодисциплину и без которого нельзя, поставить себя в турбо режим – это ежедневное самообразование. Процесс самообразования дает самые актуальные знания, нежели общее образование. Без самообразования человек не может заниматься самодисциплиной, потому что самодисциплина включает в себя внедрение новых навыков.

Вы обязаны заниматься самообразованием, которое позволяет составить персонализированную программу обучения. Обучаясь в общепринятых институтах, вы сможете получить только какие-то общие знания, но не персонализированное обучение. Однако на сегодняшний день общие знания мало что значат, а человек широкого профиля мало зарабатывает и мало, где востребован.

При самообразовании вы можете составить свою собственную программу обучения, состоящую из нужных вам знаний. Только вы сами можете определить, какие знания могут вам завтра принести больше денег. Зная свои собственные навыки, вы можете их прокачивать, усиливать, можете повышать свою экспертность, что позволит вам зарабатывать в разы больше.

ЗДОРОВЬЕ И СПОРТ

Встраивание в себя ежедневных спортивных тренировок ведет к развитию самодисциплины. Ежедневные спортивные занятия, поддерживающие ваше здоровье, так же являются навыком.

Этот навык невозможно внедрить за один-два дня или неделю, его нужно внедрять ежедневно, минимум месяц. Каждый день уделяйте своему здоровью минимум 30 минут. Это могут быть пешие прогулки по улице, утренняя зарядка, езда на велосипеде, занятия на тренажере. Здоровье – это энергия, которую человек получает для того, чтобы нормально работал его мозг, и для того, чтобы сам человек работал и зарабатывал, получая удовольствие от жизни. Вы не сможете получать удовольствия и быть в гармонии, если будете больными и немощными.

УХОД ОТ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

Уход от действительности в другую реальность – очень важный навык, который необходимо в себе прокачивать. В основе этого навыка лежит потребность человека в отстранении от каких-либо повседневных хлопот и проблем. Это есть своеобразная трансформация потребности в сохранении энергии.

Психологические аспекты ухода в другую реальность основаны на естественном стремлении человека избавиться от разного рода проблем и неприятностей, связанных с его жизнью. Вы должны научиться пользоваться этим абсолютно нехитрым инструментом для большей вовлеченности себя в процесс достижения цели.

СКОРОЧТЕНИЕ

Для резкого увеличения своего профессионализма и резкого поднятия своей экспертности вы должны получить много новой информации на определенную тему.

Важно помнить, что полученная информация – это не практика, а только теория, которая просто повышает вашу экспертность, но не повышает ваш опыт. Однако без теории практики тоже не бывает. Не получив теоретических знаний, вы не можете их внедрить и получить практические знания. Нужно научиться быстро читать, но не читать все подряд, а фокусироваться на конкретной теме.

ФОКУСИРОВКА ВНИМАНИЯ

Сфокусированное внимание на своей цели делает человека более сосредоточенным, а значит, имеющиеся в его распоряжении сила и энергия не тратятся на посторонние вещи. Сфокусированный человек – это человек, экономящий энергию, которую обычные люди тратят ни на что.

Чтобы научиться фокусировать свое внимание подобно лазеру, необходимо:

1. Не отвлекаться на второстепенные задачи
2. Не хотеть получить все и сразу
3. Не жалеть себя
4. Избавляться от многозадачности
5. Избавляться от анализа

КАК ПОДГОТОВИТЬ ПЛАЦДАРМ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Почему человек отвлекается от нужных дел?

Все, что мешает человеку воплотить свою мечту в назначенный срок, заставляет его терять концентрацию внимания. Отвлекаемость возникает при действии на человека посторонних раздражителей или преград во время занятия конкретным делом. Делятся раздражители на две категории.

1. Внешние «отвлекаторы», или внешняя отвлекаемость

Внешняя отвлекаемость возникает под влиянием внешних раздражителей.

2. Внутренние «отвлекаторы», или внутренняя отвлекаемость

Внутренняя отвлекаемость возникает с одной стороны под воздействием каких-либо сильных переживаний или посторонних эмоций, а с другой стороны из-за отсутствия интереса и чувства ответственности к деятельности, которую ведет человек.

ОЧИСТКА ТЕРРИТОРИИ

В благоприятных условиях цель достигается намного легче и быстрее. Досконально очистив территорию вокруг себя, вы сокращаете время для выполнения одной операции в один момент времени. Уменьшение времени происходит за счет устранения ненужных действий. Чтобы наиболее экономно использовать площади и максимально повысить свою производительность, необходимо навести порядок вокруг себя. Правильная расстановка вещей и мебели уменьшит ваше напряжение и утомляемость, поэтому вам нужно сделать так, чтобы вокруг вас вам ничего не мешало.

Итак, какую территорию необходимо вычистить?

1. Жилье
2. Рабочее место
3. Окружение

ВНУТРЕННИЙ ПОРЯДОК

Порядок должен быть не только вокруг вас, но и внутри вас. Вы должны ликвидировать все вредные внешние раздражители, которые переключают ваше внимание и отвлекают вас от достижения цели. Внешние раздражители бывают физические, химические и людские.

Физические раздражители не дают жить комфортно. Сквозняки, холод, жара, влага очень сильно влияют на организм человека, из-за чего люди чаще болеют и чувствуют себя дискомфортно.

О химических раздражителях вообще мало кто думает. Например, я не могу носить синтетическую одежду. В ней я чувствую себя категорически некомфортно, тем более не могу в ней работать. Есть люди, которые очень резко реагируют на посторонние запахи. Случается, что простейший аромат духов выводит из психического равновесия человека, который в таком состоянии просто не способен дальше работать.

Людские раздражители бывают положительные и отрицательные. К положительным относятся те люди, которые вам помогают идти к цели и делают так, что идти вперед вы начинаете намного быстрее. Такие раздражители нужно культивировать и оставлять. Все, что вас тащит назад, нужно ликвидировать. Этот шаг будет считаться сложным только до тех пор, пока вы его не сделаете.

ПСИХИЧЕСКАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА

Говорят, что мысли материальны, и действительно они запускают химические процессы в человеческом организме.

Любые ваши мысли стимулируют ваш организм выделять какие-либо химические элементы, а уже химические элементы принуждают организм вести себя тем или иным образом. Мысль заставляет мозг руководить организмом в определенном направлении.

Чтобы мозг работал с максимальной отдачей, ему нужна постоянная подпитка, требующая поддержание тонуса, тренировки и отдых. Однако если вывести мозг из нормального режима, то он тут же ответит переходом в режим автопилота, и концентрация вашего внимания и память резко начнут ухудшаться. Нужно не забывать о том, что мысли приводят к химическим процессам.

Есть два типа перезагрузки.

1. Пассивная перезагрузка

Пассивная перезагрузка – это отпуск, отдых, элементарное высыпание для снятия напряжения в организме, для мозгового отдыха, после которого хочется каких-либо активных действий.

2. Активная перезагрузка

Активная перезагрузка – это резкое моментальное испытание положительных или отрицательных эмоций, когда эмоции перехлестывают через край.

ЭМОЦИИ

Эмоция – это внутреннее чувство человека, которое отражает субъективное оценочное отношение к существующим или возможным ситуациям. Эмоциональными переживаниями сопровождаются любые проявления человеческой активности. Сильные эмоции мешают человеку продуктивно жить и работать, поэтому эмоциями нужно уметь управлять.

Эмоции бывают негативные, позитивные и нейтральные. Вы не сможете логически мыслить, если будете находиться под воздействием сильной негативной эмоции. Однако сильная положительная эмоция вас тоже не спасет, и вы под ее воздействием наделаете серьезные ошибки и отодвинетесь далеко назад.

Когда вы испытываете сильнейшее эмоциональное потрясение, вы уязвимы. Посторонний человек, заметив это, с легкостью может вами манипулировать, а значит, вы можете так и не добраться до своей цели. Поэтому вы должны контролировать свои эмоции и должны учиться управлять ими.

БОРЬБА С ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ СОПРОТИВЛЕНИЕМ

Эмоциональное сопротивление – это нежелание организма что-либо делать путем проявления каких-то эмоций. Например, человек боится публично выступать и поэтому не предпринимает никаких действий в этом направлении.

Для того чтобы ничего не делать, люди довольно часто выставляют свои эмоции в качестве аргумента. Это такой хитрый, защитный механизм. В качестве своего оправдания за какие-то бездействия они часто выставляют так называемую справедливость. Такие ситуации отчетливо видны в школе.

Существует довольно много эмоций, которые мешают людям что-либо делать. Эмоции могут быть связаны с человеческими отношениями.

Когда ваше эмоциональное сопротивление мешает вам сделать какое-нибудь дело, то делайте 7 вдохов и ищите логические причины. Скорее всего, вы поймете, что в данной ситуации эмоция – это простая отговорка или отмазка.

Внедрить в свою жизнь борьбу с эмоциональным сопротивлением дело не простое. Нужна правильная привычка – не поддаваться эмоциям. Безусловно, эмоции нужны человеку, без них никуда не деться, но вы никогда не вырастаете, не перейдете на другой уровень, не станете успешными, если любые свои действия будете отдавать на откуп эмоциям.

Любая эмоция проходит несколько этапов: начало, всплеск, затухание и конец. Если вы попытаетесь активно остановить ее в себе, то процесс затухания затянется и, в конечном итоге, приведет к негативным последствиям. Зачастую положительные эмоции вреднее отрицательных.

В момент эйфории человек принимает самые глупые, нелепые решения из всех тех, которые можно было бы принять, и делает самые большие ошибки.

Для того чтобы вы могли управлять своей эмоцией, вы должны понимать, что эмоция обязана пройти полный цикл: возникновение сопровождается всплеском, затем идет определенное затухание, и после эмоция заканчивается. Если вы посмотрите на себя со стороны, то всплеск начнет входить в процесс затухания, потому что, скорее всего, вы оцените его не совсем объективным.

Позвольте эмоции пройти сквозь вас, словно через громоотвод. Эмоция – это энергия, ваш организм выделил в тело определенный химический элемент, который вызвал химическую реакцию внутри вас, и эта реакция заставила вас вести как-то иначе. Вы должны сделать так, чтобы выделенный организмом химический элемент как можно быстрее выветрился из вас.

Именно поэтому эмоции нельзя сдерживать.

Существует три стадии, благодаря которым можно научиться управлять своими эмоциями:

1. Признать, что эмоции существуют в вашей жизни
2. Научиться распознавать эмоции
3. Научиться управлять эмоциями

ЗАКРЫТИЕ ПРОБЛЕМ

Человека всегда окружают определенные затруднения. Они бывают большие и маленькие, серьезные и не очень. Иногда, кажется, что весь мир настроен против вас, и вам хочется убежать от всех людей, спрятаться от трудностей, но ничего не получается. Но пока вы не научитесь избавляться от своих проблем, они так и будут наступать вам на пятки.

Никогда не отделяйте себя от своих проблем, помните, что вы есть одно целое. Пока вы ассоциируете себя с каким-либо препятствием, вам хочется поскорее его преодолеть. Если же ваши осложнения живут своей жизнью, то, скорее всего, они копятя у вас, как снежный ком и давят на вас невероятным грузом.

Проблемы – это дополнительная забота и непредвиденные хлопоты, создающие вам зачастую некомфортные условия. Но если вы посмотрите на это с другой стороны, то вы увидите, что проблема – это просто напросто обычная задача, которую необходимо решить.

Любая задача решается путем вычислений. Когда вы знаете, как ее решать, и какими формулами пользоваться, то проблема отпадает сама собой. Поэтому не нужно становиться жертвой своей судьбы, не нужно бежать от проблем, нужно просто знать, как найти выход. Зная правильный ход решений, всегда можно предпринять действия, которые освободят вас от любых проблем.

ДВОЙНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Достигать цели и задачи с двойной эффективностью – это значит, достигать их в два раза быстрее, или получать результат в два раза больше. Обычно, стоящие перед вами цели и задачи должны быть на 15-30% выше тех, которые вы хотите достичь.

С точки зрения работы и бизнеса любой человек живет двумя категориями:

- а) хочу больше денег;
- б) хочу больше свободного времени.

Одним людям очень ценно время, другим сильно важны деньги. Но эти две категории цикличны. Если вы хотите больше денег, то, упираясь в них, вы начинаете больше зарабатывать, но при этом понимаете, что у вас остается мало свободного времени. Как только вы говорите себе «стоп» и начинаете оптимизировать рабочие процессы, чтобы у вас оставалось больше времени на отдых и развлечения, вы получаете это время, но падаете в деньгах.

Получив долгожданную свободу, вы вдруг начинаете понимать, что у вас опять становится мало денег, а вы уже успели привыкнуть к большим расходам. И вы понимаете, что денег нужно еще больше. Вы опять ставите перед собой задачу – зарабатывать больше денег, и, достигая ее, понимаете, что опять хотите больше свободного времени. Итак, одна категория циклично сменяется другой.

КЛАССИФИКАЦИЯ И УПОРЯДОЧИВАНИЕ ВСЕХ ДЕЙСТВИЙ

Ни один человек не способен справиться со всеми делами в раз, которые необходимо или хотелось бы сделать. Довольно широко распространено мнение, что нужно безотлагательно делать все то, о чем вы узнали. Но если честно посмотреть себе в глаза и вспомнить тот день, когда вы занимались всем подряд, то можно увидеть, что какой-то серьезной пользы от этого дня вы не получили. 99 дел из 100 вы могли перенести на другой день, уделив им большее количество времени и делая их более осмысленно.

На самом деле, важная задача требует незамедлительного исполнения лишь в редких случаях, а все остальное может подождать своего правильного распланированного времени. Вы можете прочитать какую-то книгу, пообщаться с детьми, придумать новую технологию, помочь друзьям или родителям, написать давно задуманную статью. Но это вы должны сделать не когда-нибудь, а в четко распределенные дни: креативные, буферные, для заработка или перезагрузочные.

Иногда бывают какие-то срочные дела, которые требуют немедленного исполнения, и эти дела вы назначаете первостепенными в то время, когда вы можете ими заняться. Естественно, что в какие-то дни срочные дела нарушат ваш распорядок, но форс-мажоры каждый день не случаются.

Распределяйте правильно свои приоритеты и концентрируйте внимание на основных делах. Для того чтобы вам проще было распределять свои дела, разделите свой день на 4 блока: утренний, дневной, вечерний и перед сном, а дела разделите по важности на 4 типа А, В, С, D.

- A) Дела важные и срочные
- B) Дела важные, но несрочные
- C) Дела неважные, но срочные
- D) Дела неважные и несрочные

Итак, исходя из классификации, вы распределяете в блоки все свои дела, которые выписали на какой-то определенный день. Понятно, что большинство людей сами решают, когда и что делать, но важные и срочные дела лучше всего выполнять утром, пока остальные окружающие вас люди находятся на своих рабочих местах и адекватно реагируют.

Далее, днем вы выполняете важные, но несрочные дела, вечером неважные, но срочные, и перед сном неважные и несрочные. Дневной блок можно поменять местами с вечерним блоком в зависимости от обстоятельств. Точно так же по этой классификации распределяйте дела по дням.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕЛ ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Дела, которые приносят вам деньги, вы должны распределять по эффективности.

1. Дела, которые не приносят или тратят ваши деньги
2. Дела, которые приносят до N рублей в час
3. Дела, которые приносят $2N$, $3N$, ..., $10N$ рублей в час

К данному виду относятся дела, которые приносят основные доходы. Вот ими и надо заниматься, уделяя эти делам все свое основное время. Если вы минимизируете дела, которые вам не приносят денег, и отдадите на аутсорсинг то, что приносит вам копейки, то по самым скромным подсчетам вы освободите для себя 20-30% личного времени.

4. Дела, которые приносят креативную ценность

Дела, приносящие креативную ценность, не дают вам сегодня ощущения денег в кармане. Однако эти дела работают на длинное плечо и приносят самые большие доходы.

Итак, дела делятся по категориям:

- дела, которые ничего не приносят;
- дела, которые приносят копейки, и их нужно отдавать на аутсорсинг;
- дела, приносящие основной заработок;
- дела, которые являются инвестициями в будущее.

В роли инвестиций могут выступать ваши знания, умения, навыки, ваше имя, ваш бренд. Это то, что делает из вас высокодорогостоящий товар.

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ

Ежедневный финансовый контроль должен быть встроен в ваш распорядок дня, потому что без финансового планирования невозможно изменить свою жизнь. Существует так называемая система Hawanedo, которая базируется на 4-х этапах: имею, хочу, нуждаюсь, делаю.

Большинство людей по какой-то неизвестной причине не хотят понимать, для чего нужно вести строгий учет своих финансовых потоков

ПРОКАЧКА НЕОБХОДИМЫХ НАВЫКОВ

Любой человек чувствует и ощущает себя более-менее счастливым, когда его жизнь сбалансирована. Жизнь, как две чаши весов, должна быть уравновешена, иначе она перестает быть интересной и счастливой, и становится нудной, серой, скучной и депрессивной.

Если в вашей жизни идут какие-то серьезные перекосы, то вам необходимо понять, какие ваши личные стороны и стороны окружающей вас жизни нужно, как можно быстрее прокачать в ближайшее время. Существуют 20 разделов жизни, которые влияют на ощущение сбалансированности. Отсутствие или неразвитость хоть одного раздела делает жизнь хромой.

Каждый человек имеет цель, основанную на своем здоровье, бизнесе, финансах или личных отношениях. Но эти цели по каким-то определенным причинам не достигаются в нужные сроки и в нужном виде. Поэтому каждому человеку необходимо работать над собой. Посмотрите на свою жизнь и определитесь, что в ней не работает.

КОЛЕСО ЖИЗНИ

Представьте свою жизнь в виде колеса, состоящего из 20-ти разделов. Каждый раздел – это жизненно важное направление в вашей жизни. Вы никогда не достигнете цели, и ваша жизнь не станет сбалансированной, если у вас не будет результатов по всем направлениям.

1. Здоровье
2. Интеллект
3. Любовь, секс
4. Эмоции
5. Ваш внутренний мир
6. Духовность
7. Общественность, социум
8. Финансы
9. Карьера, самореализация
10. Степень свободы
11. Время
12. Жилье
13. Отдых
14. Материальные блага
15. Семья
16. Учителя, наставники
17. Последователи и ученики
18. Ценность
19. Профессионализм, экспертность
20. Востребованность

СОЗДАНИЕ ГЛАВНОЙ МИССИИ – ИНДИВИДУАЛЬНОГО ФУНДАМЕНТА ЦЕННОСТИ

Для каждого человека внутренние ценности – это катализаторы его развития в ту или иную сторону. Если в какой-то определенной области у человека отсутствуют ценности, то он не развивается в этом направлении из-за стоящего перед ним барьера. Например, в силу своего молодого возраста вы не имеете такую внутреннюю ценность, как здоровье, и даже о нем не задумываетесь. Отсутствие этой определенной ценности становится для вас барьером, и вы не уделяете нужного внимания своему здоровью. Вы не ходите на занятия в спортзал, не делаете зарядку и не считаете нужным проходить ежегодный медосмотр.

Если на сегодняшний день определенная жизненная ценность для вас принципиально не важна, то рано или поздно у вас наступают такие изменения, которые портят вашу жизнь, и жизнь становится ущемленной. Люди, которые не занимаются созданием и развитием своих внутренних ценностей, очень похожи на паровозы. Они много говорят, шумно что-то рассказывают, постоянно чем-то недовольны в жизни, и их возмущениям нет предела.

Таких людей я называю королями-оленьями, которые плавают поперек ванны и кричат, чтобы семеро окружающих людей их держали. Познакомившись с этими людьми поближе, я неоднократно убеждался, что они являются самыми обыкновенными пустышками. Они не имеют в своей жизни нормальных ценностей, и это есть их самая серьезная проблема. Следите за тем, чтобы у вас не была ущемлена ни одна внутренняя ценность. Не позволяйте неразвитым ценностям пожирать вас изнутри.

Итак, какие внутренние ценности вы должны в себе развивать и прокачивать?

1. Активная жизненная позиция
2. Жизненная мудрость
3. Здоровье
4. Любимое дело
5. Эстетика
6. Духовность, любовь
7. Желание - жить обеспеченной жизнью
8. Наличие правильного окружения
9. Общественное признание
10. Потребность в результатах
11. Потребность в отдыхе и развлечениях
12. Семья
13. Счастье других
14. Творчество
15. Уверенность в себе

Человек получает решительность тогда, когда его жизнь наполнена гармонией и счастьем. Как только вы начнете жить нормальной, высококачественной жизнью, ваша уверенность появится сама собой. И вы уже с этим ничего не сделаете. Вы всегда будете в себе уверены.

ВАЖНЕЙШИЕ ВНУТРЕННИЕ КАЧЕСТВА

Помимо внутренних ценностей на вашу уверенность в себе влияют и ваши внутренние качества. Если вы захотите измерить свои внутренние ценности такие, как любовь или творчество, то сделать это будет довольно сложно. А вот свои внутренние качества вы сможете измерить реально.

Как можно для себя определить, какие из внутренних качеств нужно в себе прокачивать? Каждый человек – это уникальный товар. И для того чтобы понять, какими качествами вы должны обладать, необходимо обратиться к потребителям, к тем людям, которые платят за ваш труд, за ваши знания, за ваш опыт и за вашу любовь. Люди могут вам платить не только деньгами, но и своим вниманием, любовью, состраданием и т.д.

Ни одно из внутренних качеств не может быть плохим или хорошим. Любое из них может убить или поднять на небеса. Это есть конструктор, из которого вы строите себя сами. И за это люди вас покупают. Вы должны прокачивать в себе те внутренние качества, за которые окружающие люди готовы вам платить.

Вы должны понять, что вы всегда есть товар. И когда вы разговариваете с клиентом, то сначала клиент покупает вас, потом покупает вашу фирму, а уже после этого покупает ваш товар. Хотите вы или не хотите, но вы всегда продаете себя другим людям. Продавая себя окружающим, вы всегда будете жить так, как вам хочется. Если вы не будете продавать себя людям, считая продажу унижительным делом, то будете жить той жизнью, которая у вас получится.

СОЗДАНИЕ БОЛЬШОЙ ИДЕИ И ГЛОБАЛЬНОЙ МИССИИ

Каждый человек в своей жизни сталкивается с определенной конкуренцией и в различных ситуациях ощущает на себе все ее тяготы. Чтобы ваша жизнь была яркой и интересной, вы должны иметь большую идею.

Большая идея – это пересечение ваших больших внутренних ценностей с потребностью окружающих вас людей.

Однако создать свою большую миссию, свою большую идею очень проблематично. Создание большой идеи очень редко выстреливает по запланированному плану. Это связано с очень сильным эго. Поэтому когда вы будете создавать свою большую идею, свою глобальную миссию, то вы не должны идентифицировать себя со своей личностью. Вы должны идентифицировать себя с огромной потребностью окружающих вас людей.

Полностью пересмотрите все свои взгляды на жизнь, перевоплотитесь внутри себя и максимально постарайтесь понять, что хотят окружающие вас люди, и дайте им это, исходя из своих внутренних ценностей.

КАК СОЗДАТЬ БОЛЬШУЮ ИДЕЮ

Создание большой идеи требует определенных действий.

1. У вас должна быть ваша внутренняя ценность. Вы должны сами хотеть воплотить ее в жизнь.
2. В том, что вы хотите сделать, должны нуждаться окружающие вас люди. Вы вместе одинаково сильно должны хотеть одно и то же.
3. Вы проводите ряд мероприятий и показываете другим людям свои действия, которые воплощают в жизнь вашу большую идею. Люди должны увидеть вашу борьбу за идею.

Если вы не делаете открытых действий, не афишируете их, то это не является вашей большой миссией, большой идеей. В данном случае это просто ваша духовность. Но как только вы начинаете делать какие-то конкретные действия и показываете их окружающим, то данное дело превращается в большую идею.

МОТИВАТОРЫ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Если вы не умеете сами себя поощрять, то ни о каком внутреннем подъеме для достижения цели не может быть и речи. Большинство людей в принципе не догадываются, каким образом можно себя поощрять, чтобы награждение самого себя выступало в роли мотиватора в достижении поставленных задач.

Человеческий мозг питается похвалами и поощрениями. Если после проделанной работы ваш мозг увидел результаты, услышал похвалы и получил награждение, то далее вы с энтузиазмом продолжаете усердно работать, проявляя особый интерес к своему делу. Но, если по какой-то причине вы не получили награду или похвалу, то у вас тут же зарождается обида или отторжение, которое говорит вам, что вы зря старались, зря что-то делали, и вы постепенно начинаете погружаться в депрессию.

Виды поощрений

1. Материальные
2. Нематериальные

К нематериальному виду поощрений относятся похвалы других людей.

ПРАВИЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ - ЗАЛОГ УСПЕХА

Создание нового полезного окружения

Многие люди не хотят воспринимать тот факт, что их мышление основано на мнении других людей, и что их собственная личность составляет всего лишь 1-2%, все остальное – это то, что думает и говорит их окружение. Что сегодня модно, какой цвет к лицу, какие продукты полезны или вредны – все это навязывается обществом.

Личность любого человека – это как конструктор LEGO, состоящий из больших и маленьких деталей. Большие детали – это мнения наиболее уважаемых человеком людей, маленькие детали – это влияние СМИ или случайного прохожего. Поэтому ваше восприятие мира очень резко зависит от окружающих вас людей. И с этим надо смириться, это нужно использовать в свою пользу.

Вы должны контролировать свое окружение, вы должны добавлять в него тех людей, которые думают так, как вам было бы полезно. Вот для чего вам нужен новый круг общения.

Каждый человек опосредованно знаком с другими людьми через цепочку общих знакомых, благодаря которой он может ввести в свой круг общения нужных людей.

Если вы хотите ввести в свой круг общения нужного вам человека, то для этого нужно сделать следующее:

1. Составить список своих личных выгод.
2. Составить список людей, встреча с которыми поможет вам овеществить ваши выгоды и сделает их реальностью.
3. Понять, что даже великие люди не так уж и не досягаемы. И если вы сделаете этим людям правильное предложение, то они, не смотря на свою недосыгаемость сегодня, окажут вам услугу или что-либо для вас сделают.

При знакомстве с новым человеком думайте о том, чем вы можете быть ему полезны, и только потом анализируйте, что он может вам дать. К большой серьезной личности, к лидеру вы можете наняться «падаваном», вы можете мыть у него полы и выполнять самую низкооплачиваемую работу, но при этом будете получать оплату не деньгами, а перенимаемым опытом.

Находясь долгое время с сильным лидером, сильным харизматиком или сильным управленцем, вы будете учиться вести бизнес. Но не забывайте о принципе взаимной выгоды. Сначала вы должны этому человеку что-то дать, а только потом можете у него что-то просить.

ДЕВЯТЬ ПРАВИЛ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

1. Приняв решение, вы принимаете на себя ответственность за него.
2. Начав выполнять принятое решение, вы не отступаете назад. Приступив к действиям, вы сжигаете за собой мосты.
3. Приняв решение, вы воспринимаете его, как закон жизни. Вы делаете так, чтобы о вашем решении узнали абсолютно все, вы начинаете пиарить свое решение. Пиар - это гарантия, что ваше решение будет реализовано.
4. Не принимайте глупых невыполнимых решений. Прежде чем принимать решение, просчитайте вероятность. Довольно редко жизнь ставит условие – либо жизнь, либо смерть, либо все, либо ничего. Всегда есть вероятность, которую сначала нужно оценить, и только после этого принимать решение.
5. Принятое решение должно соответствовать существующим ресурсам или возможности их приобрести. Оцените свои ресурсы (время, деньги, силы, материальные и нематериальные вещи) и только потом принимайте решение.
6. Учитесь рисковать. Зачастую люди выигрывают с вероятностью 10-20%. Главное, чтобы вы понимали, что если вы выиграете, то вы победите, если проиграете, то приобретете опыт. Запомните, что опыт приобретается на поражениях и никогда не приобретается на победах.
7. Прежде чем принять решение, соберите необходимую информацию. Это придаст вам уверенность.
8. Принимая решение, советуйтесь с теми, кто уже прошел весь путь, по которому вы идете, советуйтесь с теми, кто уже приобрел ценнейший опыт. Однако советоваться, не значит, делать так, как говорят эти люди. Решение вы принимаете сами.
9. Никогда не принимайте решений в эмоциональном состоянии. Сначала уберите все эмоции и только потом принимайте решение.

КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ПОВЫШАЮТ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И УВЕЛИЧИВАЮТ СТОИМОСТЬ

Итак, чтобы стать высокооплачиваемым профессионалом, выполняйте следующие действия:

1. Ни к чему не относитесь спустя рукава.

Каждую задачу старайтесь выполнять по максимуму и креативно, ищите новые способы решения и оптимизируйте их.

2. Постоянно изучайте и мониторьте специальные сайты, специальную литературу, специальные статьи.

3. Постоянно следите за событиями, которые происходят в вашей области.

Желательно присутствовать на этих событиях, чтобы быть в тренде, в теме, и чтобы всегда можно было сказать: «Да, я в курсе, я там был».

4. Как можно больше изучайте иностранные аналоги.

Если вы сами не владеете иностранными языками, как я, то найдите себе переводчика, который регулярно будет вам переводить нужные материалы.

5. Ищите и используйте все возможности, которые позволяют вам присутствовать и выступать на мероприятиях, посвященных вашей теме. Это могут быть различные конференции, выставки, семинары, флешмобы и т.д. Старайтесь постоянно присутствовать на живых мероприятиях. Не стесняйтесь выступать, навязывайте себя организаторам этих мероприятий.

6. Постоянно самообучайтесь.

Самообучаться, значит, получать опыт. Активно тренируйтесь в своей теме, превращая полученную информацию в опыт. Опыт – это информация + действия. Постоянно переводите информацию в опыт. Для этого посещайте различные тренинги, проходите коучинги, сами себя пинайте, чтобы новая информация не засиживалась у вас в голове.

7. Берите на себя ответственности больше, чем вы можете сделать.

8. Изучайте и мониторьте смежные области. Посмотрите, что сработало у других.

Постоянно составляйте базу знаний и базу действий в смежных областях, у кого что получилось. Берите уже полученные «фишки» и внедряйте их у себя.

9. Внедряйте, внедряйте, внедряйте.

Итак, основная мысль книги:

Составляющие успеха – это то, что вы показываете внешнему миру. Счастливый человек практически всегда успешный человек. И если вы показываете внешнему миру, что имеете достаточный заработок, что вы умеете управлять временем, что у вас успешное окружение, что вы имеете возможность принимать и выполнять свои решения, если вы энергичный человек с положительными эмоциями и хорошим здоровьем, то никто не сможет сказать, что вы неуспешный человек.