

АЛЕКСАНДР БЕЛАНОВСКИЙ

Самоускорение

КАК УСПЕТЬ ВСЁ И ДАЖЕ БОЛЬШЕ



Александр Белановский

Самоускорение. Как успеть всё и даже больше

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39489328

ISBN 9785449392893

Аннотация

Как успевать делать в жизни всё и даже больше? Как не превратиться в вечно куда-то бегущую белку и уделять себе время? Как научиться одновременно и увеличивать доходы, и вовремя отдыхать, и проводить время с семьёй? Об этом и многом другом вы узнаете из книги Александра Белановского «Самоускорение». Изложенная информация поможет вам внедрить в себя новые привычки и навыки, благодаря которым вы начнёте раньше других выполнять действия, направленные на успех, а главное, не потеряете вкус к жизни.

Содержание

Введение	5
От автора	9
Почему люди саботируют	14
Как нужно относиться к самосаботажу	22
Метод самурая	25
Этапы ликвидации самосаботажа	31
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Самоускорение Как успеть всё и даже больше

Александр Белановский

Редактор Татьяна Леонидовна Васильева

© Александр Белановский, 2018

ISBN 978-5-4493-9289-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Уважаемые читатели!

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.

Если вы хотите научиться достигать своих целей регулярно, то тогда вам придется отрешиться от старого мира. Скорей всего, слой жизненных устоев и жизненных принципов, накопленный вами годами, ошибочный. Человеку довольно сложно осознавать, что 20-30-40 лет прожиты им неправильно, поэтому если вы решитесь изменить свою жизнь в лучшую сторону, то внутри вас возникнет борьба, мозг будет сопротивляться и бастовать.

Жесткое сопротивление и противоречие будут идти не только изнутри вас, но и от вашего окружения, в том числе и самого близкого. Поэтому вам предстоит сделать выбор: или вы расчищаете то, что у вас есть сегодня, и создаете для себя новую реальную реальность, или остаетесь в своей мнимой реальности и продолжаете жить так, как жили прежде.

Что произойдет с вами, если вы не станете делать то, о чем

написано в книге?

Абсолютно ничего! Вы будете продолжать жить так же, как и всегда. Ваши дела могут ухудшиться, а могут остаться на том же месте. Возможно, они немного пойдут вверх, в пределах жизненной погрешности.

Жизненная погрешность – это когда ваша мама работает химиком, ваш папа работает социологом, а вы новоиспеченный геолог работаете инженером в НИИ нефти и газа. Через какое-то время вас могут назначить начальником отдела, но других кардинальных изменений в вашей жизни не предвидится.

С одной стороны, тема достижения цели глубоко затюканная. С другой стороны, она не дается массово в полном объеме. В данной книге автор излагает полную систему достижения цели, полностью пропущенную через себя, и передает полученный личный опыт. Вам остается только сделать свой выбор.

Все, что написано в книге, вы сможете воплотить в жизнь. Но сделать это будет очень сложно, потому что весь мир вокруг вас будет против этого.

В жизни нельзя упускать ни одного шанса. И книга, которую вы держите сейчас в руках, тоже есть определенный шанс. Начав читать ее, вы сделаете ставку на выигрышную позицию, потому что успеха можно добиться всегда. Главное, чтобы вы имели ум, определенное упорство и понимание, что в данный момент хотите получить.

Многие люди думают, что шанс – это таинственные незнакомцы, которые в один прекрасный день принесут им чехомодан 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. Чехомоданы 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. Изменить ее способны только активные действия. А начинается всегда все с малого.

Несколько лет назад Александр Белановский получил от Андрея Парабеллума письмо с предложением принять участие в его тренинге «Коучинг на миллион». В тот момент Белановский не знал, кто такой Парабеллум, не знал, что такое коучинг, не понимал, как можно монетизировать свои знания, но предложение принял. Это решение кардинально изменило его жизнь.

Каждый человек получает множество различных намеков на то, чтобы использовать тот или иной шанс, превратив его в реальный успех. И если такая возможность у вас появилась, то ее нужно активно раскручивать.

Просто пассивное чтение данной книги никаких результатов не принесет вам и не изменит вашу жизнь. Изменить ее могут только ваши конкретные действия.

Любой жизненный опыт встраивается в человека только через навыки, а навыки приобретаются только через конкретные действия. И если каждое мгновение своей жизни вы будете рассматривать, как потенциальный шанс, то в конечном итоге, оно может привести вас к успеху. 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. Выполняя домашние задания, данные в этой книге, вам придется рисковать, но этот риск не приведет вас к потере жизни или здоровья. Просто вам придется делать то, чего раньше вы никогда не делали, а именно развивать в себе денежные навыки.

Обязательно читайте книгу с блокнотом и ручкой. Выписывайте для себя то, что поможет вам внедрить в себя новые навыки и приобрести новые привычки. Не бойтесь делать пометки в самой книге. Это поможет вам лучше усвоить материал.

От автора

Дорогие читатели!

В то время, когда я занялся инфобизнесом, у меня не было никакого капитала, кроме 16-летнего опыта по подбору, обучению, мотивации персонала и развитию филиальных сетей. Большинство моих друзей и знакомых пророчили мне фиаско. Они говорили, что через определенное время я вернусь к ним, как побитая собака, умоляя их о помощи. Почти все мое окружение не верило в то, что я смогу чего-то серьезного добиться на этом поприще.

Но уже через год меня начали приглашать на крупнейшие конференции бизнесменов и инфобизнесменов в качестве спикера. Крупные российские корпорации стали заключать со мной договоры на несколько сотен тысяч рублей. Мои материалы стали публиковаться в ведущих изданиях России. И как только это произошло, люди, которые окружали меня раньше, с досадой начали говорить: «Вот если бы мы начали тогда этим заниматься, то мы бы тоже смогли добиться таких успехов. Но теперь уже поздно что-либо предпринимать, уж слишком большая конкуренция».

Когда вы добьетесь первого успеха, то про вас скажут: «Он успел попасть в волну, ему повезло!». Но вы будете знать, что вам не повезло.

Так же и я, в свою очередь, знаю, что мне не повезло, я

просто использовал свой шанс. Получая ежедневно информацию, я ее отсеивал, фильтровал, внедрял в свою жизнь и приумножал то, что у меня получалось. Это было не везение, это был большой труд.

Успешные люди отличаются от большинства других людей тем, что они ищут экстремальные обстоятельства. Только в экстремальных обстоятельствах человеческий мозг способен находить выходы из ситуаций, которые еще вчера считались тупиковыми, обреченными на провал.

Неуспешные люди всегда ищут тихие заводи, где мозг, находясь в зоне комфорта, не хочет искать правильные решения. Только экстремальные ситуации, заставляют мозг быстро находить выход из сложившегося положения.

С книгой «Самоускорение» вы научитесь быть хозяевами своей жизни. Используйте этот шанс, но при этом читайте книгу добросовестно, уважайте самого себя. Сделав первый шаг, не останавливайтесь. Вам будет нелегко, но активные действия реально изменят вашу жизнь. Будьте готовы к труду. Нет смысла делать плохо, когда что-то делаешь для себя. Не совершайте ошибок, о которых рассказывается в притче.

Когда-то жил-был один прораб. Всю жизнь он строил дома, и однажды решил уйти на пенсию.

– Я увольняюсь, – сказал он работодателю. – Ухожу на пенсию. Буду со старушкой внуков нянчить.

Хозяину было жалко расставаться с этим человеком,

и он, пообещав ему хорошую премию, попросил старика перед уходом на пенсию построить еще один дом, последний. Прораб согласился построить дом для маленькой семьи. И далее начались согласования, поиски материалов, проверки...

Прораб торопился, потому что уже видел себя на пенсии. Чего-то не доделывал, что-то упрощал, покупал дешевые материалы. Он чувствовал, что делает не лучшую свою работу, но оправдывал себя тем, что это конец его карьеры. По завершению стройки, он вызвал хозяина.

Тот осмотрел дом и сказал:

– Знаешь, а ведь это твой дом! Вот возьми ключи и всейся. Все документы уже оформлены. Это тебе подарок от фирмы за долголетнюю работу.

Что испытал прораб, было известно только ему одному! Он стоял красный от стыда, а все вокруг хлопали в ладоши, поздравляли его с новосельем и думали, что он краснеет от смущения дорогим подарком. А он краснел от стыда за собственную небрежность. Он сознавал, что все ошибки и недочёты стали теперь его проблемами, и теперь он должен был жить в том единственном доме, который построил плохо...

Вы должны понимать, что делая что-то сегодня, вы делаете это не для чужого дяди, а для себя. Вы являетесь строителем своего собственного счастья и успеха. Подумайте о том

доме, который вы образно строите, делайте его с умом, чтобы завтра вам не пришлось сожалеть о своих недоработках.

Ваша сегодняшняя жизнь – это результат вчерашнего вашего выбора и вчерашнего вашего отношения к своим делам, это результат вашего отношения к самому себе, это дивиденды, которые вы накопили вчера. Я говорю не про деньги, я говорю про качество жизни. Ваша завтрашняя жизнь станет результатом сегодняшних дней, и качество вашей жизни будет зависеть от того, что вы делаете сегодня.

Каждый человек сам вправе выбирать, кем ему быть, и как жить дальше. Но выбор всегда начинается с малого. Поэтому читайте книгу добросовестно, выполняйте домашние задания, не откладывая их на завтра и послезавтра, чтобы после прочтения вы смогли создать для себя качественную, счастливую, успешную жизнь.

Оповестите всех своих друзей, знакомых, родственников, что в течение ближайших 5 недель вы будете заниматься очень важным делом. И пусть они вам хотя бы не мешают по максимуму, а лучше всего помогают строить карьеру и успех.

Книга «Самоускорение» возникла благодаря моему семнадцатилетнему опыту работы с людьми и опыту моих учеников. Через мои тренинги прошло уже более 10 000 человек. Ими заработано 110 миллионов рублей сверх основных доходов.

В написании данной книги я выражаю благодарность

вдохновителю Андрею Парабеллуму, редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, а также всем участникам моих тренингов и мероприятий, которые внедряют эту информацию и увеличивают свои личные доходы.

С уважением, Александр Белановский.

Почему люди саботируют

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

Вы пытаетесь что-то делать, а вас отговаривают. Вам дают понять, что у вас ничего не получится. И у вас опускаются руки.

2. Ресурсы

Нехватка ресурсов является причиной самосаботажа.

Что-то мешает вам работать, и мозг отказывается от каких-либо действий. Например:

– *У меня не хватило денег, и я перестал дальше это делать.*

– *А как же я это сделаю без машины?*

– *Вот если бы у меня была видеокамера, то я, конечно же, сняла бы видео.*

3. Время

– *Если бы в сутках было 27 часов, а в месяце 35 дней, то я, конечно же, успела бы это сделать.*

– *Где же я возьму 4 часа времени, чтобы посещать ваши семинары?*

– *Сначала мне нужно на вас посмотреть, а потом еще подумать, идти с вами дальше или нет.*

4. Здоровье

Все, что связано с энергией и физическим здоровьем.

– *Я устал, у меня нет сил, болит голова.*

5. Эмоции

– *А вдруг у меня не получится.*

– *А что произойдет, если...*

– *А как же я буду себя чувствовать, если...*

Эмоции всегда мешают. Люди боятся либо окружения, либо самих себя.

А теперь составьте список всех несделанных вами дел за последние три месяца. У вас должно получиться не менее 30 деяний. Далее напротив каждого несделанного дела вы пишете причину, по которой вы его не довели до конца. Приведу примеры из своей жизни.

- Я хотел записать видеокурс, но не записал. Причина: я устал, у меня не было никаких сил.
- Я не занимался спортом. Причина: не было времени.
- Я не оформил свою долю на квартиру в Москве. Причина: мое окружение. Я не хотел общаться с людьми, с которыми мне приходилось пересекаться при оформлении документов. Окружение повлияло на мое бездействие.
- Я не принял предложение о проведении корпоративного тренинга. Причина: эмоции, страх, мне предложили выступить не с моей темой. Фактически я бы мог провести тренинг и заработать на этом деньги, но нужно было готовиться, и я побоялся оплошать, поэтому отказался.
- Я не запустил новый проект. Причина: нехватка материальных и людских ресурсов.

Итак, я написал 5 недоделанных дел и 5 причин, по которым эти дела не были завершены. Но на самом ли деле, эти причины являются истинными? Или это банальное оправдание перед самим собой?

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

1. Лень

90% незавершенных дел не доходят до финала из-за лени.

2. Некомфортно

Предположим, что вам нужно пойти в лес, чтобы нарубить штакетник, но вы этого не делаете, потому что в лесу много комаров. Испытывая дискомфорт, вы отказываетесь от данного дела. Причина: плохие условия, плохая обстановка, неприятный запах средства от укуса насекомых.

У меня есть знакомый, который живет в центре Москвы. Оплата его съемной квартиры составляет 120 тысяч рублей в месяц. На данный момент у него возникли довольно серьезные финансовые проблемы. Я предложил ему переехать на окраину Москвы, сократив расходы жилья со 120 тысяч до 25 тысяч в месяц. Он отказался. Причина: ранее пробуждение утром, поездки в метро.

3. Не нравится

Если вам нравится какой-то человек, то вы готовы сделать для него что-нибудь приятное. Вы готовы подарить ему цветы, пригласить в ресторан, оказать знаки внимания. Если вам

какой-то человек не нравится, то вы ничего не будете делать для него просто так. Причина: не нравится.

4. Делать назло

Многие люди принципиально не делают какие-то дела назло другим, намереваясь кого-нибудь разозлить, или принципиально игнорируют что-либо.

5. Жадность

*– Я не буду это делать целых два часа всего за 2 копейки.
– Я не дам ему свой инструмент, а вдруг он его испортит.
– Я не буду ее учить вождению, вдруг она разобьет мой автомобиль.*

Теперь в списке несделанных дел напишите истинную причину, почему вы не сделали эти дела. Честно посмотрите сами себе в глаза. Обратите внимание на то, что у вас получится.

- Я не записал видеокурс, потому что мне было лень.
- Я не занимался спортом, потому что мне было лень.
- Я не оформил документы на квартиру, потому что мне было лень ехать в Москву на 3 дня.
- Я не принял приглашение на проведение корпоративного тренинга, потому что поездка вызывала у меня дискомфорт.
- Я не запустил новый проект, потому что мне было лень

делать самому большую часть работы.

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.

А теперь посчитайте, сколько времени потребуется вам на то, чтобы завершить недоделанные дела. Напротив каждого несделанного дела обозначьте время, которое вы затратите на его завершение. Я приведу свой пример.

- Чтобы записать видеокурс, мне нужно всего лишь 3 часа.
- Чтобы заниматься спортом, я должен уделять этому ежедневно 20—30 минут.
- Чтобы оформить документы на квартиру, мне нужно потратить 3 дня.
- Чтобы принять решение на проведение тренинга, мне нужно всего лишь 3 минуты.
- Чтобы запустить новый проект, мне потребуется 1 неделя.

Обозначив время, требуемое на завершение дел, посчитайте, сколько прибыли принесут вам эти дела, если вы доведете их до конца. Подсчитывая прибыль, считайте не только деньги, но и дополнительное уважение, возможное повышение по карьерной лестнице и другие возможные выгоды, которые вы получите, благодаря завершению недоделанных дел. Итак, напротив каждого несделанного дела напишите, сколько денег или каких-то выгод оно вам может принести.

- Обычно в течение полугода видеокурс приносит мне около 5000 долларов.
 - Занятия спортом сохраняют здоровье и экономят огромную сумму на таблетках и врачах.
 - Оформление документов на московскую квартиру принесет мне около 200000 долларов.
 - На проведении тренинга я не заработаю ни копейки.
- К сожалению, есть дела, которые нельзя вернуть. Отказавшись от проведения тренинга, я использовал свою возможность.
- Запустив новый проект, я рассчитываю получить с него около 100 тысяч долларов в течение года.

Вот теперь посмотрите на свои несделанные дела другими глазами. Что касается меня, то 1,5 недели моего времени принесут мне более 300 тысяч долларов. А сколько денег принесут вам ваши дела? Вы все еще пытаетесь оправдать себя или пытаетесь выявить основные причины? Сделав список недоделанных дел, вы должны увидеть истинные причины, почему вы их до сих пор не доделали.

Домашнее задание

Задание №1:

Из списка несделанных дел выберете одно дело и доделайте его сегодня к утру следующего дня. Это дело должно быть прибыльным, оно должно принести вам хоть какие-то день-

ги.

Задание №2:

Снимите видео, в котором расскажете сами себе, какое дело вы сделали сегодня, сколько денег заработали, какие инсайты и озарения к вам пришли, какая главная причина вашего саботажа, сколько денег вы потеряли за последние 3 месяца.

Вы должны прочувствовать, что вы не дополучили из-за своей лени. Ваша задача – понять истинную причину. Моя главная причина – это лень. Если бы я не ленился, то мог бы делать в 3 раза больше, чем делаю сейчас. Но, то количество дел, которое я выполняю сегодня в течение дня, для большинства людей уже в 100 раз больше, нежели делают они.

Как нужно относиться к самотаботе

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.

Самотабота — 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 самотаботы психоанализом своего детства или юности, не пытайтесь оправдать себя прошлым. Это вам не поможет ни в чем.

Вспомните событие, которое не сопровождалось у вас самотаботой. 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 станови-

тесь 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 самотаботаж – 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.

Меня часто спрашивают: «Что мотивирует меня в жизни? Знал ли я, что в коучинге Андрея Парабеллума я самым первым заработаю один миллион рублей за два месяца?». Тогда я не думал ни о каком миллионе, потому что, имея 16-летний опыт работы с персоналом в развитии филиальных сетей, я в одночасье стал Безымянным Ником и находился на уровне плинтуса.

Главная моя задача была – сделать так, чтобы на меня обратили внимание, а не сравнивали меня с навозной кучей, как грудку ненужного мусора. Когда я этого добился, мне захотелось, чтобы меня оценили по достоинству, потом я захотел доказать сначала самому себе, а затем и другим людям, что я способен на большее, что я могу, что я достоин. И только

благодаря этому я быстрее и лучше всех получил желаемый результат. Ни о каких деньгах и погонах я тогда не думал.

В жизни есть два пути:

- хочу изменить мир;
- 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».

Практически человек 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 влияния. 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.

Возможно, что, начав выполнять домашнее задание, у вас начнется ломка, потому что у вас уже есть зависимость от самосаботажа. Ваш организм будет искать кучу оправданий лишь бы не делать то, что нужно. Если вы начали идти вперед, то не останавливайтесь в течение 30 дней.

Минимум 30 дней вы должны делать одно и то же. Только в этом случае ваш мозг примет новую реальность, он будет адаптироваться, будет находить какие-то внутренние ресурсы. В противном случае вам не удастся избежать самосаботажа.

Что нужно делать в течение 30 дней, чтобы держать самосаботаж в узде?

- делать то, что выгодно
- делать то, что нужно и необходимо (рутина)
- развиваться в том направлении, в котором вы испытываете страсть

Если вы остановитесь и не будете идти вперед раньше, чем ваш мозг привыкнет к новой деятельности, то все вернется на круги своя с двукратной силой. Если вы начнете бороться с самосаботажем, и, поддавшись своим слабостям, остановитесь на полпути, то завтра или послезавтра у вас начнется такая депрессия, что никакие деньги не покажутся вам благами и радостью. Вы сможете заставить себя что-либо сделать только из-под палки.

Большинство людей не хотят выходить из зоны комфорта, их устраивает то, как они живут.

Домашнее задание

Задание №1:

Заведите себе дневник, в который будете записывать все свои дела, требующие принятия вашего решения. Например, вам надо вынести мусор. Вы принимаете решение – сделать или не сделать. Дела могут быть различные: поход в магазин, вечерняя часовая задержка на работе, или что-то еще.

Каждый раз перед принятием решения вы делаете 7 вдохов и 7 выдохов, записывая в дневник, какой выбор стоит перед вами. Записывайте все дела, которые вам нужно сде-

лать в течение суток. Если на вопрос «зачем вам это надо делать?» вы не можете ответить цифрами и фактами за 7 вдохов и 7 выдохов, то вы отказываетесь от этого дела. Например,

- Зачем выносить мусор? Затем, что если его не вынести, то в доме все начнет гнить и вонять. Сделали? Да.
- Зачем вам нужно идти в магазин? Чтобы купить продуктов и не остаться голодным, иначе ваша продуктивность снизится, и вы заработаете меньше денег. Сделали? Да.
- Нужно посмотреть телевизор. Зачем? Чтобы отдохнуть. Цифры, факты отсутствуют. Сделали? Нет.
- Нужно пообщаться с более успешными людьми, познакомиться с теми, кто круче вас. Зачем? Чтобы получить у них новые знания и перенять опыт. Сделали? Да.
- Надо сходить в бар. Зачем? Попить пиво, пообщаться с друзьями. Цифры, факты отсутствуют, присутствует только моральное удовлетворение. Сделали? Нет.

Лучший отдых – это смена вида деятельности, или сон.

Сделанные и несделанные дела внесите в таблицу. Будут ли они выполнены или нет, определите по методу самурая.

Задание №2:

Оцените все свои дела, исходя из того, что надо сделать, а что делать вам нравится, задав себе следующий вопрос:

– *Испытываете ли вы страсть к данному делу? Изме-*

нют ли окружающий мир ваши действия?

Приведу личный пример.

- Мне нужно сходить в магазин, чтобы купить продуктов. Есть ли в этом у меня страсть? Нет. Но я это сделал, чтобы не остаться голодным.
- Надо посмотреть телевизор. Есть ли в этом у меня страсть? Нет. Смотреть не стал.
- Нужно пообщаться с более успешными людьми. Есть ли в этом у меня страсть? Да. С удовольствием общался, перенимал опыт, получал новые знания.
- Надо сходить в бар попить пиво. Есть ли в этом у меня страсть? Нет. Я изначально отказался от этого дела.

Возможно, у вас возникнет страсть к просмотру телевизора или к походу в пивной бар, но вы должны изначально от этого отказаться, дабы себя не совращать.

Вы должны понять, что от рутинных дел никуда уйти невозможно. В какое-то время нужно мыть посуду, чистить зубы, работать, гулять с детьми, покупать продукты. Скорее всего, это те дела, которые не вызывают у вас страсть, не делают вас богатыми и успешными. С одной стороны, вы не можете от них отказаться, с другой стороны, должны понимать, что денег они вам не принесут.

Проведите анализ, исходя из своей таблицы сделанных и несделанных дел. Наглядно покажите самому себе, а был ли у вас самосаботаж на те дела, которые вам действительно нравятся и приносят пользу. Вычеркните все то,

от чего вам нужно отказаться. Учитесь не только отказываться от просмотра телевизора и похода в пивной бар, но и заставляйте себя выполнять рутинные дела, которые вам не хочется делать.

Чтобы привыкнуть контролировать себя в борьбе с самотаботажом, на время откажитесь от праздности и безделья. Умея отказывать себе в развлечениях, вы в любой момент времени сможете себе сказать: «Месяц – никакой праздности и безделья, только напряженная работа». Выполнив срочную, нужную работу, приносящую вам деньги и другие выгоды в цифрах и фактах, вы спокойно можете отдыхать.

Задание №3:

Снимите видео, в котором расскажете, что вы решили делать или не делать в течение дня, и что из того, что вы решили сделать, приносит вам радость, удовольствие, страсть, развитие, профессиональный рост, а что является просто рутиной.

Этапы ликвидации самосаботажа

Если вы уже начали искать себе красивые оправдания, чтобы не выполнять домашние задания, то я вас спешу поздравить, ваш саботаж начинает вас побеждать. Не желая ничего менять ради своего благосостояния, вы пополняете ряды лузеров.

Процесс борьбы с самосаботажом и процесс воспитания в себе самодисциплины – это не есть постоянная жизнь. Постоянно жить в таком режиме невозможно. Но чтобы подняться на новый профессиональный уровень, вы обязаны уметь проживать в таком ритме определенное время.

Борьбу с самосаботажом 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 самосаботажом**

0. (подготовительный шаг) Выбор проекта

Если вы собираетесь уничтожить самосаботаж ради само-

саботажа, то ничего у вас не получится, и вы ни от чего не избавитесь. Бороться надо ради какого-то проекта, который вы желаете получить. Возможно, вы хотите выйти замуж, или хотите найти новую работу, или хотите заработать на отдых, либо на обучение ребенка.

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:

- Всякий старый хлам дома, всякая старая одежда, от которой нужно срочно избавляться. Очистите свое пространство от разного старья.
- Люди, которые мешают вам в жизни. От них тоже нужно избавляться.
- Бесполезная 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. Если ваш выбор – обучение ребенка в престижном институте, то определите, что вас сегодня не устраивает: знания ребенка, наличие финансов для обучения, подготовка к экзаменам. Готовы ли вы уделить дополнительное время на дополнительные заработки?

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.