

A man with a beard and mustache, wearing a dark blue suit, white shirt, and red tie, is smiling and holding two signs. The background is a solid dark red color.

Алексей Осипенко

КАК ПОБЕДИТЬ
ЛЮБОЙ КРИЗИС

НА УРОВНЕ
РАЗУМА, ЧУВСТВ, ДЕЙСТВИЙ.
25 методов самомотивации

Алексей Осипенко

Как победить любой кризис

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51833492

ISBN 978-5-4498-4735-5

Аннотация

В книге собраны 25 техник преодоления любых кризисов, давления сложных обстоятельств, подавленности, депрессии... Методики сгруппированы по 3 группам. Разум, чувства, действия.

Вы научитесь управлять своим сознанием, менять состояния, выработаете четкий план действий.

Содержание

РАЗУМ. ЧУВСТВА. ВОЛЯ	5
КАК ПОБЕДИТЬ КРИЗИС НА УРОВНЕ РАЗУМА	9
НЕ СОБИРАЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ О ГЛОБАЛЬНОМ КРИЗИСЕ – О ТОМ, НА ЧТО ВЫ ПОВЛИЯТЬ НЕ В СИЛАХ, И ЧТО НАПРЯМУЮ НА ВАС НЕ ВЛИЯЕТ ОПРЕДЕЛИТЕ КРУГ И ГЛУБИНУ ВАШИХ ЛИЧНЫХ ПРОБЛЕМ	9 11
ПОСТАВЬТЕ ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ НА ЭТОТ ПЕРИОД	13
СОХРАНЯЙТЕ ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ И ПОЗИЦИЮ ПОБЕДИТЕЛЯ	16
ОБЩАЙТЕСЬ С ПОЗИТИВНО НАСТРОЕННЫМИ ЛЮДЬМИ	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Как победить любой кризис На уровне разума, чувств, действий. 25 методов самомотивации

Алексей Осипенко

© Алексей Осипенко, 2020

ISBN 978-5-4498-4735-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Каждые 2 года на нас сваливается информация, что настал кризис. И так вероятно будет всегда. Кого-то это заводит, а многих разрушает.

РАЗУМ. ЧУВСТВА. ВОЛЯ

Звоню в компанию потенциальному клиенту. (Несколько лет назад)

- Алло, Добрый день как дела, какие планы?
- Дела не очень, о планах говорить не можем.
- А в чем дело?
- Мы разорились!
- Это значит, вы собираете вещи?
- Да!!!

В тот момент несколько месяцев я не верил, что существует кризис.

Вроде бы все как обычно. Но, когда старые контракты закончились, а новые не заключились, стало понятно – что-то не так.

Временами на нас наваливаются проблемы, которые влияют на многих и временами о них все начинают говорить (далее я буду стараться избегать слова кризис, позже объясню почему).

Либо клиенты разоряются, либо отдел сокращают, либо зарплату не выплачивают, либо просто пугают.

Предлагаю вам вместе разобраться с тем, как переживать такие времена, остаться на плаву, сохранить нервы или даже вырасти и развиваться.

Дело еще в том, что все нормализуется, любой кризис

(проблема) закончится и тогда нужно быть готовыми использовать новые возможности.

Немного умных мыслей (мне кажется, что они умные)

Почему надо стараться избегать слова кризис и вообще исключить его из лексикона?

Кризис – выражает отношение, а не факты.

Есть слова, которые описывают реальность: красный, твердый, миллионер, пятиэтажный...

Есть слова, которые описывают отношение: хороший, надежный, опасный, интересный...

Когда мы слышим слова, описывающие реальность, у нас формируется более-менее адекватная картина мира, а когда мы слышим слова – отношения, мы утопаем в субъективных оценках и мнениях. Можем начать, бояться того, что служит нашей пользе и доверять тем, кто хочет нашей смерти.

Кризис – а кто из нас точно знает или знал, что происходит?

Мало кто. Что-то не так. Где-то там что-то не так: с долларом или санкциями, нефтью или оттоком капитала, вирусом или повальной истерией.

Описать большинство из нас это точно не можем. Слово кризис не описывает для нас реальность. Зато дает точнее понимание того, как надо относиться к ситуации и чувствовать себя. Паниковать, бояться, ощущать бессилие, панику. Делать выводы, что все плохо и будет еще хуже.

Я не знаю, кому выгодно насаждать эту атмосферу.

Но я должен понять,
что кризис – это, прежде всего состояние моего ума. Это мое отношение к ситуации.

Было время, когда моему здоровью и жизни реально нечто-то угрожало. Я менял места жительства, у меня было очень мало денег, но вспоминая то время, я не называю его кризисом, это было прекрасное время моего формирования.

Еще пример. Война – для кого-то это кризис, для кого-то любимая работа, для кого-то хороший бизнес.

Мое отношение может определить, где я буду находиться – в кризисе или на гребне волны.

Итак, что надо делать?

Кризис надо победить на уровне разума, чувств, воли.

Почему я взялся говорить на эту тему?

Во-первых, потому что, встретившись с трудностями, вызванными этим самым кризисом и потеряв основных клиентов, через несколько месяцев я восстановил свою клиентскую базу за счет новых клиентов.

Во, во-вторых, именно в проблемные периоды я расширился и реализовывал смелые начинания.

В-третьих, именно сейчас я активно занимаюсь раскруткой нескольких проектов внутри своей компании.

В-четвертых, мои клиенты – это люди и компании, которые не собираются умирать и сворачиваться, они настроены пережить все трудности и заработать на них.

Я живу на антикризисной территории!!!

Поэтому и решил поделиться, тем что уже работает и может помочь вам.

КАК ПОБЕДИТЬ КРИЗИС НА УРОВНЕ РАЗУМА

**НЕ СОБИРАЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ
О ГЛОБАЛЬНОМ КРИЗИСЕ –
О ТОМ, НА ЧТО ВЫ ПОВЛИЯТЬ
НЕ В СИЛАХ, И ЧТО
НАПРЯМУЮ НА ВАС НЕ ВЛИЯЕТ**

Почему? Спросите вы. Надо быть в курсе и т. д. Нет. Не надо быть в курсе.

Чем больше негативной информации, на которую вы не в силах повлиять вы пропускаете через себя, тем сильнее вы подавлены и напуганы.

Эта информация отвлекает вас от насущных задач и оправдывает бездейственность и страх.

Эта информация останавливает вас от использования возможностей.

Например: я продаю тренинги и в начале года в мой разум попала информация что большинство компаний заморозили бюджеты на обучение. Если мне продолжить собирать факты

в поддержку этой идеи или просто думать об этом, то нужно искать себе другую работу. Но напротив я должен и так делаю, как фанатик продолжать искать клиентов, не обращая внимания на то, что некоторые действительно заморозили. И клиенты всегда есть, и ждут меня и тех, кто не собирает информацию о глобальном кризисе.

Исключение составляют только аналитики, которым платят за это.

ОПРЕДЕЛИТЕ КРУГ И ГЛУБИНУ ВАШИХ ЛИЧНЫХ ПРОБЛЕМ

Если не изучать кризис, то, что изучать?

Изучите свои проблемы их круг и глубину.

Что именно происходит с вами?

Это мой вопрос вам.

Что именно происходит с вами?

Вы банкрот и должны 200000 долларов банку, вас сократили, вы безработный, вам нужна работа с зарплатой в 50000 руб., вам урезали зарплату на 30%, вас пугают сокращением. Вы опасаетесь за жизнь своих близких или свою жизнь.

Что происходит с вами?

Составьте список ваших проблем с конкретными цифрами и ощущениями.

Например: уволили с работы, заканчиваются деньги.

Но заканчиваются деньги это абстрактно.

Лучше так: через месяц мне понадобится 100000 рублей на то, то и то.

Жена ругается, дети плачут, надо платить за квартиру, страховать машину... Это еще 25000. руб.

Надо выплачивать кредит.

Теряю уважение партнеров.

Придется унижаться и чего-то у кого-то просить...

Этот список и есть ваш личный кризис.

Да, это по началу неприятно, но как только появится конкретика и единицы измерения, вы легко сможете приступить к решению ваших проблем.

Согласитесь, вы можете повлиять на любой пункт вашего списка.

Сейчас напишите, что вам нужно сделать по каждому пункту, чтобы решить проблему.

Иногда клубок проблем сильно запутан, разум утомлен. В таком случае вам нужен консультант, который поможет вам вернуть ясность в сознание. Если вы в такой ситуации, звоните мне помогу.

ПОСТАВЬТЕ ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ НА ЭТОТ ПЕРИОД

Ясное понимание своей проблемы – это хорошо, но недостаточно.

Необходимо решить, что делать, а для этого надо сформулировать четкие цели.

Здесь два варианта целей. Одни цели должны быть связаны с вашими проблемами и отражать то, как проблемы решать. Переформулируйте каждую проблему в цель. Напоминаю, цель должна быть очень конкретная, достижимая, с единицами измерения и сроками. Когда вы правильно поставите цели, вы ощутите перемены в вашем теле. Появится энергия.

Пример. Проблема: частые головные боли – цель: в пятницу иду к врачу или каждый день с 20.00 по 20.30 занимаюсь расслабляющими упражнениями по системе мастера X и пью зеленый чай.

Проблема: напряжение в отношении с женой/мужем – в субботу в 21.00 организую романтический ужин, говорю о своих чувствах и с пониманием выслушиваю своего супруга.

Проблема: нет понимания, что делать дальше с бизнесом – цель: в понедельник с 9.00 до 12.00 провожу собрание руководителей, на которое приглашаю консультанта, Алексея, и ставлю цели на текущий год.

Проблема: сотрудники напуганы и подавлены – цель: со вторника по четверг рассылаю всем сотрудникам письма с выражением признательности и ободрением, а в пятницу в 10.00 провожу мотивационное собрание.

Проблема: мало клиентов – цель: со следующего месяца запускаю рекламную кампанию на XXX. XXX руб., используя два новых ресурса или цель: завтра пополнить базу потенциальных клиентов и по три часа в день заниматься обзвоном и назначением встреч.

и т. д.

Как вы уже поняли самое важное – это постановка четких целей в противовес абстрактным проблемам.

Другой вариант целей – это цели, не связанные с проблемами, а связанные с развитием на будущее. Это очень важно не переставайте мечтать и планировать. Наличие четких целей на будущее делает вас другим человеком. Вы уже не будете жить, просто реагируя и выживая. Вы будете жить строя и создавая свою судьбу. Мир выстраивается в соответствии с целями людей.

Вспоминаю один фильм. Глобальный природный катаклизм. Резко падает температура. В ряде мест все замерзает. Вертолеты падают. Люди умирают. Главный герой – ученый пытается предотвратить последствия и повлиять на правительство с целью эвакуировать людей из зоны замерзания. Его сын находится в другом городе на экскурсии (Нью-Йорк). Катастрофа обрушивается на город, и он оказывается

запертым с группой людей в здании.

Отец – главный герой узнает об этом, и из другого города своим ходом в жуткий мороз начинает пробиваться к сыну. Все убегает оттуда, он туда. Люди убегают и гибнут, а он рвется туда и побеждает стихию. В этом сюжете виден пример того, как важно иметь цель, к которой ты идешь, не смотря на трудности. Эта цель делает тебя сильнее.

СОХРАНЯЙТЕ ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ И ПОЗИЦИЮ ПОБЕДИТЕЛЯ

Что такое позиция победителя? Это внутреннее убеждение, что вы победите, что это возможно, что проблемы пройдут, а вы будете жить, что ваши цели будут достигнуты.

Эта позиция является основой успешной жизни. Она оказывает на нас влияние еще до того, как вы начинаете что-то делать. Она либо есть, и вы готовы побеждать или ее нет, и вы ждете, когда вы наконец проиграете. В спорте если человек уверен в победе при прочих равных условиях, он вероятней всего победит. В разных концах мира в разных военных конфликтах был обнаружен удивительный факт: Те, кто рвутся вперед и не боятся смерти остаются живы, а те, кто боится и прячется погибают. Это мне рассказал Джорджи, преподаватель университета из Франции и участник военных действий.

А это байка от тренера по самбо, я слышал ее в школьном возрасте. До революции был борец, который, выходя на ковер брал соперника за руки и тот сразу падал и проигрывал ему. Как это получалось? Менеджер борца перед поединком встречался с противником и говорил ему о том, что у нашего борца очень сильные руки, что он ломает руки и кости

соперникам. Поэтому лучше в начале борьбы сразу сдаться. Таким образом позиция победителя заменялась на позицию жертвы и люди проигрывали, не начав боя.

Послушайте свои мысли, что вы думаете о своем будущем, о своем бизнесе, о своей семье. Какова ваша позиция. С позицией победителя связан навык смотреть через проблему и видеть, что все закончилось и нормализовалось. Я научился ему в юности. Сломал ключицу, сильно. Перед отправкой в травмпункт моюсь и переодеваюсь. Больно, не приятно. Вдруг понимаю, что через несколько дней все будет хорошо. И четкая картинка – я буду здоров. Загляните за ситуацию и в воображении нарисуйте решение.

ОБЩАЙТЕСЬ С ПОЗИТИВНО НАСТРОЕННЫМИ ЛЮДЬМИ

Наш круг общения определяет наше мышление. Если мои коллеги друзья имеют позицию победителя скорее всего она передастся мне. Если они все в депрессии и вечно ворчат, всем недовольны, а я при этом общаюсь с ними, значит я такой же. Что делать? Бежать. Менять круг общения. Искать тех, от кого исходит положительный заряд. Тех, кто знает, что делать и как решать проблемы. Следите за тем влиянием, которое оказывают на вас другие и избегайте негатива. В моей жизни был случай. Мне пришлось работать с одним знакомым. Работа получалась, говорить о семье и детях получалось, но по некоторым важным для меня вопросам он был очень сильно негативно заряжен. При общении он активно транслировал свою позицию. Это сильно напрягало. Чтобы сохранить свою целостность мне пришлось прервать наши отношения.

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.