

A black and white close-up portrait of a middle-aged man with short, graying hair. He has a serious, intense expression and is looking directly at the camera. His hands are pressed against his temples, with his fingers spread. The background is dark and out of focus.

**СТАС
КУЗАВОВ**

**OFF
ШОРЫ**

**ОГРАНИЧЕНИЯ,
КОТОРЫЕ МЕШАЮТ
ТЕБЕ ЖИТЬ**

12+

Стас Кузавов

OFF ШОРЫ! Ограничения, которые мешают тебе жить

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64208281

SelfPub; 2021

Аннотация

От сотни «поглаживающих» книг уже рябит в глазах. Сплошная мотивация. Жизнь людей от неё не меняется. В поисках «волшебной таблетки» вы покупаете очередной «учебник» и надеетесь, что, как в школе, увидите решение к вашему «даню». Не надоело? Перестаньте себя жалеть. Раз желаете понять природу успеха и механику его достижения – приготовьтесь трудиться. В этой книге описаны конкретные шаги, которые приведут к желаемому результату. Он неизбежен, если будете вдумчиво и осмысленно её читать, выполняя рекомендации. Будет жёстко, но вы справитесь. Считайте, что эта книга – тест на желания. Давайте посмотрим, действительно ли вы так сильно хотите сделать свою жизнь лучше и ярче?

Содержание

Информация от издательства	4
ПРЕДИСЛОВИЕ	5
Часть 1. ЧТО СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ	8
* * *	8
Вас не удовлетворяют финансовые результаты	9
Ваши ценности не соответствуют поставленной цели	20
Вы часто интерпретируете происходящее в негативных тонах	36
На протяжении дня вы принимаете десятки решений и вечером чувствуете себя изможденным и выжатым	42
Сегодня вы делаете то же самое, что и год назад	48
Вы эмоционально реагируете на любые внешние изменения	64
Конец ознакомительного фрагмента.	67

Стас Кузавов

OFF ШОРЫ! Ограничения,

которые мешают тебе жить

Информация от издательства

От сотни «поглаживающих» книг уже рябит в глазах. Сплошная мотивация. Жизнь людей от неё не меняется. В поисках «волшебной таблетки» вы покупаете очередной «учебник» и надеетесь, что, как в школе, увидите решение к вашему «данно». Не надоело? Перестаньте себя жалеть. Раз желаете понять природу успеха и механику его достижения – приготовьтесь трудиться.

В этой книге описаны конкретные шаги, которые приведут к желаемому результату. Он неизбежен, если будете вдумчиво и осмысленно её читать, выполняя рекомендации. Будет жёстко, но вы справитесь. Считайте, что эта книга – тест на желания. Давайте посмотрим, действительно ли вы так сильно хотите сделать свою жизнь лучше и ярче?

© Стас Кузавов, текст, 2020

© Елена Ткаченко, главный редактор, 2020

© Сергей Нивенс, иллюстрации, 2020

ПРЕДИСЛОВИЕ

Везде говорят об успехе и о том, что завтра именно у вас всё получится. А что, если нет? И вам не суждено стать таким же богатым и влиятельным, как те, на кого вы подписаны в Facebook или Instagram?

Самое бессмысленное, что можно делать – это терять время. Заигрывая со своим эго, скроллить новостную ленту и наполняться собственной значимостью от просмотра соцсетей состоятельных людей (если они вообще там есть). Извините, но вашим иллюзиям суждено разбиться. И пусть это произойдет сейчас, а не ещё через пару десятков лет.

Есть ряд ограничений, которые никогда не позволят вам совершить настоящий прорыв и добиться успеха ни в личной жизни, ни, тем более, в бизнесе. Дальше читайте медленно и вдумчиво. Узнаете себя хотя бы в одном пункте – вы в «красном» списке.

1. Вас не удовлетворяют собственные финансовые результаты. Причём речь не о здоровом чувстве голода и стремлении из раза в раз поднимать планку. Речь о желании сбалансировать свои результаты с теми титаническими усилиями, которые вы вкладываете, чтобы их получить.

2. Ваши ценности не соответствуют поставленной цели. Это пункт-ловушка. Мало кто вообще задумывается, что финансовую цель нужно обязательно сверять с личными

ценностями. Если вы до сих пор этого не делали, подумайте прямо сейчас: что для вас важно? А потом сопоставьте ответ с текущими целями.

Вам, скорее всего, стало лень замедляться, ведь вы открыли эту книгу, как упаковку с волшебными таблетками. Но, скажу наперед: таблеток не будет. Информация, которая здесь изложена, нагреет и переплавит мозг только при условии, что вы будете именно читать, а не просто пробежать взглядом по страницам.

Если действительно хотите изменить свою жизнь, вернитесь к пункту 2. На этот раз подумайте, и только после того, как ответите на вопрос – двигайтесь дальше.

3. Вы часто интерпретируете происходящее в негативных тонах.

4. На протяжении дня принимаете десятки решений, а вечером чувствуете себя изможденным и выжатым.

5. Сегодня делаете то же самое, что и год назад.

6. Эмоционально реагируете на любые внешние изменения.

7. Смиряетесь с текущим положением дел и часто тревожитесь о настоящем или будущем. Ответ на этот пункт потребует от вас честности. Если сможете ответить честно – эта книга для вас, так как далее вы получите действенные инструменты, проверенные в работе с сотнями компаний. Они помогут изменить ситуацию в вашу пользу. А если нет – даже не тратьте время на чтение, ведь вы, скорее всего, снова

в поисках чуда.

В следующей части книги будет раскрыт каждый из семи пунктов.

Вы поймёте, почему стоите на месте, как отличить настоящее движение вперед от имитации бурной деятельности. А именно: как ваше мышление, рассуждения, действия, реакции, решения, стремление к постоянству «бетонируют» вас сегодня и угрожают успешному будущему каждого человека. Всем, кроме долларовых миллионеров или миллиардеров. Они там «наверху» только потому, что когда-то проработали внутри себя все те ограничения и предубеждения, о которых пойдёт речь.

Эта книга разорвёт ваши иллюзии. Манера изложения в ней выбрана не случайно. Она точно заденет ваши чувства и выведет из состояния равновесия, утопающего в безразличии ко всему. Вы приблизитесь к себе настоящему и, возможно, примете решение с этой секунды жить иначе. В тот момент, когда это произойдет, цель автора будет выполнена.

Все только по делу и без воды.

Вы правда готовы? Тогда переворачивайте страницу...

Часть 1. ЧТО СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ

* * *

Как думаете, что стоит между вами и успехом? Прежде, чем начнёте жаловаться на начальников, отсутствие стартового капитала, плохой климат и раздражающих родственников, стоит спросить себя: как и почему вы сами себе мешаете добиваться успеха?

Ответ прост. Вам препятствуют иллюзорные ограничения, которые вы бесконечно лелеете. «Не получится», «Неправильно», «У нас так не принято», «Я боюсь что-то начинать», «Я не создан для этого». Разве эти мысли приходят в голову вместе с желанием измениться?

Открою главный секрет – ограничений не существует. Вы придумали их сами или усвоили в детстве, возвели свой негативный опыт в абсолют или наслушались историй неудачников. Но границы – фикция, и пора, наконец, признаться себе в этом. Или продолжать гнить в собственноручно построенной тюрьме.

На следующих страницах вы узнаете, как можно быть успешным в мире без границ.

Вас не удовлетворяют финансовые результаты

Вы уверены, что стоит начать любое дело и всё сразу должно получаться? Это наивная вера, заблуждение, о которое разбиваются ожидания большинства предпринимателей в начале любого пути или большого дела. Примите этот факт и перестаньте эмоционально «подвисать», столкнувшись с трудностями.

Впрочем, это заблуждение касается любого человека. Скорость жизни растет, и вы стараетесь не отставать от потока, форсировать любые события. Но будьте осторожны: подводные камни повсюду, а любой ваш промах отражается на кошельке.

Торопливость губит даже успешных предпринимателей, причём не только на старте, но и в процессе активного роста их бизнеса. Стабильный успех и налаженный поток прибыли вселяют уверенность и толкают на авантюры. Поэтому консультанты по бизнесу всегда учат проверенному правилу: не изменять ядру своего дела!

Появились сверхдоходы? Вложите их в развитие и расширение основного направления! Не разменивайтесь на соблазнительные, но малоизвестные и чрезмерно рискованные инвестиции, сулящие «быструю наживу». (Далее – История 1).

Гоните от себя иллюзии и не думайте, что вы – исключе-

ние, и вам то уж точно повезет. Если будете также отчаянно рисковать, неизбежно столкнетесь с потерями.

Понятно, что вы всё знаете и про осторожность, и про внимание к деталям. Но таких, мягко говоря, каждый второй. Может, хватит «всё знать» и пора принять тот факт, что не так уж много понимаете? Главная инфекция, которая опустошает ваши кошельки и расчётные счета, образуется на уровне бытия: базовой системы качеств. Когда не хватает одного из компонентов – она начинает хромать.

Каждая отдельная задача может потребовать проявления определённого качества. В случае, когда нет желаемых финансовых результатов – это:

- 1) отсутствие честности по отношению к себе;
- 2) бегство от ответственности.

Почему их нет? Вы ищете проблемы в окружающих людях и обстоятельствах: в сотрудниках, в рынке; но нет главного понимания, что вы сами ограничиваете собственный бизнес и, соответственно, результаты. Вы – причина всего, что с вами происходит. Искать решение в мире следствий бесполезно. Как найти причину? Честно ответить себе на ряд вопросов.

История 1



Есть масса реальных примеров, когда предприниматели нарушают это правило. Далее – один из них. Из этических соображений имя не указано.

Бизнесмен-эксперт в сфере производства продуктов питания вывел компанию на оборот 1,5 миллиарда рублей к концу 2008 года. Следующим стратегическим шагом должен был стать вывод бизнеса на зарубежный рынок. Но, с увеличением прибыли, появился соблазн совершить быструю и якобы выгодную побочную сделку, чтобы ещё больше увеличить капитал. Бизнесмен вложил в покупку земельных участков около 300 000 долларов, но сфера недвижимо-

сти была ему незнакома; не получилось трезво оценить риски. Это был апрель 2008 года. Грянувший вскоре ипотечный кризис обесценил землю, и уже к августу потери предпринимателя исчислялись 120 000 долларов. Возник дефицит капитала в его основном продуктовом бизнесе. Ему пришлось потратить 3 года, чтобы восстановиться и двинуться дальше. Произошедшее стало хорошим уроком – в дальнейшем бизнесмен реинвестировал прибыль только в своё бизнес-ядро.

ЧЕСТНОСТЬ В РЕЗУЛЬТАТАХ

Допустим, вы хотите заработать определенную сумму денег. Какое количество часов вы тратите на то, чтобы приблизить себя к этой цели?

Ваша работа по 8, 12, да хоть 24 часа в день – самообман.

Вы жалуетесь на огромную загруженность и усталость. Но давайте сначала разберемся, сколько часов в день вы действительно работаете, а не создаете имитацию бурной деятельности.

Если затрудняетесь посчитать – заведите дневник, и один раз в 30 минут или час записывайте туда все свои действия. Одного дня достаточно, чтобы трезво оценить свою «чрезмерную загруженность».

Опыт сотрудничества с учредителями разных компаний, от небольших до корпораций с оборотом в 25 миллиардов рублей, и фиксация их рабочего времени показали: в луч-

шем случае они посвящают работе 4 часа в день. 4! Остальное время занимает общение по душам с коллегами, партнерами, кофе-брейки, нерабочие звонки по телефону, обеды и прочая шелуха. И это показатель трудовой вовлечённости управленцев крупнейших компаний, которые просто обязаны всегда быть в фокусе и решать важные задачи. Это показатель труда людей, чей уровень осознанности намного выше, чем у среднестатистического человека, когда ответственности и обязательств намного меньше. На что тогда вообще можно рассчитывать, когда речь идет об обычном клерке? (далее – История 2).

Ещё один способ понять, честны ли вы по отношению к себе – подвести итог. Сделайте сверку листа достижений, который вы создали, например, в начале года, с фактическими результатами в конце.

То, что происходит сейчас – это бесконечное враньё самим себе. Вы обещаете, что будете что-то делать, двигаться с определенными людьми, но ничего не происходит. Вы даже не сдвигаетесь с нулевой отметки, а когда задаешь наивный простой вопрос «почему?», начинаются массовые оправдания. Ваши головы затуманены разными «историями» о том, почему не получилось. Каждый раз, когда вы открываете рот в поисках новых объяснений – вы разговариваете своими ограничениями. Слушать их невыносимо.

Можете дальше продолжать закрываться от реальности, защищаться, объяснять самому себе, что в момент постанов-

ки цели обстоятельства были другими, а потом... всё резко поменялось. Самое распространенное ограничение, которое вы демонстрируете в порыве оправданий – описываете всех вокруг себя. Выясняется, что виноваты сотрудники, коллеги, партнёры, которые якобы двигались не так, не с той скоростью, не с таким вложением и самоотдачей, не таким пониманием и так далее.

Открыто и честно признаться себе в том, что ваши результаты, в том числе финансовые, не соответствуют ожиданиям только по причине вашей собственной лени, отсутствию фокуса или чего-то ещё; осознать, что причиной всего являетесь вы сами, а не кто-то другой – сложно. Но только тот, кто сделает это – не безнадёжен, и имеет шансы заслужить наилучшее качество жизни. Именно заслужить, а не получить, дабы у вас снова не возникло ложной иллюзии, что стоит вам прочесть эту книгу, как «успешный успех» сам свалится вам на голову.

История 2



Один из клиентов бизнес-консультанта пришёл с жалобой на чрезмерную загруженность и отсутствие времени не только на саморазвитие, но даже на семью и повседневные нерабочие дела. При этом результаты его бизнеса совсем не оправдывали семидневного рабочего графика при средней загруженности 12–14 часов в день.

Этому предпринимателю понадобилось две недели на-

блюдений за собой. Каждые 30 минут рабочего времени он останавливался и записывал всё, чем занимался в данный момент. Как думаете, сколько времени у него уходило на действия, ведущие к цели? Всего лишь 30–40% рабочего дня! Остальные часы тратились на неэффективные встречи, посторонние вопросы и выполнение чужих задач. Анализ времени показал, что бизнесмен был перегружен операционной работой, которую выполнял за своих сотрудников.

Внезапное открытие заставило руководителя поменять рабочий график и перейти к режиму фокусного воздействия на бизнес. В этом помогли: делегирование задач подчинённым и партнёрам, чёткое определение цели и «просеивание» рабочих вопросов. Прежде, чем соглашаться на встречу, он проводил внутреннюю сверку, приблизит ли она его к цели? Если ответ был отрицательным... сами понимаете. В результате были сэкономлены 2,5 дня в неделю, которые бизнесмен мог инвестировать в себя и близких.

Поэтому, когда в очередной раз будете жаловаться на то, что в сутках не 48 часов, проверьте себя с помощью «фото» рабочего дня. Заведите дневник и анализируйте.

Иметь авторскую позицию – значит взять на себя полную ответственность, пребывать в состоянии осознанности. Важно уметь анализировать свои мысли и действия, не скатываясь в обесценивание, находить баланс. То, что сейчас происходит – это крайности: либо вы ищете причины в других лю-

дых, либо, наоборот, закапываетесь так, что начинаете обесценивать себя, считая слабым, неумелым, некомпетентным и неспособным.

Баланс в том, чтобы найти верное решение на уровне фактов, не придавая ситуации эмоциональной окраски. Чтобы это сделать, направьте фокус внимания на задачу, погрузитесь в неё. Таким образом вы перестанете концентрироваться на собственных чувствах и жалеть себя, как это часто происходит. Быть в фокусе на задаче – значит находиться в спокойном состоянии ума.

Первое: честно признайтесь себе в том, что стало причиной возникновения ситуации, и только потом принимайтесь за анализ и поиск решений.

Быть честным по отношению к себе – качество, которое стоит во главе всего. Эта мысль будет сквозить через всю книгу и, если вы действительно хотите изменить свою жизнь, повлиять на финансовый результат – примите этот факт. Если вы ещё не до конца поняли, какое отношение честность имеет к вашему финансовому благополучию – внимательно читайте дальше. Вам вообще многое станет ясно по мере приближения к последним страницам.

Что будет, если раскрутить маховик, но только в обратную сторону? Запоминайте: решить любую задачу (например, заработать определенное количество денег) можно только в спокойном состоянии, проанализировав все условия. С этим вы справитесь только тогда, когда примете, что ответствен-

ность за решение лежит на вас. Ответственность рождается только в принятии авторской позиции своей жизни, а, чтобы сделать это – необходимо честно и открыто признаться себе, что именно у вас не работает и почему. Только в случае соблюдения этих условий, ваш финансовый (как и любой другой) результат станет возможным. Иначе – нет. Выкиньте иллюзии из своей головы.

Прежде, чем начинать мечтать, ещё раз посмотрите на количество трудовых часов и честно ответьте себе на вопрос: «Работая в лучшем случае 4 часа в день, на какие результаты я могу рассчитывать?»

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В РЕЗУЛЬТАТАХ

Вы знаете, что такое ответственность? Да, вы, человек, который использует это слово по несколько раз за день. Тыкает им, словно оружием, в каждого, чье поведение не соответствует его нормам правильного. Вы используете это определение, сами до конца не понимая, что же имеете в виду. Ни-же дано самое простое и точное истолкование. Заучите его, а лучше распечатайте и повесьте на видном месте дома или в офисе.

«Ответственность – это способность влиять на ход событий.»

Теперь понимаете, почему бегство от ответственности на-

прямую влечёт за собой изменения финансовых (и любых других) результатов? Если вы влияете на происходящее – берёте на себя ответственность, если не влияете – не берёте. Всё просто. Остальное – язык ваших ограничений, истории.

Вокруг всегда что-то происходит. Но оказывать влияние на ход событий вы начинаете только тогда, когда для вас это важно. Более того, вы способны делать это каждый день, каждую минуту, секунду. И прекратите говорить о своих результатах через призму окружения. Вы причина всего. И точка. Когда результаты совпадут с вашими ценностями, а исход дела будет важен настолько, будто от этого зависит ваша жизнь – вы станете ответственным. И в этот момент начнете жить по-настоящему. Все остальное – жизнь в Зазеркалье, кривое зеркало.

Ещё раз напишу определение, указанное выше. Уверен, сейчас вы прочтёте его иначе, ещё больше приблизитесь к истинному пониманию:

«Иметь авторскую позицию – значит взять на себя полную ответственность, пребывать в состоянии осознанности».

Ваши ценности не соответствуют поставленной цели

Это тот вопрос, на который вы, наверняка, не ответили с первого раза в самом начале книги, помните?

Если ваши ценности не соответствуют поставленной цели – вам никогда не осуществить намеченный план. Да, вы придете к какому-то результату, какому-то...

Перед постановкой цели важно определить свою корневую ценность и спроецировать её на уровень действий. Тогда всё получится.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОРНЕВОЙ ЦЕННОСТИ

«Что для вас важно?» – этот вопрос звучит чаще в последнее время. Предприниматели проходят курсы, тренинги и понимают, что мыслить необходимо определенными категориями, как и задавать правильные вопросы. Знание появилось, но как применить их на практике – непонятно. Отвечать на этот вопрос вы не умеете, и это видно по тому, как вы ставите свои цели.

И так, что для вас важно? Это вопрос ценностей. Чтобы ответить на него, необходимо замедлиться, уйти вглубь себя, докопаться до главного и понять свою корневую ценность.

Весь этот процесс нужен, чтобы вы могли управлять своими результатами, ведь они – зеркало того, что для вас важно.

«Получается только то, что важно.»

Вы можете поставить себе цель через месяц заработать один миллион рублей, а по итогу у вас будет ноль, и вы поймёте, что большую часть времени проводили с семьей. Да, улучшили качество взаимоотношений с мужем, женой, детьми, родителями, но в кармане ноль. Это значит, вам не нужны финансовые цели. Ваша корневая ценность – это семья. И какие бы задачи вы себе ни ставили, все результаты будут крутиться только вокруг вашей семьи.

В разные периоды жизни вы можете видеть ценность в разных сферах. Это нормально. Ставьте цели в соответствии с тем, что для вас важно сейчас, и добивайтесь максимальных результатов.

Этим же подходом вы можете анализировать поступки других людей.

Например, если человек опоздал к вам на встречу, он автоматически показал, что она для него не важна. Сегодня и сейчас ему оказалось важнее что-то другое, чем быть вовремя на встрече с вами. Всё. Перестаньте выслушивать «истории». Любое оправдание – враньё. Он может сам не осознавать и продолжать говорить собственными ограничениями. Не слушайте. Вместе с тем важно отметить: это не означает, что вы совсем не важны этому человеку. Просто в данный момент он сделал выбор в пользу чего-то другого, и это очень

красноречиво прозвучало на уровне его действий.



Для определения своей корневой ценности посмотрите на свои действия. Только после честного изучения и анализа, чем занимались предыдущий день-два, увидите, что для вас было действительно важно и ценно.

Если простого уровня действий недостаточно – изучите нейрологическую пирамиду Дилтса. Здесь кратко описана механика её работы, сама суть.

Чтобы определить корневую ценность, вспомните любую ситуацию из жизни, которую сможете воспроизвести в деталях, и примените её к пирамиде Дилтса.

Задавая себе вопросы снизу вверх, раскладывайте эту ситуацию по кусочкам, следуйте от Окружения к Идентичности. Если не получается, скорее всего вы соврали себе на какой-то ступени. Пробуйте снова и снова, пока не доберётесь до вершины.

Получив ответы, следуя вверх, переходите ко второму этапу. На этот раз спуститесь от вершины к основанию, отвечая на те же вопросы, но уже не в контексте конкретной ситуации, а абстрактно, привнося найденную в первом случае ценность во все уровни. Найдёте вы её точно – она красной нитью проходит через все ваши мысли и действия.

Будьте уверены, ответы на двух этапах будут резко отличаться. А вы оцените, насколько ваша жизнь – действительно ваша.

1. Уровень окружения.

Это ваша среда и контекст, в котором произошла ситуация. Уровень отвечает на вопросы:

Что? Где? Когда? С кем? У кого?

2. Уровень действий.

Здесь вопросы звучат так:

Что делаю? Что сделал? Что я чаще всего делаю по жизни? Каковы мои планы? Что делают другие люди?

3. Уровень способностей.

Это ресурсы и возможности вашего разума и психики. А также их субъективная оценка, которая формируется на основе личного опыта и часто искажена всяким хламом, вроде

несбывшихся надежд, пустых опасений и раздутого эго. Отвечая на вопросы этого уровня, избавляйтесь от иллюзий и оценивайте реальное положение дел.

Как? Что я вообще могу и умею?

4. Уровень ценностей.

Что в этой ситуации для вас важно? И почему это важно?

Уровень погружает вас глубже в себя и призван выявить главные ценности, о которых вы могли не подозревать или успешно игнорировать.

5. Уровень идентичности.

Укрепляйте понимание себя, без которого нельзя по-настоящему справляться с жизненными задачами и выстраивать отношения с другими людьми. На этом уровне вас ждут вопросы:

Кто я? Кто вы? Кем я буду, если...?

6. Уровень миссии (духовности).

Р. Дилтс, автор методики, говорит об этапе следующее: «Это относится к вашему ощущению чего-то, что выходит за ваше личное видение себя самого и включает ваше видение больших систем, окружающих конкретные роли, ценности, убеждения, мысли, действия или ощущения. Этот уровень относится к тому, что может являться видением или «духом личности». Это стратегический уровень, отвечающий на вопросы: Зачем? Ради чего? В чем смысл?»

И, если вам удалось честно ответить на эти вопросы, то... непонятно, почему вы всё ещё не выстраиваете активно свою

жизнь, получая кайф от каждого дня и события, а надеется решить все свои проблем за счёт случайного чуда?

Пользуйтесь схемой Дилтса не только для глобального самопознания, но и для анализа конкретных результатов. При этом двигайтесь по пирамиде снизу вверх, выстраивая причинно-следственную связь от имеющегося окружения к действиям, способностям, и так далее. Так вы легко развернёте цепочку факторов, которая привела к существующим реалиям. (Далее – История 3).

Вопрос ценностей – это вопрос причин. Чтобы понять, почему человек мыслит тем или иным образом, спросите, что для него важно.

Но не путайте с результатами. Результаты – это следствие. Если ваши ценности не соответствуют поставленной цели, видению, то вы столкнетесь с внутренним противоречием. Видение – это что вы хотите, а ценность – то, что для вас важно. Именно ценности должны стоять в основе ваших целей. Синхронизируйте их.

Если запланированный результат не достигнут, значит цель была поставлена некорректно, без учёта корневой ценности. В результате наблюдаем следующую картину: важно одно, идём к другому. И на уровне действий становится очевидно: то, где вы оказались в конце пути, было важнее первоначально обозначенной отметки. Это закон. Обманывать себя бессмысленно.

Пример с друзьями. Если для предпринимателя они из-

начально важнее цели, он использует любую возможность, чтобы сойти с дистанции и провести время с ними. Более того, если их нет в категории «ценности» заявленной цели, на уровне результатов только друзья и останутся.

Усвойте: вы делаете только то, что для вас действительно важно на уровне мышления. Каждый день. Не можете осознать свои ценности – наблюдайте за собой. Заведите дневник, но не изливайте ему «итоги дня» по вечерам – они будут уже «подправлены» лживыми установками. Важно в моменте записывать всё, что вы делаете, с частотой в полчаса или час. Хронология получится сумасшедшей, будьте уверены. Вы узнаете очень много о своих настоящих ценностях и привычках. Понравится ли это вам? Нет гарантии. Но честность всегда должна стоять на первом месте. Только имея объективное представление о себе, можно задавать правильный вектор движения.

Например, бизнес, как ребёнок, потребует от вас пристального внимания, погружения в детали, самоотдачи. Однако многие из вас заведомо не готовы к такой приоритетности. Начинаются метания между карьерой и построением отношений, тусовками, хобби. Что в итоге? Вы постоянно переключаетесь и теряете фокус. Такое формальное отношение к своему делу приведёт к застою или полному фиаско в работе. (Далее история 4).

История 3



Понимание, что приводит к текущей ситуации, необходимо любому предпринимателю, который хочет расти. Так, владелец небольшой компании по реализации продуктов питания из Европы получил от бизнес-тренера совет поставить завышенную цель: удвоить объём продаж в следующем месяце со 150 до 300 миллионов рублей.

Колоссальный план потребовал немалых изменений во всем рабочем процессе. Совместно с персоналом руководитель совершенствовал отдельные операции (действия!), обновлял стратегию (способности!) и развивал мотивацию сотрудников (ценности!). Компания почти достигла фантасти-

ческой цели, получив 170% оборота в конце месяца, достигнув планки в рекордные 237 миллионов рублей в месяц.

Вы можете возразить, что сотрудники просто исчерпали до нуля все ресурсы ради единичного прорыва. Но усовершенствование пирамиды Дилтса на всех уровнях в масштабах компании не прошло даром. В течение следующей пары месяцев полученный результат был закреплён, а значит – компания выросла в полтора раза всего за три месяца! В конкурентной бизнес-среде это огромный шаг вперёд. Не говоря уже о том, что теперь руководитель отлично представляет, какие факторы действительно влияют на результаты работы.

История 4



Когда у одного начинающего предпринимателя испортились отношения с женой, его бизнес перестал расти. В поисках причины руководитель попросил помощи у бизнес-консультанта и получил неожиданный, но работающий совет – переключиться на ситуацию в семье и разрешить её. Когда супруги снова сблизились, начался рост и в работе. Корневая ценность была удовлетворена и перестала перетягивать на себя ресурсы и время.

Ещё один хрестоматийный пример: когда вы хотите де-

нег, а цените комфорт, определенность и безопасность. Не надейтесь усидеть на двух стульях. Бизнес без рисков не существует, и вам неизбежно придётся перерабатывать и истощать себя. Ни к чему хорошему это, конечно, не приведёт.

Но не подумайте, что быть преданным семье, друзьям или ценить комфорт – плохо. Ведь это вы и ваша личностная основа. Что по-настоящему ужасно, так это врать самому себе.

Дело касается не только предпринимательства. Расхождение целей и ценностей встречаются на каждом шагу в самых будничных вещах.

К примеру, вы говорите, что для вас важна семья. Докажите. Если я сейчас позвоню вашей жене или мужу, они подтвердят, что большую часть времени вы проводите с ними? Учитывая, как много вы работаете – вряд ли. Тогда на каком уровне проявляются семейные ценности? Разговорном? Это всего лишь слова, пустой звук. Говорите, что для вас важны дети? Подсчитайте количество часов, которое вы уделили им вчера. Причем не формально, а включаясь, помогая и обучая.

На уровне разговоров каждому второму важно заработать денег, но действия по-прежнему расставляют всё по своим местам. Ответ на один простой вопрос, как детектор лжи, легко проверит чистоту намерений: «Если вам предложат подработать в субботу – согласитесь?» Если «нет», то, увы, факты говорят против вас. Деньги, когда они действительно

являются корневой ценностью, будут важны в субботу также сильно, как и в понедельник.

Вы приходите в компанию и убеждаете всех в важности карьерного роста, а когда руководитель предлагает конкретные действия для получения желаемого, ссылаетесь на занятость и ретируетесь? После такого «провала» вы можете сколько угодно заявлять о важности самореализации, но ваши громкие слова не будут стоить ничего. Они улетят в пустоту, потому что реальную степень важности вы уже показали на уровне действий.

Можно ежедневно с упованием наблюдать, как ваши желания расходятся с действиями. Самое интересное, что вы сами искренне не понимаете расхождения, продолжая жить в этом противоречии и страдать от него.

Поэтому предприниматель, который хочет увеличить доход в два, пять или десять раз, должен осознавать высокую ценность денег. Это значит, что на конкретный период все остальные задачи выстроятся в очередь, и не смогут занять первенства до момента достижения финансовой цели.

Итак, готовы ли вы следовать своим ценностям и меняться? Да? Хорошо. Нет? Тоже хорошо! Главное, чтобы не было иллюзий, а для этого необходимо быть честным и открытым по отношению к себе.

ВАША РОЛЬ

Еще один лайфхак для быстрого достижения цели и получения результата – определение собственной роли. Вернитесь к почасовому дневнику и посмотрите на свои действия. Наиболее частые из них всегда можно отнести к определенной социальной роли. Кем вы были вчера: предпринимателем, мужем, женой, отцом, другом...?

Допустим, у вас стоит финансовая цель, но были ли вы предпринимателем на уровне действий весь последний месяц? На сколько процентов? Или такой роли вовсе не было? Если по всем пунктам «нет», значит, ваши ценности находятся в другой плоскости. Какой? Изучайте дневник еще раз. Всё, что расходится с реальным поведением – достройки мозга, пытающегося залатать дыру противоречия.

Отсюда важный вывод: без наблюдения за своими действиями вы не придёте к правильным изменениям.

Работает не только ведение дневника. Можете пригласить наблюдателя, который скрупулёзно запишет все ваши действия в течение дня. Этот вариант даже предпочтительнее, ведь другой человек даст объективную картину действий, не приправляя её вашими оправданиями, самообманом и другими «историями». Кроме того, такой вариант просто-напросто удобен и надёжен.

И не стоит думать, что этот метод – тайна за семью пе-

чатами. Опытные предприниматели давно используют связку «ценность-действие» в своей работе. Наблюдая за человеком во время собеседования и стажировки, легко можно понять, подходит ли он компании, действительно ли хочет того, о чём заявляет. Поэтому работодатели часто вас даже не слушают, какие бы выверенные и проработанные «истории» вы ни подготовили. Они просто наблюдают.

Для чего же, по-вашему, нужны кейс-интервью? Будущему менеджеру по продажам предлагают продать ручку своему потенциальному работодателю, а претендента в авиакомпанию тестируют на смекалку, стрессоустойчивость, умение договариваться, погружая в конкретные ситуации. То есть, чтобы успешно пройти собеседование, соискателю необходимо проявить свои лучшие качества в действии.

На случай, если вы решите хитрить, предупреждаю: то, что вы теперь тоже обладаете этой информацией, позволит вам исследовать других, но совершенно не поможет обмануть того, кто будет исследовать вас. Действия и реальные ценности невозможно сыграть или подделать, особенно при продолжительном наблюдении. Здесь вопрос стоит иначе – зачем вообще подделывать свою роль, поведение и жизнь? Это же нелепо!

Когда у бизнесмена возникает сложность, систематическая проблема, он, как правило, не задвигает ситуацию глубже в подсознание. И, тем более, не обременяет своим недовольством окружающих. Он осознает задачу и начинает

предпринимать точные действия.

Но, несмотря на то, что уровень предпринимательской осознанности выше, чем у среднестатистических людей, на задание вести регулярный дневник соглашаются далеко не все.

Реальная цифра – 1 из 10. Это люди, которые не плывут по течению и практически не ориентируются на принятые в социуме ограничения. Конечно, у них есть свои внутренние установки и заборы, которые они неосознанно начинают отстаивать, когда речь заходит об изменениях. Просто расстояние между стенами, то есть степень открытости миру, шире, по сравнению с другими людьми, но сами ограждения никогда не делись, они такие же тяжёлые и прочные, как у всех. Сдвинуть их – великий труд. Результат постоянной работы над собой.

Если метод дневника или наблюдателя вам не подходят – развесьте видеокамеры по офису и дому. Потом посмотрите этот фильм о себе – он заменит поход на самый захватывающий блокбастер, потому что мало что сравнится с интересом и шоком от раскрытия реального себя. Собственный образ рушится и переворачивается с ног на голову.

С фраз «Разве это я?», «Разве я так могу?», «Неужели я такой несдержанный/несправедливый/несфокусированный?» и начинается ваше осознание себя. Желайте его. Именно с этого момента начнутся ваши главные изменения в жизни.

Может, вы считаете себя добрым, чутким и ранимым, а реальность покажет, что на уровне действий и в глазах окружающих, сотрудников, близких вы – настоящий монстр, заставляющий людей литрами пить настойку валерианы перед очной встречей с вами. Все иллюзии разрушатся.

Впечатления от увиденного помогут вам начать контролировать своё поведение, эмоции, настроение. Вы начнёте чаще проживать моменты с осознанностью, а дальше – больше.

За фиксацией отдельных действий начинается исследование привычек, негативных стратегий, неосознанных стереотипов поведения. Если втайне от себя копируете кого-то – это тоже выплывет наружу. Корневая ценность будет буквально бросаться в глаза, как и отклонения от цели, ошибки и промахи.

Каждый наш день похож на езду в машине. Можно оценивать скорость своего движения и манеру вождения «на глаз», но гораздо продуктивнее сверяться с точными показателями приборов: давлением, уровнем топлива, навигатором, видеорегистратором...

Дневник, наблюдатель и видеокамера – это и есть те самые точные приборы.

Вы часто интерпретируете происходящее в негативных тонах

Интерпретации – это уровень рассуждений. То, как вы описываете словами внешние обстоятельства и людей.

Ваши мысли относительно происходящего оголяют все внутренние ограничения, которыми вы обросли за жизнь, и показывают уровень мышления.

Вы никогда не сможете ввести в заблуждение людей с более высоким уровнем осознанности, потому что, как только откроете рот – начнёте говорить своими ограничивающими установками. Они это услышат и поймут.

Главный ограничивающий механизм на этом уровне – состояние закрытости, защиты и сопротивления. Большинство людей проживают эти эмоции постоянно.

Вы привыкли думать, что вам всё время что-то угрожает, кто-то пытается предъявить претензии. В первую очередь, снимите фокус с себя. Велика честь! В мире больше 7 миллиардов людей и каждый второй думает, что именно ему угрожает что-то страшное. Поверьте, матушке природе и оставшимся шести с хвостиком миллиардам есть чем заняться. У каждого полно своих ментальных заборов и все друг друга боятся. Расслабьтесь.

«Быть открытым на уровне качеств – это находиться

в процессе передачи энергии, времени, знаний. Это готовность к любым изменениям и реакциям из вне.»

Весь этот мусор в голове отражается через интерпретации. Реальность, на которую вы смотрите через свои ограничивающие убеждения, априори не может быть здоровой. Она испорчена вашими установками и узким пониманием происходящего.

В итоге вместо того, чтобы открываться и быть вкладом, вы занимаетесь отстройкой себя от всего внешнего мира. А ведь это те самые качества, которые помогут вам начать видеть всё происходящее более чисто, не через кривое зеркало.

Быть открытым – значит ничего не бояться, осознать, что угрозы выдуманы. Всё, что вы реально можете потерять в этой жизни – собственное тело. Вы боитесь этого, потому что не знаете, каково без него. Ни у кого нет такой информации. Есть разные предположения о том, что нас ждет после... У каждого своя правда.

Есть предубеждения, которые мешают людям открываться. Самое распространенное и основное: «Откроешься – тебе обязательно сделают больно». Как правило, эти ограничения формируются в семье в моменты, когда родители заботливо наставляют: «Расскажешь кому-то – тебе потом прилетит, поэтому молчи», или «Никому ничего не рассказывай». Получается, что вы всю жизнь тренируетесь быть закрытыми и зажатыми, и через ту же самую призму смотрите на окружающих. Как следствие, уровень доверия и открытости к лю-

дям падает. Это, кстати, одна из причин, почему многие люди не умеют любить. Любовь – это способность отдавать, а вы всё время закрыты, поэтому открытость и вложения – это то, что требуется от вас, чтобы снять свои ограничения и перестать бояться. (Далее – История 5).

История 5



Многие всю жизнь уверены, что доверять можно только семье. Такое убеждение – это сильное ограничение для бизнесмена, которое непременно скажется на его компании. Часто вначале делового пути берут в сотрудники и партнёры родственников, потому что те «не предадут, в отличие от чу-

жих людей». Вместе они проходят через возникающие проблемы, и компания достигает успеха. Звучит замечательно. Но получается это только в случае, если цели и планы на бизнес совпадают у всей родни. Если нет – страдает и работа, и отношения.

Вот иллюстрация из жизни предпринимателя, который 15 лет не мог расстаться с сотрудниками-родственниками несмотря на то, что они изначально были бесполезными единицами в команде, а потом и вовсе начали вредить. Не принимали очевидных перемен, эмоционально давили на руководителя, чтобы тот решал в пользу семьи, и причиняли заметный урон компании. Под натиском родственников бизнесмен отверг ряд новаторских проектов от молодых специалистов. Ситуация изменилась только после его конфликта с одним из родственников. Уже через год в компании остались всего двое сотрудников, имеющих отношение к семье предпринимателя – и бизнес обрел второе дыхание! Это решение не было бы таким запоздалым и трудным, если бы изначально приоритет семьи не ограничивал предпринимателя.

Запомните: ограничения подстерегают вас даже в самых «священных» и традиционных убеждениях. Важно отслеживать, не начинают ли они «сдавливать» вас на очередном этапе роста.

Вы только задумайтесь: у каждого человека в мире ресурсы равны. Но при прочих равных условиях, люди, находя-

щиеся в сопротивлении, предпочитают массу психической энергии и сил тратить не на развитие, усиление и приумножение, а на защиту, подавление и удержание, чтобы спрятать себя в невидимый футляр. Только вот большой вопрос: чего они постоянно избегают и от чего прячутся? Такие люди на уровне энергии изначально идут не в том направлении.

Второе качество, которое важно воспитать в себе, чтобы снять ложные установки и ограничители – быть вкладом. У большинства людей есть искреннее убеждение в том, что просто так отдавать – плохо. Они считают, в этом случае «ты распыляешься, делаешь бесполезные вещи, теряешь время». Но именно способность отдавать приводит к тому, что у вас всегда будут в достатке все ресурсы и блага, потому что вы всё время обновляетесь.

Примеров безусловного вклада всё меньше. Если раньше говорили о материнской любви, то сейчас, по словам психологов, лишь единицы матерей любят безусловно и на 100% принимают ребёнка таким, какой он есть. Остальные любят с условиями. Как правило, это женщины, у которых есть проблемы, связанные с бытом, семейным положением, работой. В ребёнке они видят инвестицию, в прямом смысле слова. Логика примерно следующая: «Я люблю и вкладываю в тебя сейчас, чтобы в будущем ты стал моей опорой и гарантией хорошей жизни».

В этих двух состояниях прослеживается тонкая грань, и называется она – намерение. Намерение искренне и безвоз-

мездно поделиться или, как во втором случае, выделить кредит доверия и обязать к ответным действиям, вложениям в будущем. Хотя внешне обе женщины растят, воспитывают, вкладывают... И главное ограничение в страхе: «Я не получу обратно».

С условиями это не работает. Наоборот, будете всегда требовать и ждать обратно – потеряете ещё больше, потому что ваш психический организм перестанет возобновляться.

Ни у кого нет инструкций в кого, сколько и как правильно вкладывать. Каждый делает это на уровне ощущений. Понятно, что можно обжечься. В мире много забирающих людей, но не меньше тех, кто с благодарностью примет ваш вклад и отдаст себя в ответ. Закрываясь первую половину жизни, вторую мы учимся быть открытыми. Когда говорю «мы» – имею в виду тех, кто выбирает этот путь. К величайшему сожалению, большая часть людей даже не ищет способ. Они хотят, чтобы к ним всё пришло. Предпочитают только забирать и часто находятся в состоянии внутреннего сопротивления.

Открывайтесь и будьте вкладом. Обретение этих состояний на уровне бытия сильно повлияет на ваши интерпретации и, как следствие, качество вашей жизни.

На протяжении дня вы принимаете десятки решений и вечером чувствуете себя изможденным и выжатым

Как вы принимаете решения? Любые. Оставляете ли себе время на обдумывание, анализ? Насколько честны и открыты с самим собой в этот момент?

Часто после того, как человек принял решение, и самодовольно заявляет об этом во всеуслышание, так и тянет сказать: «Ну и что?» Ведь принято оно наспех, необдуманно. Вы кичитесь способностью моментально реагировать, но спонтанно бросаете лишь слова, сформированные вашими привычками и опытом, и больше ничего. И это мало чего стоит, уж простите.

Единственное, в чем вы действительно преуспеваете, так это в масштабе фантазии. Раньше все мечтали о «лимонах», сейчас финансовые чаяния многих людей перешли в категорию «ярдов». А что, так ведь модно. Вот когда осознанность войдет в моду, тогда и фантазии подобного рода уменьшатся, потому что у каждого, кто её выберет, миллиард будет и так.

Такую ситуацию мы наблюдаем сейчас, но и это лишь полбеды. Вторая часть «Марлезонского балета» ещё впереди.

Все живут на опережение. Быстрый темп жизни, высоко-

скоростной интернет, реклама на каждом квадратном метре, пропагандирующая жизнь здесь и сейчас, режим онлайн и постоянное присутствие на связи. А вы всё бежите, бежите... Сейчас время такое. Молниеносным быть модно, как и принимать мгновенные решения. Вы думаете, что только так сможете предугадать желания потребителей, опередить конкурентов, выиграть время. И это ещё одно заблуждение. Всю эту пропаганду можно было бы назвать уже знакомым термином – «крысиные бега».

Спонтанные решения – это ваши бессознательные привычки, а подсознание – прожитый ранее опыт. Получается, что в ответственные моменты вы действуете, опираясь не на просчитанную заранее и выверенную относительно ваших целей систему, а на свой пройденный опыт. Он точно не приведет вас к прорыву и достижению новых результатов: в вашем прошлом нет ничего нового. Так о каких свежих решениях может идти речь, если остановиться и подумать у вас времени нет, а то, о чём вы говорите – квинтэссенция прожитого опыта? Причём заметьте, применяя этот подход во всем, вы рассчитываете получить другие результаты. Не обманываете ли вы сами себя... опять?

История 6



Один крупный предприниматель в гневе за 10 минут уволил ведущего сотрудника компании, не оправдавшего возложенных ожиданий. Естественно, за такое время он не успел ни разобраться в ситуации, ни оценить риски такого поступка – просто поддался порыву ярости. Так он делал всегда. Это можно назвать плохой привычкой, но вряд ли интуитивным и согласованным с собственными целями решением.

Последствия такого эмоционального всплеска стали непредвиденно удручающими. Уволенный сотрудник выстраивал отношения с крупнейшим заказчиком предприя-

тия. Впоследствии их пришлось восстанавливать практически с нуля на протяжении 8-10 месяцев. Более того, недоверие авторитетного клиента к поставщику сказалось и на других заказчиках. Компании удалось восстановить объём продаж, но только через вынужденный застой и потерю нескольких крупных контрактов.

Не все ваши решения, принятые на эмоциях, приведут к такому глобальному урону, но... вы действительно хотите рисковать? Несколько минут гнева, страха или желания покрасоваться способны свести к нулю месяцы и годы упорного труда. Пора начинать контролировать собственные эмоции.

Что делать? Замедлиться.

Наивно полагать, что мотоциклист, разогнавшийся до 200 км/час, полностью контролирует управление и ситуацию вокруг. В этот момент риски возрастают, так как неровность дорожного покрытия или внезапно выбежавшая на дорогу собака могут привести к нежелательному исходу. И мы ещё не взяли в расчёт погодные условия, количество транспортных средств на трассе и личные факторы: скорость реакции, твердость навыков вождения и т. д.

«Хотите прорывов и больших результатов в бизнесе
— замедляйтесь.»

Это была аналогия с тем, как принимают решения большинство современных людей, а особенно предпринимате-

лей. Вы «гоните» по полосе и надеетесь в моменте среагировать. Хотите строить надёжный бизнес, вывести его на стабильный доход, а сами принимаете решения в полнейшей неопределенности, где каждая «кочка» может спровоцировать потерю управления всей компанией. Вот и получается. хотим растить компанию, а сами играем в казино, идя ва-банк каждый раз, когда важно принять решение прямо сейчас.

Не хотите быть гонщиком – замедляйтесь. Любые важные обстоятельства будут незаметны на высокой скорости. Вы их просто не успеете зафиксировать.

Вы можете искренне не хотеть замедлиться (хотя, чтобы это признать, нужно быть максимально честным с собой). И понятно, почему...

Правда в том, что в моменты принятия быстрых решений вы выглядите красавчиком. Все восхищаются остротой вашего ума, глубиной понимания вопроса. Вы король на своём празднике жизни. Вопрос только в том, насколько вы сами в этот момент уверены в принятом решении. И только результаты покажут король вы или шут.

Вы мечтаете о миллионах. Но те, кто ими владеет и распоряжается, живут по предварительно и точно выверенным системам. Именно поэтому они добились высоких результатов, а не потому что «жили на вулкане».

Эта книга – не сладкая пилюля. Вы не сможете мгновенно перестроиться, прочитав несколько строчек, даже они вам

очень сильно понравятся. Любую полученную ценную информацию важно применять, а любые качества – оттачивать в течение жизни.

Цель этой книги – подтолкнуть вас к выбору большей осознанности и пониманию. Какой бы стремительной ни была скорость жизни, и что бы нам ни декларировали баннеры, интернет, рекламные слоганы, телевизор, – чтобы по-настоящему прорываться и достигать больших результатов в разных сферах жизни, а тем более в бизнесе – необходимо изменить скорость, замедлиться (!), и начать принимать решения более осознанно.

Сегодня вы делаете то же самое, что и год назад

В системе «быть-делать-иметь» мышление является самым важным, первичным. Это первопричина и первоисточник всего, что с вами происходит. Всё остальное – его следствия, и действия, в том числе. Исходя из этого, определить свой текущий уровень мышления можно только проанализировав действия. Не те иллюзии, рассуждения и представления о своих действиях, которые есть у вас о себе, а то, кто вы есть на самом деле. Факты.

Биологические факты говорят следующее: ваши осознанные действия составляют всего 5–8% в системе мышления. Оставшаяся часть мозга пребывает в бессознательном, спящем режиме.

Это означает, что ваше хваленое «я всё знаю и всё понимаю» – не более, чем солянка из прожитого раннее опыта и ваших убеждений. Прежде, чем в следующий раз выкрикивать на опережение такие смелые фразы, подумайте, что практически весь ваш хваленый опыт (92–95%) – работа, учеба, общение с семьей, друзьями, поездки и так далее – вы проживаете неосознанно. На автомате принимаем массу решений, которые, опять же, формируются из предыдущих бессознательных привычек. Круг замкнулся. Но разорвать его, всё же, можно.

Каждый из вас находится в разной степени осознанности. Повышенная означает, что вы берёте на себя ответственность и влияете на результат. Пониженная – вы находитесь в зависимом положении; в первую очередь от того, что «записано» в вашем бессознательном.

Если хотите осознанно двигаться к цели и делать это на максимальной скорости, у вас есть два варианта: либо повышать осознанность, либо сразу тренировать привычки, которые приведут вас к цели.

Яркий пример повышения осознанности. В последнее время стало модным смотреть на успешных людей и копировать их действия. Вы берёте предположительно успешную модель управления и начинаете делать её своей за счёт многократного повторения. Действительно, есть шанс, что через какое-то время вы сдвинетесь в сторону тех же результатов. Причём копирование может скоро переместиться в степень бессознательного, а вы выработаете в себе новые привычки.

Бессознательное – это второй путь, заключающийся в большом количестве повторений. В чем этот способ уступает? Во-первых, в том, что вы не можете знать всех привычек успешного человека. То, что вы видите, и то, что собираетесь повторить, – это малая часть. Во-вторых, те же самые действия, выполненные разными людьми, дают разный результат, поэтому гарантий того, что вы повторите и у вас точно получится, нет.

Минус бессознательного подхода в том, что через меха-

низм перенимания привычек вы так и не научитесь управлять собой. Это большая проблема, ведь даже если сейчас получится выйти на определенный результат, благодаря какому-то выученному действию, не факт, что вам удастся развить этот результат или удержать. Потому что на уровне бытия, то есть мышления, вы не будете понимать, что делать дальше. Поэтому большая часть людей движется в сторону развития осознанности, чтобы механические действия заменить перениманием выигрышных стратегий и увеличить эти 5–8 процентов.

Если вам интересно, какой способ выбирают для себя богатейшие люди планеты, это не секрет – первый. Им выгодно вкладывать в себя.

Второй путь тоже имеет право на существование. Всё зависит от ваших целей. Например, когда речь идёт об управлении компанией. В случае с сотрудниками, у предпринимателя нет времени работать над осознанностью каждого, поэтому они разрабатывают стандарты. Что такое стандарты работы? Это набор привычек, которые специалист способен развивать в себе и постоянно оттачивать, чтобы качественно выполнять свои обязанности. Стандарты применимы к штатным сотрудникам, новичкам – через них вы тренируете своё бессознательное. Получается, что, в зависимости от цели, мы либо повышаем осознанность, либо тренируем бессознательность.

Стандартная версия мышления предпринимателя сегодня

– «я хочу стать миллиардером!» Человек, который мыслит линейно, думает, что придёт к цели постепенно. Это долгий путь.

Если человек будет мыслить иначе – заработает миллиард гораздо быстрее. Чтобы понять как, необходимо прочувствовать, что такое миллиард на уровне психики.

«Любые деньги – это масштаб задач, с которыми вы способны успешно справиться на уровне психики.»

Чтобы заработать миллиард быстрее, необходимо уже сегодня начать думать, как миллиардер. Применять паттерны и привычки миллиардеров и тренировать свою психику в принятии новых решений прямо сейчас.

Что происходит с миллиардером, когда он теряет свой капитал? Допустим, принял неточное решение в кризис или рухнул рынок: любая ситуация. Он очень быстро вернёт себе своё состояние, потому что психически умеет это делать. Причём сделает это намного быстрее, чем человек, у которого миллиарда даже не было. Для него это естественно.

То же самое происходит и с вами, просто на своих уровнях. Вспомните. Если вы что-то теряете, легко можете вернуться в то же состояние и на тот же уровень, потому что на уровне бессознательных привычек уже знаете, как туда попасть. Например, вы зарабатывали в найме 50 тысяч рублей, и вдруг по каким-то причинам вам пришлось уйти с работы. Что делать? Открыть поисковые платформы, чтобы найти несколько новых вакансий, выслать своё резюме, и так да-

лее: процедура знакомая. В момент увольнения вам не приходит в голову впасть в депрессию, начать уничтожать себя морально, запирается дома и лежать, смотря в потолок. Вы знаете, как вернуться к заработку в 50 тысяч. В случае с миллионерами или миллиардерами ситуация схожа.

Вы можете вернуться в то же состояние на уровне бессознательных привычек. Но прежде, чем какое-то повторяющееся действие превратить в бессознательную привычку, необходимо поработать над уровнем сознания. То есть увидев и услышав что-то, вам необходимо сделать это своим. В тот момент, когда вы начнёте узнавать и применять в своей жизни новую информацию, с вами начнет происходить трансформация. У каждого человека она затрагивает 5 уровней: чувства, мышление, слова, действия и цели.

Уровень чувств – самая серьезная и глубокая трансформация. Трансформировать собственные чувства – значит научить себя чувствовать другое. На этом уровне я могу изменить глубину переживаний относительно разных ситуаций. Например, мы оба смотрим в окно и наблюдаем, как бежит девушка с пакетом, плотно набитым продуктами; вдруг одна из ручек обрывается и продовольствие рассыпается на дорожку. Мы увидели одну и ту же картину, но испытали разное состояние. Вопрос: какое чувство является правильным? Корректно для себя мы ответим на этот вопрос только после того, как определим свою модель лидерства и цель, к которой стремимся. Раз уж во всех примерах фигурирует те-

ма предпринимательства, предположим, что наша цель – заработок. Человек с натренированной психикой, допустим, миллионер, чувствует одно. Человек с нетренированной – другое. Если ваша цель – стать миллионером, важно понять, что он проживает, и двигаться туда.

Например, уровень переживания мультимиллионера и миллиардера в момент потери или отказа намного ниже, чем у любого среднестатистического человека. Находиться в долгах, кредитах, и других долговых обязательствах для них намного проще, чем для среднестатистического человека. Для них это естественно.

Вспомните игру Cash Flow. Обращали внимание, что в большой круг первыми всегда выходят люди, которые, идя на риск, совершают большое количество прибыльных сделок? Они берут кредиты в банках, потом перекредитовываются, какие-то займы, что-то ещё... заглядываешь в его игровую карточку, а там обязательства по кредитам расписаны до самой пенсии! По крайней мере, так по ошибке оценивают положение «должника» новые игроки. Затем, в один миг, совершив очередную сделку, он выходит в большой круг и начинает играть по-крупному! Те, кому посчастливилось наблюдать такие ситуации не только в игре, но и в реальной жизни, говорят, что спокойствию этих крупных игроков можно только позавидовать. (Далее – История 7).

История 7



Запомните вдохновляющий пример одного из крупнейших современных специалистов, занимающихся инвестициями. Оборот его компании составляет около 20 миллиардов рублей. В наиболее ответственные моменты работы, когда решается судьба огромных денег, он не просто сохраняет спокойствие, но практически погружается в состояние транса. Его субъективное время замедляется, а сознание сфо-

кусировано исключительно на себе. Скажете, что это не самая эффективная тактика в разгар важнейших обсуждений? Ошибаетесь!

При максимальной связи с самим собой во время важной работы вы не отвлечётесь от истинных целей и ценностей, ведь любой диссонанс сразу проявится. А ограничения в виде страхов, эмоций и предубеждений просто не достигнут сознания, благодаря глубокой концентрации. Вы можете назвать состояние, более располагающее к принятию точных решений?

Эффективность этого бизнесмена поражает ум! Благодаря своему подходу, он способен за короткий срок закрыть множество острых вопросов, принять решения, над которыми подолгу бьётся команда его менеджеров. Кажется, что такой человек должен бешено работать, постоянно принимая решения? Вовсе нет. Подумайте сами, могут ли уникальные результаты достигаться без уникального подхода к работе? Маловероятно.

Итак, в рабочем дне этого предпринимателя есть два ключевых события, первое – утренняя планёрка с топ-менеджерами компании, на которой принимаются основные решения, получается обратная связь, обозначаются цели. Второе – ещё одна встреча во второй половине дня, посвященная стратегическим вопросам развития компании. Вечером бизнесмен также посвящает определенные часы общению с партнёрами и клиентами. В общем на рабочие вопросы он

тратит не больше 6 часов в день.

Что насчёт остального времени?

После утренней планёрки он 2–3 часа остается наедине с собой, читает или слушает аудиокниги, не отвечая на звонки и не взаимодействуя с сотрудниками. После дневной – отправляется прогуляться по парку и послушать музыку на те же 2–3 часа. В итоге половину дня бизнесмен тратит на созерцание или насыщение новой информацией, никак не связанной с бизнесом.

Переключаясь и уходя из состояния напряжения, предприниматель получает ресурс и возможность в рабочие моменты действовать максимально эффективно, точно и с опорой на собственные взгляды. Высокая осознанность, с которой он проводит день, заботясь о своей продуктивности, несравнима с суетой и распылением на сотни ненужных дел, что большинство из вас привыкли делать на своей работе.

Распорядок дня этого человека точно можно взять за образец. Он всегда верен себе, грамотно распоряжается ресурсами и вниманием. А главное – свободен от ограничений, которые есть у большинства современных бизнесменов. Да, да, и у многих из вас тоже. Только с такой стратегией можно жить в условиях постоянного напряжения, которое для миллионеров, во многом благодаря такому подходу – норма.

В тех же самых условиях человек со среднестатистической психикой чувствует сумасшедшее напряжение и начи-

нает переносить его на всё остальное, потому как не может с собой справиться. Это и есть уровень чувств и переживаний. Если хотите быть миллионером – растягивайте себя, тренируйте свою психику.

Вторая трансформация происходит на уровне мышления. Любую кризисную ситуацию богатые люди воспринимают как возможность. Например, падение курса валюты или потеря части своего капитала вследствие неверно принятого решения. Для миллионера падение не означает падение в прямом смысле. Любой обычный человек те же самые условия воспримет как угрозу, крах, и будет чувствовать постоянное напряжение. То есть, первый везде ищет возможность, а второй – что-то другое. Причём он действительно воспринимает падение буквально. Если курс падает, значит это точно плохо и хорошего исхода, априори, ждать не стоит. Миллионер из ста случаев будет искать возможность, а среднестатистический человек почувствует возможности только тогда, когда закономерность событий ему это покажет. Например, рост рынка, курса и т. д. Он будет ждать только удобного момента для совершения какого-либо действия. А эти моменты могут быть для него ещё и не очевидными, и поэтому он всегда может находиться в состоянии переживания. Первый находится в мире причин и является автором всего происходящего, а второй – в мире следствий. Это разные уровни мышления. Один из простых и ключевых индикаторов уровня – честный ответ на вопрос: на что вы направля-

ете фокус внимания большую часть времени – на поиск возможностей или оправданий?

Уровень слов.

Хотите понять уровень человека – задайте ему простой вопрос: как дела? И просто слушайте. У кого-то слова структурированы по росту, и ответ звучит примерно так: «Слушай, классное сейчас время, столько людей интересных вокруг, столько всего...», у вторых – по падению: «Так всё надоело, работа навалилась, а теперь ещё и здоровье подводит...» и начинает высказывать претензии к происходящему.

От трудолюбивых людей, которые всегда развиваются, ищут новые возможности и постоянно стремятся к личностному росту, намного чаще можно услышать заряжающие, направляющие, фокусные слова. Это высокочастотные люди. Они энергично разговаривают и внимательно относятся к чистоте своей речи. Такие люди предпочитают не материться и мыслить позитивно. Предметом их разговоров часто становятся цели, результаты и достижения. Низкочастотный человек бранится, высказывает претензии, использует слова, которые разрушают, и всей этой энергией он создает вокруг себя негативное поле. Его слова звучат в виде потери, разочарования, напряжения, создания для себя сложных условий. Вы даже можете услышать нотки страдания.

Почему многие люди не устают говорить о важности использования аффирмаций, мантр, молитв? Потому что сло-

вами вы настраиваете себя. Определенные формулы в виде слов и выражений, смысл которых может быть понятен только вам самим, содержат в себе трансформирующий механизм. Они вдохновляют вас, придают уверенности и настраивают фокус на цели. В свою очередь расстраивающие слова, которые автоматически могут вылететь при разговоре – разрушают.

Чтобы поменяться, необходимо вырабатывать привычку использовать другие слова. Даже если мозг пока не понимает, просто начните говорить о прекрасном и замечать возможности. Поменять себя можно только так. Тренируйтесь.

Уровень привычек.

Самый лучший пример личностного роста – профессиональные спортсмены. Просто представьте: в один день ребёнок, который ещё полчаса назад играл в куклы, принимают в группу и начинают тренировать. Каждый день. Из месяца в месяц. Из года в год. У него не встает вопрос мотивации, он учится в один момент действовать по-другому, потому что так надо (п. с.: «мама сказала»). Что в этот момент происходит с его бессознательным? Он учится действовать по-новому, внедряет в свою жизнь привычки, которые впоследствии приведут его к другому результату. Только так ребенок может вырасти до успешного спортсмена.

Многие тренеры специально водят подопечных в зал во время занятий старших спортсменов, чтобы показать, как они тренируются. Младшие ребята наблюдают, начинают по-

вторять, и со временем у них тоже получается. Изначально всё построено на копировании. Когда человек только приходит в спорт, ему дают «скрипты» успешного движения: положения рук, ног, разворот корпуса, всю техническую базу.

Например, если начинающего футболиста тренировать с самого детства, то с какого расстояния ни посылай ему мяч и как ни передавай, вероятность того, что мяч «прилипнет» к его ноге – огромная. Причём он будет лихо принимать и передавать пасы обратно даже не задумываясь, ведь его техника доведена до автоматизма, до уровня бессознательной привычки.

Когда мы говорим о привычках успешных людей – суть остается той же. Наблюдаем, тренируемся и создаем личный результат!

Как только доводите какое-то действие до уровня бессознательного повторения, ищите новые привычки, которые приведут к результату. Ставьте каждый раз новые, более высокие планки, меняйте тактику. Благодаря этому ваша «скорость» вырастет относительно других, и есть шанс стать первым.

Замедлитесь и найдите те привычки, которые не работают. Избавьтесь от них, а количество работающих увеличьте и привносите новые – это постоянный процесс докручивания, улучшения себя. Те действия, которые принесут наибольший результат, начинайте обкатывать большим количеством повторов. Например, сколько раз предприниматель

должен поставить сотрудникам цель, чтобы эта постановка работала? Почему чаще всего не получается? Потому что частота подобных действий минимальна. Он не натренирован, но сам этого не понимает и расстраивается. Затем приходит управленец с 20-летним опытом управления командами. Все эти годы он только и делал, что оттачивал мастерство постановки целей и контроля результатов. Больше он ничего не умеет, но на своём участке работы он лучший, так как подготовлен и натренирован делать это в ежедневном режиме.

Да, по этим компетенциям управленец выигрывает у предпринимателя. Зато ощущение рынка, понимание продукта и желаний потребителя, деловая интуиция – эти навыки развиты у бизнесмена гораздо больше, потому что он применяет их регулярно. Каждому необходимо проявлять свои сильные стороны, находясь на своем месте. Если управленец почувствует в себе силы стать предпринимателем, ему необходимо будет глубоко изучать рынок, общаться с клиентами, с головой погружаться во все процессы – тогда у него есть шанс. Если управленец обесценит эти навыки, решит, что это не важно – проиграет на уровне привычек. И наоборот, если предприниматель захочет стать управленцем, ему необходимо будет много времени проводить с сотрудниками, тренироваться ставить им цели, мотивировать, работать с ними детально. Только после этого он, возможно, начнет работать как управленец, но при этом может потерять себя, как предпринимателя, потому что повлияет на уровень дей-

ствий.

Уровень целей.

Трансформация на уровне целей происходит только через рост. Когда вы стремитесь к чему-то масштабному, а сама мысль о пути достижения вызывает состояние тревоги и страха – значит вы поставили правильную цель. Вам должно быть совершенно непонятно, как к ней прийти. Если так и есть – вы честно обозначили себе планку. Ваши внутренние ощущения относительно запланированного результата – индикатор истинности.

Далее проще. Достигли цель – повысили планку, достигли – повысили. Можете в процессе планирования обозначать сразу несколько целей, чтобы первая из них была промежуточной, а вторая – конечной. В этом случае вы заранее понимаете, куда пойдёте дальше, и первая цель обретёт ещё больше смысла.

Если поставленная цель не вызывает никаких внутренних волнений и трепета – это ерунда, очередная задача, лежащая в плоскости вашего понимания. Такие вы решаете ежедневно. Цель должна находиться за гранью вашего эмоционального равновесия. Чтобы, достигая её, у вас была возможность потренировать свою психику, эмоциональность, осознать реакции, продумать новые методы, выработать тактику, получить новый опыт, и, как результат, – вытащить себя из привычного состояния и расширить зону комфорта до нового уровня.

Кстати, об этой пресловутой «зоне», про которую сейчас не говорит только ленивый. Выражение стало избитым. И всё бы ничего, только мало кто знает истинное значение слова комфорт.

Его этимология происходит от французского «confort» – «помощь», также из латинского «confortare» – «укреплять», «с, вместе». Дословно «комфорт» переводится как «помощь в укреплении», а находиться в комфорте – значит усиливать-ся.

«Движение от комфорта к комфорту символизирует наше стремление обрести новую силу. Иными слова, усилить себя.»

В какой-то момент трактовка была сильно искажена, и сейчас большинство людей употребляют это слово, чтобы описать состояние застоя, ослабления, обесточивания. Но его истинное значение находится в прямо противоположном поле.

Существует масса аспектов усиления: обучение, привлечение нового, постоянное движение, рост.

Изучайте этимологию слов, так как, вкладывая в них правильный смысл, вы получаете совершенно другой заряд энергии. Тот, который вам действительно нужен. Ваши новые мысли обретут форму в правильном звучании и перейдут в разряд действий. Вам станет проще начать делать что-то новое, потому что на уровне мышления восприятие изменится.

Вы эмоционально реагируете на любые внешние изменения

То, что сейчас происходит с вами на уровне реакций, можно описать одним словом – вседозволенность. Вернее, эмоциональная вседозволенность. Если вдруг что-то происходит не по вашему плану: человек приехал не вовремя, что-то не довезли, кто-то не позвонил – вы тут же спешите проучить негодяя и поставить его на место. Эдакий борец за справедливость! Это и есть реакция.

Вы уже поняли, что беспочвенно претендовать на звание осознанного человека, коим вы себя считаете, здесь просто так не выйдет. По крайней мере до тех пор, пока ментальная незрелость будет выдавать вас на каждом шагу.

Реакция – это ещё одна старая стратегия, через которую на свет просачиваются многие ваши ограничения, и ещё одна причина отсутствия желаемых результатов.

Натренированные люди, а это, как правило, люди с высоким уровнем осознанности, в незапланированных ситуациях начинают спокойно принимать решения. В моменте они понимают, что ничего страшного не произошло, просто поменялись условия. Изначально решение было одним, теперь, когда условия поменялись, главная задача – оперативно «сориентироваться на местности» и предпринять другое действие, которое лучше подойдет для вновь сложившихся

обстоятельств. То есть, проявить гибкость.

Человек с высоким уровнем осознанности в любой ситуации продолжает двигаться к цели, искать варианты, думать – это тоже реакция, но только спокойная, фокусная. Вариант, в котором вы тут же демонстрируете всё своё негодование, на самом деле показывает проявление вашего инфантильного поведения. Его, к сожалению, в этом мире гораздо больше... Человек в таком состоянии склонен обижаться, злиться, убегать, прятаться, избегать и так далее. Вариантов масса. Это тоже привычка, но выражена она в реакции, то есть это ваш способ моментального неосознанного реагирования на разные изменения.

Повсеместной рефлексии стало так много, что вам уже сложно разобрать, где у вас привычка-реакция, а где просто реакция.

Вы практически всё время находитесь в состоянии агрессии, обиды, страдания, поэтому реагируете на любые малейшие внешние раздражители. Если ваша реакция на происходящее: «Ещё строю, учусь, продвигаюсь и т. д.» – это психически здоровый подход. Если что-то другое – скорее всего, в этот момент вы разрушаете себя и взаимоотношения с теми, на ком решили отыграться. (Далее – История 8).

Если вы осознали, что большую часть времени находитесь в реактивном состоянии, вам необходимо либо работать над осознанностью: замедлиться, осознать и начать действовать иначе; либо вырабатывать новые привычки-отношения

ко всему.

Например, у вас пропали деньги? Заставляйте свой мозг искать возможности в этой ситуации. От вас ушел друг? Какая возможность? Ушла жена? Какая возможность? Умер близкий? Какая возможность? В любой, даже самой жесткой ситуации, заставляйте ваш мозг реагировать иначе, осмысливать и относиться по-новому. Одним словом, тренируйте его. Это два разных пути, но приведут они к одному результату – вы справитесь со своими спонтанными эмоциями и выработаете новые привычки.

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.