

Достигатор. 11 навыков успеха



18+

Хилев Андрей

Андрей Хилев

Достигатор. 11 навыков успеха

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69575707

SelfPub; 2024

Аннотация

Данная книга посвящена самосовершенствованию в достижении личных целей. Автор сертифицированный коуч, мастер делового администрирования МВА, делится секретами своего достижения результативности. Эти действия помогли стать простому менеджеру руководителем компании. Вместо многостраничных размышлений, все сжато, лаконично, доступно. Книга создана для тех, кто хочет добиться нового результата в жизни. Для этого достаточно выделить 30-40 минут в день. Благодаря книге вы сможете в несколько раз увеличить свою результативность и достичь максимально высоких результатов в любом деле.

Содержание

Введение.	5
Туннель нашего пути	13
Как мы формируем нашу судьбу.	15
Осознание результата	18
Новый подход.	21
Синдром	24
Синдром “хомяка”.	27
Синдром “серой мыши”.	29
Синдром “человека в футляре”	32
Синдром “отсроченной жизни”.	34
Самокритика, самоунижение	36
Инерционное мышление	39
Потребность в одобрении.	43
Работа vs призвание	44
Найти цель.	50
Как найти свое призвание?	54
Что продает каждый:	60
Осознай ценность жизни.	62
Конец ознакомительного фрагмента.	65

Андрей Хилев
Достигатор. 11
навыков успеха

Посвящается моему учителю №1 Е. Голайдо

Введение.

Люди оценивают нас отрывочно и необъективно, а мы верим им, и тогда наше «Я» искажается.

Как мы живем

“Человек – это разум в теле”. Каждый из нас состоит из тела в его физической форме, внутри которого каждым из нас действиями управляет мозг.

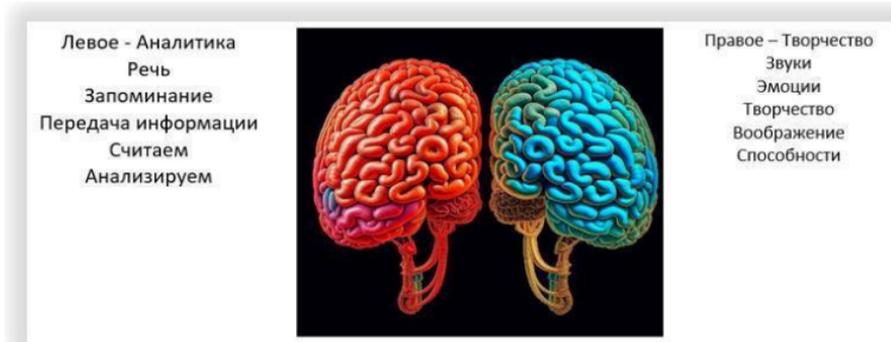
Исследование:

Наш мозг весит около 1,2–1,3 килограмма и контролирует все функции тела – от дыхания и сердцебиения до эмоций и запоминания информации. Этот орган состоит из разных типов клеток. В нём 86 миллиардов нейронов, которые общаются друг с другом с помощью химических и электрических сигналов. А также около 85 миллиардов глиальных клеток. Они обеспечивают оптимальную среду, в которой нейроны могут расти и взаимодействовать.

Нервные клетки формируют разные структуры мозга, каждая из которых выполняет свои функции. Но при этом все они работают в тесной взаимосвязи. Например, чтобы позвать протянутую вам руку, мозг задействует сразу несколько областей, ответственных за зрение и движение. А возможно, и эмоции – если рука принадлежит человеку, который вам не нравится или, наоборот, вызывает вос-

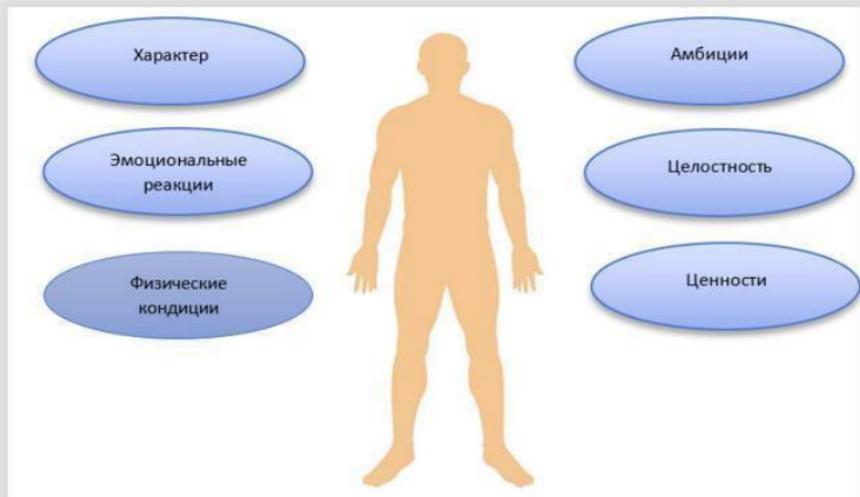
торг.

Наш мозг состоит из 2 полушарий:



Каждое из полушарий контролирует противоположную часть тела и обеспечивает определённые качества и навыки. У большинства людей левое полушарие отвечает за устную и письменную речь, понимание языка, счёт, а правое – за творчество, пространственную ориентацию, артистизм, музыкальные навыки

В результате наш мозг формирует нас, как личности.



Чтобы идти дальше и менять заложенные в нас программы давайте поймем откуда и что, откуда появилось.

Чтобы мыслить возможностями, а не ограничениями нам необходимо осознать, что это формирует.

А это формируют не только изменение мышления, но и вновь приобретаемые навыки. Навык – это действие, доведенное до автоматизма путем многократных повторений.

Чтобы что-то изменить и стать более результативным, вначале необходимо избавиться от устоявшихся и устаревших металлических установок

1 НАВЫК – СНИМИ ШОРЫ

Мы все разные, но каждый сформирован по одной и той

же схеме, но по-разному.

Берем детство – что в нем было? В нем было, по мере нашего взросления и становления – воздействия семьи, друзей, подруг, воспитателей, учителей и прочего социума. Это все сформировало, вложило в нас “программу действий” через инстинкты, интуицию, страх.

Начнем с того, что мы все живем по воздействию 2 сред – внешней и внутренней.

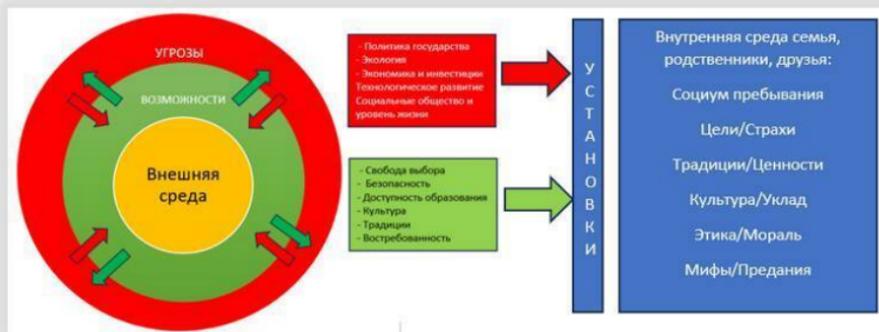
Внешняя среда -ту, на которую мы не можем влиять: погода, законодательство, государство, устои и т.п.

Внутренняя среда – это на которую влияем, и которая влияет на нас: друзья, работа, коллеги, образование и т.п.



Каждая из сред имеет свои свойства. Внешняя среда формирует 2 вещи – это возможности и угрозы.

Внешняя среда сформировала убеждения нашей внутренней среды и оказала влияние на то, как нас воспитывали. Поэтому чаще в установках семьи превалирует желание избежать угроз.



Результат – ключевым убеждением было “так надо”, “так требуют”, “ты должен”, “ты обязан” и т.п.

Помните, как нас учили родители в детстве?

Много хочешь – мало получишь

Много будешь знать, скоро состаришься.

Знайку на суд ведут, а незнайка дома сидит.

Любопытством не проживешь.

Не высовывайся

Большие деньги-большие беды

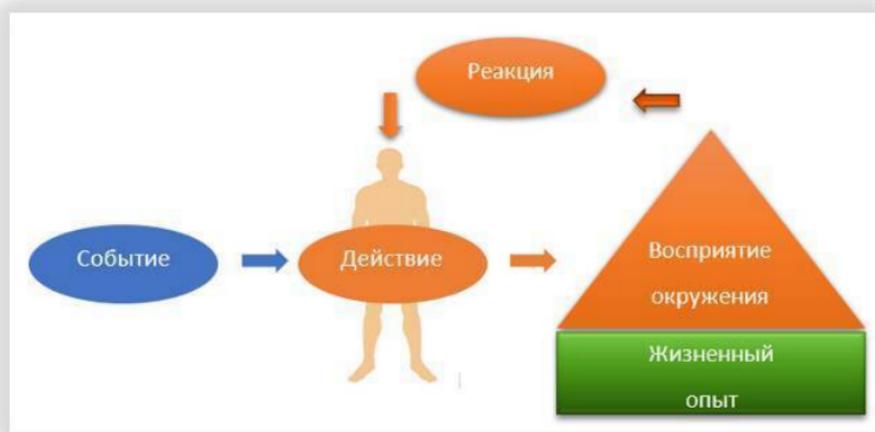
Ты дурак/дура, и ничего не понимаешь.

И т.п.

Чаще всего, на любой СОБЫТИЕ, которое происходило с нами и вызывало наше любопытство, мы что-то самостоятельно делали или совершали интуитивно ДЕЙСТВИЕ. И из-за этого любопытства, желания и самостоятельного поступка, чаще всего получали негативную РЕАКЦИЮ со стороны родителей в виде наказания. Аргумент всегда был

прост: “прежде чем делать – спрашивай”.

Ведь восприятие нашего поступка родителями, или ближнего окружения, происходило из их жизненного опыта. И чаще, поскольку у большинства нас родители – обычные люди, все строиться по программе: “не надо журавля в небе, достаточно синицы в руках”. Результат нашего ближнего окружения – надо себя ограничивать и надеется на счастливый случай.



Мы не берем случаев, касающихся опасности для здоровья или психологических травм. Чаще это касалось простых поступков. У каждого из Вас их примеров масса.

Отсюда и все сказки из нашего детства. Детские сказки – все начинается с жили, были и в продолжении – ждем стороннего чуда:

- щуку
- золотую рыбку
- джина
- волшебную палочку и т.п.

Достижение труда, о том, что много трудишься и много получишь – об этом нет сказок.

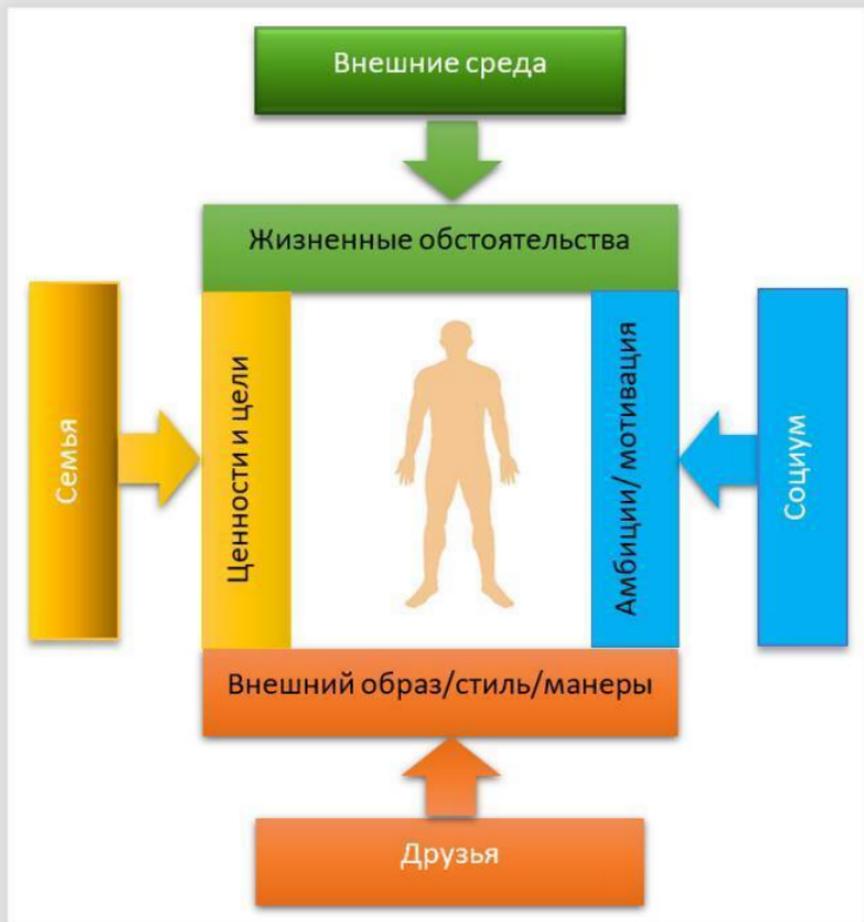
Все установки -лежа на печи дожидаться счастливого случая. А там и полцарства, и красавица жена.

И главное -трудиться не надо.

Что в результате нашего воспитания – реализация установок чужого сценария!

Мы идем в туннеле, который был сформирован нашим мозгом, исходя из прошлых установок ближнего и дальнего окружения.

Туннель нашего пути



Вы можете поспорить, что манера одеваться закладываются в семье, как и амбиции и мотивация. Все верно, во многом зависит от того, кто нас Вас больше влиял, влияет и будет влиять. Но общая схема воздействия не измена.

Анекдот

Папа разбил бокал, мама сказала, что на счастье. Родители засмеялись...

И когда они ненадолго ушли, я разбил все до чего смог дотянуться.

Квартира наполнилась ароматом счастья.

В предвкушении я уселся ждать возвращения родителей...

Мама плакала, папа смеялся – система дала сбой. Этот мир не так прост...

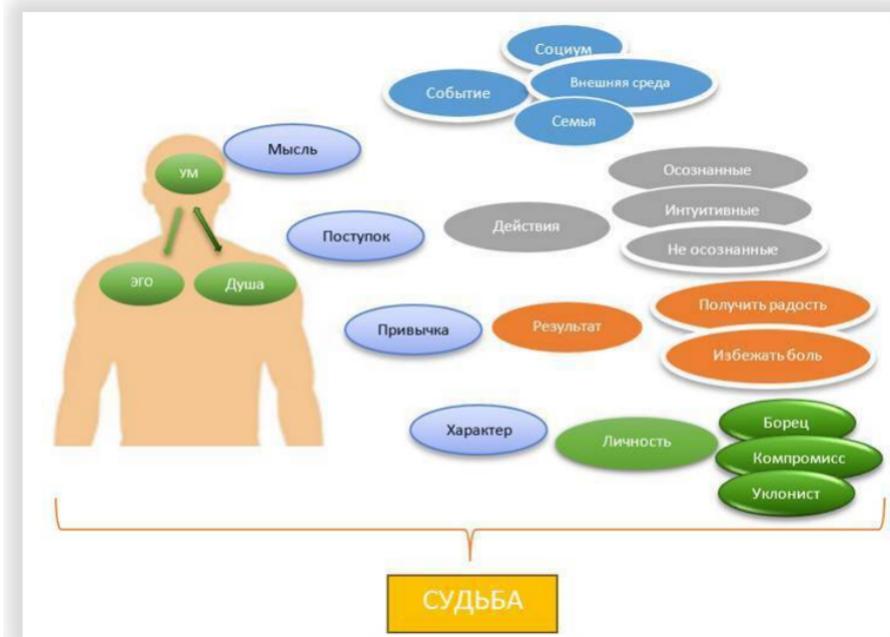
Как это происходит – под действие мысли вы стоите на позиции своего эгоизма или на основе внутренних ценностей. И если они в противоречии, у вас всегда будет идти внутренняя борьба с собой.

Как мы формируем нашу судьбу.

МЫСЛЬ возникает в мозге под воздействием внешних, внутренних раздражителей, а также сигнала самого организма. По оценкам ученых в день человека посещает до 60 000 мыслей.

Под действием мысли мы осознанно или интуитивно совершаем те или иные **ПОСТУПКИ**. И тут идем на поводу того, что по душе, или на поводу своего эгоизма или **ЭГО**. Получился хороший результата-отлично. Плохой -запоминаем, чтобы не повторять. Впрочем, мы все наступаем на одни и те же грабли, когда принимаем неосознанно решения.

Постоянно повторяемые поступки формируют у нас **ПРИВЫЧКУ**. Мы знаем, что надо делать, чтобы избежать неудовлетворительного результата или получить удовольствие от поступка. И в голове откладываем, что какое решение лучше -под воздействием **ЭГО** или того, что по душе. Часто эти решения не совпадают.



Отсюда вырабатываются и черты нашего ХАРАКТЕРА.

– Неосознанность в принятии решений и поступков, с негативными последствиями приводит к тому, что Вы начинаете уклоняться от участия в решениях. Тут превалирует ЭГО решения.

– Принимая решение интуитивно, чувствуя внутри, что подсказывают Ваши ощущения, вы все время находитесь в позиции получится/не получится. Вы готовы к компромиссам. Тут Вы прислушиваетесь к себе, что говорит подсознание. А оно говорит на основе того, что для Вас ценно или

чаще в рамках инстинкта самосохранения.

– При принятии осознанных решений и поступков вы становитесь борцом за их эффективное внедрение. Вы в гармонии с собой и ЭГО, и душа вместе.

Впрочем, каждый из нас под воздействием любого события сам принимает решение как БЫТЬ, и ЧТО делать -ведь Вы уже сформированная личность, хотя и живете по инерции в чужих сценариях.

Осознание результата

Упражнение

Попробуйте за день оценить себя -сколько решений вы приняли в каждой из ролей!

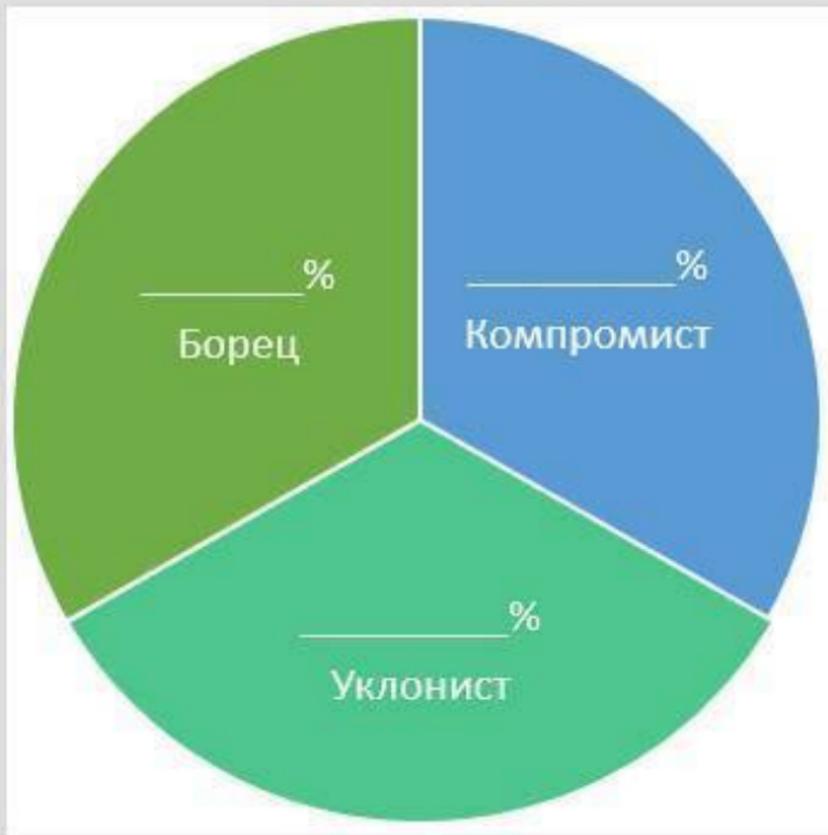
За прошедшие 720 часов вспомните и напишите для себя:

Самостоятельно принимали решения _____ раз;

Вы не смогли отстоять свое решение, но согласились с компромиссное _____ раз;

Предоставили право другим решить за Вас _____ раз.

Сложите все решения и их количество будет составлять 100%. Теперь разделите их по пропорциям в круге.



Результат:

Если вы в большей мере Борец – вы ищете, как вырваться к новым достижениям.

Если больше Компромист – вы ищете как приспособиться к текущему положению

Если больше Уклонист – вы просто плывете по течению, надеясь на что-то, или кого-то.

Хотите изменить судьбу?

Тогда важно прийти в гармонию с собой, получить баланс между внутренним ЭГО и спокойствием души.

НОВЫЙ ПОДХОД.

Научись только 2 вещам



Сравни установки – синие это старые жизненные установки, коричневым нужные в сегодняшнем мире.



«Кто научился управлять своими мыслями, тот научился многому» Лев Толстой.

Теперь про старые и новые ментальные установки. Их мы разберем более подробно.



Вот некоторые из них, отсутствующие у успешных людей.

Синдром

“

обиженного

”

, или

“

обидевшего

”

.

У плохих воспоминаний и чувства вины нет никакой полезной функции. Подумайте, какой вам прок от того, что вы чувствуете себя виноватым перед кем-либо или за что-либо? Все допускают ошибки. Примите этот факт и живите дальше. Самым простым выходом является просто подойти к трубке, набрать номер – извиниться, дать нужные объяснения.

Если причинили вред – спросите, чем и как Вы его можете компенсировать и сделайте это. его и забудьте о том, что случилось.

Правило – извиняться нужно только один раз. Если человек захочет это муссировать в Вас, поставьте ментальную блокировку, и просто скажите, что извинились, повторные извинения вы приносить не будете.

Существует несколько разновидностей чувства вины: Истинное – возникающее после реального проступка.

Воображаемое – свойственно людям с ярко выраженным комплексом вины, чаще всего связано с надуманными причинами, не имеющими никакого отношения к реальности.

Опасность – человек, который испытывает постоянно чувство вины перед самим собой, вырабатывает стойкое ощущение, что он не использовал все возможности. Вина и обида очень тесно связаны между собой. Они, как две тяжелые гири, мешают вашему движению вперед.

Упражнение на преодоление:

Если есть подавленные чувства, мысли, обиды – перенесите их на бумагу или напишите на компьютере или телефоне в записках.

Запиши, прочтите еще раз. А теперь задай те вопрос:

Я трачу на подобные мысли много, чтобы их удерживать в себе? А зачем? А как они мне помогут завтра?

Теперь пожалуйста подойдите к зеркалу и глядя на себя скажите вслух

Я не мог поступить иначе в тех обстоятельствах. Я не господь Бог, чтобы предвидеть все. Это было самое оптимальное решение в тех обстоятельствах. Я прав.

Или

Я потратил/потратила на это много времени. Это мое решение. Решение было правильное, я больше не буду о нем сожалеть. Хватит. Теперь я живу своей жизнью.

Высказав себе все в глаза, отойдите расслабитесь, спокойно посидите и ощутите:

Изменились бы ваши чувства? Вина разъедает вас по-прежнему?

Хватит сожалений! У тех, кто достигает успеха нет плохих воспоминаний.

Синдром “хомяка”.

Помните героя известного произведения Гоголя «Мертвые души», который собирал и складировал у себя всякий хлам? Так вот, вы собираете у себя дома ненужные статуэтки, книги, которые не читаете, мебель, которая досталась вам по наследству. Хлам в доме приводит к привычке создавать хлам вокруг себя на работе.

Лучшие воспоминания – сфотографируйте, сделайте видео об этом, смотрите когда захотите.

Для многих – эффект Плюшкина это одна из форм проявления неуверенности в себе. Человек старается держаться за прошлое, где ему было безопасно и хорошо. Оставьте только то, что Вам дорого, остальное подарите или отдайте. Впрочем, к предметам антиквариата это не относится.

Давайте подумаем, обладаете ли Вы им:

Вы считаете, что все вещи, которые вы скопили дома, уникальные и когда-то вам пригодятся.

У Вас много предметов, которые имеют важное эмоциональное значение – например, напоминают о детстве, о ушедшем человеке, о лучших временах, о больших событиях в жизни или о чем-то другом.

Вы чувствуете себя в безопасности и комфорте, когда окружены большим количеством вещей. Т.е. пустой стол вызывает желание что-то на него поставить, положить, вернуть и

т.п.

Разгребите комнаты от ненужной мебели, и вы увидите, насколько станет более светлой и большой Ваша квартира. Самое простое правило:

Все, что не нужно и чем вы не пользовались хотя бы 1 год, вы о нем не вспоминали – не перебирая, не задумываясь просто сложите в мешок и выбросьте.

Самое главное – если Вы не можете это сделать, Вам нужно обратиться к специалистам, которые Вам помогут.

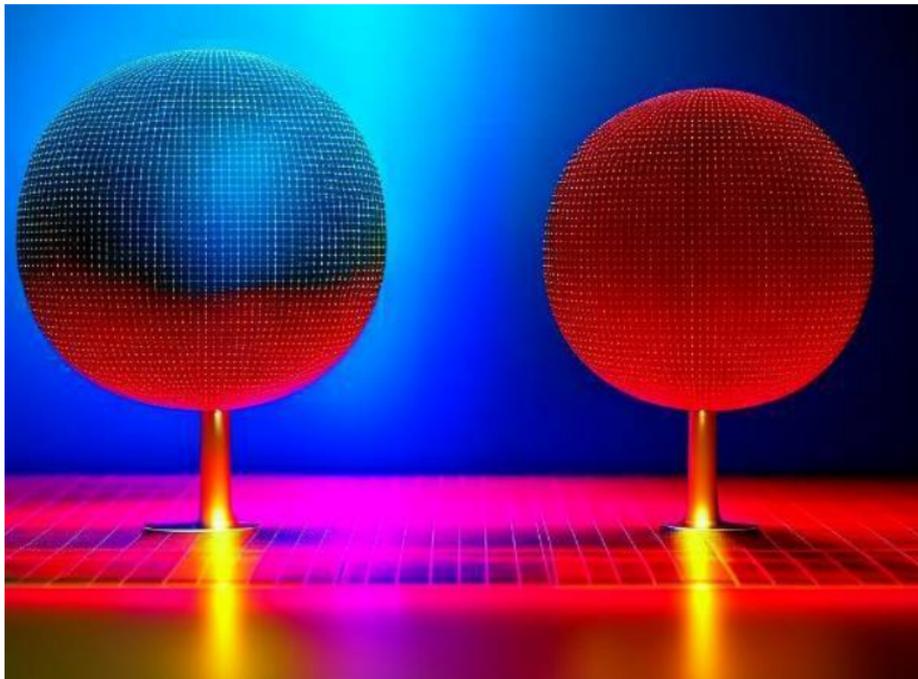
Результативного человека узнать легко – они любят много открытого пространства, воздуха, на его столе нет ни кип, ни стопок бумаг. Они давно решения переводят в цифровые технологии.

Будет что-то нужно – мир изменился и есть масса вариантов, как организовать что-то не устраивая хлам в доме. Зачем Вам старая швейная машина, стоящая долго, и вы ей не пользуетесь? Магазины забиты одеждой, есть ремонтные ателье. Помните: Порядок вокруг Вас создается порядком в вашей голове.

Синдром “серой мыши”.

В чем это проявляется:

- Это человек с полным отсутствием инициативы, спонтанности, жизнь по правилам доведена до абсурда,
- Это человек яркий формалист и приверженец правил и регламентам,
- Это человек, который постоянно обожает учить и поучать других, если видит, что поведение людей в чём-то отклоняется от привычного ему видения мира.
- Этот человек спокоен лишь тогда, когда всё вокруг предсказуемо и понятно, когда он способен контролировать ситуацию.



В чем это проявляется:

В своей карьере звёзд с неба не хватает. Обычно это середнячок, который в результате многолетнего упорного труда занимает свою статусную «серединку» ближе к пенсионному возрасту. Они не любят ездить в общественном транспорте, здороваться за руку с людьми, обниматься и проявлять эмоции, панически боятся смерти, темноты, публичного выступления, общественного порицания. Дома у них либо всё разложено по полочкам, либо, как у Плюшкина, ни одна вещь не выбрасывается и ждёт своего часа в пыльном

чуланчике.

Он очень боится и стыдится выражать свои эмоции. Часто такой человек занудлив, ходит в плохом настроении, может донимать домочадцев своими придирками, поэтому совместная жизнь с ним очень сложна в эмоциональном плане.

Он скуп, тратит деньги очень осторожно, покупает всё по списку, любит выражение: «Деньги любят счет! Поэтому грех тратить их необдуманно». Копят «на чёрный день», отказываясь получать удовольствие в настоящем, ограничивать себя в будущем.

Человек осознано берёт на себя роль жертвы обстоятельств, он очень раним, т.к. всё воспринимает на свой личный счёт. Ему как очень сложно просить кого-то об одолжении, так и сложно благодарить.

Этот человек молчалив, замкнут, не любит шумных компаний. Может создаться впечатление, что он как рак – отшельник – всё время ищет раковину, куда быстрее можно спрятаться от мира.

Часто такой человек лишён своего мнения и в жизни руководствуется правилом: «Как бы чего не вышло!».

Синдром “человека в футляре”

Это проявляется в мышлении. Человек не ждет радостных и необычных событий, любая нестандартная ситуация вызывает у него панику. Человек всегда в одном полу тревожном состоянии, ходит на работу в ожидании проблем. Его мысли все время в неглавном формате. Как это работает:

Негативное восприятие среды диктует негативные мысли

Негативная мысль – мысли создает негативные эмоции

Негативная эмоция – ограничения в принятии решений

Чтобы контролировать свою жизнь, вы должны начать контролировать свой разум

Ваша способность рождать нужные мысли и определять желаемые цели и результаты – отправной пункт счастья и высоких свершений.

Преуспевающие, счастливые люди думают и говорят только о желанных вещах – это становится для них привычкой.

Люди, не знающие успеха, люди несчастливые большую часть времени, думают и говорят о том, чего им не хочется – это становится для них привычкой.

Всегда помните, что это ты сделал себя таким, каким являешься. Это определяется именно твоей выбором – как видеть жизнь вокруг себя, принять решение самому, или от-

дать другому право управлять тобой.

Как это работает:

Если вы купили себе машину определенной марки и начинаете на ней ездить – ваш мозг помогает Вам увидеть и отмечать подобные марки машин вокруг Вас. Вы неосознанно начинаете их выделять и видите чаще на дороге. Так и с восприятием среды- хочешь увидеть вокруг себя только грязь, ты ее обязательно найдешь.

Данные установки мы разберем в одном из навыков позже.

Синдром “отсроченной жизни”.

К сожалению, большинство неуспешных люди страдают именно от этого синдрома. Он сформировался в туннеле наших убеждений. Вы помните высказывания наших родителей с детства:

«Скоро я перейду на другую работу, и все у меня пойдет по-другому»,

«Вот, наконец, закончу работу над срочным проектом, и у меня все кардинально изменится»,

«Тебе нужно еще подучиться и когда ты будешь специалистом, тогда вырастет оплата и появятся возможности»,

«Скоро все в жизни изменится, ты женишься/выйдешь замуж и тогда...»

Проблема такого мышления кроется в том, что это лишает нас радости и счастья, которые мы можем испытывать прямо сейчас.

Поэтому успешный человек живет в настоящем моменте, что позволяет ему в полной мере ощутить всю красоту и чудес, которые может предложить жизнь. Это позволяет ценить мелочи, находить радость в повседневности, и развивать более тесные связи с людьми, которых мы любим. Только так мы можем почувствовать вкус жизни!

Итак, почему важно жить сегодня?

Потому что сегодня – это всё, что у нас есть. Мы живем и

существует только ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС!

Вы всё ещё ждёте какого-то иллюзорного, зыбкого момента в будущем, чтобы начать жить своей жизнью? Тогда чью жизнь вы проживаете сейчас?

Живите сейчас, чтобы в старости с сожалением не сказать: “Жизнь прошла, а я и не жил...”.

Упражнение на каждый день:

—

Чувствую ли я радость от каждого наступившего или заканчивающегося дня?

—

Благодарен ли за каждый этот день жизни себе, родителям, окружению?

Как это делать- расскажу в одном из навыков.

К чему приводят эти комплексы:

Самокритика, самоунижение

Мы – главные свои критики. Обычно ругаем себя, чтобы стать лучше, но эта привычка может выйти из-под контроля и нанести удар по уверенности и самочувствию.

Среди побочных эффектов самокритики – усталость, тревожность и постоянное чувство напряжения. Конечно, иногда не помешает немного самокритики в свой адрес.

Как это проявляется:

Вы мучаетесь из-за каждого совершенного поступка, боитесь принимать решения, постоянно спрашиваете мнение окружающих.

Вы ее переносите критических замечаний и ведете себя, словно ребенок.

Вы не уверены в своих способностях или у вас неадекватная самооценка.

Вы не умеете строить планы на жизнь. Вы даже не пытаетесь достичь какого-то высокого результата и просто ждете, что какое событие вам в этом поможет. Например -выигрыш в лотерее, казино и т.п.

Сильное эмоциональное перенапряжение. Вас угнетает перенапряжение, проявляются внезапные головные боли и усталость.

Вы не радуетесь позитивным моментам. Вы загоняете се-

бя в жесткие рамки и категорически отказывается выходить за их пределы. Жизнь не может быть радостной – жизнь – это серая действительность, в которой нет выхода.

Уныние становится естественным состоянием. Возникновение комплекса неполноценности может сопровождаться мышечными спазмами, что вызывает болевые ощущения в разных частях тела.

Вы постоянно сравниваете себя с успехом друзей, родных, близких, и Вам всегда кажется, что вы хуже.

Отказ принимать свои достоинства. Вы на уровне подсознания отказываетесь делать шаги, которые изначально могут поставить в придуманную сознанием “проигрышную” позицию. Если Вам удастся что-то сделать хорошо, то вы считаете необходимым отказаться от похвалы.

Подспудно Вы считаете, что окружающие просто издеваются или недооценивать Вас.

Признаки комплекса неполноценности можно рассмотреть и у детей. Такие дети очень тихие, застенчивые, не общаются с ровесниками, постоянно извиняются. Либо, наоборот, демонстрируют агрессию и излишнюю самоуверенность. Внешний вид такого ребенка отличается неряшливостью или чрезмерной провокационностью. Они стараются не смотреть в глаза. Они постоянно пребывают в стрессовом состоянии. У них слишком высокая самокритичность, но при это они не переносят замечаний от других.

Научно доказано:

чем выше уровень самокритики, тем больше в крови показатель гомованилиновой кислоты, выделяющейся при сильном стрессе.

Для того, чтобы поднять самоуважение научитесь отделять здоровую критику от эмоциональной зависти и злобы. В этом случае она пойдет вам на пользу и даже поможет в дальнейшем саморазвитии.

Безусловно, чужие замечания слушать неприятно. Самый простой способ избежать поднятия негативной волны – это сделать следующее упражнение.

Упражнение “дыхание йога”:

– сядьте свободно на стуле,

– закройте глаза

– послушайте свое дыхание: оно спокойное, ровное.

– дышите по схеме 4 + 4 + 4: четыре секунды на вдох, четыре – на задержку дыхания, четыре – на выдох.

Проделайте так три раза, слушая дыхание, ощущая, как воздух наполняет легкие, разбегается по телу до кончиков пальцев, освобождает легкие.

Дальше в одном из навыков мы так же вернемся к данному аспекту.

Инерционное мышление

Иногда мы совершаем определенные действия просто по привычке. В одном из навыков мы разберем, что и как нужно изменить чтобы избавиться от всего лишнего.

На самом деле это не так. Чтобы использовать возможности, надо быть к ним готовым. В чем проявляется инерционное мышление:

1. Неспособность анализировать или «одностороннее» рассмотрение проблемы.

Причина этого – это склонность доверять только «проверенным» методам решения задач, узкий кругозор и низкая эрудиция, наличие большого количества проверенных жизнью штампов и шаблонов выполнения задач. Во главе – консерватизм, низкий творческий потенциал.

2. Постоянный опрос окружения, и трактование ситуации или проблем, исходя из их опыта, ставя свой под сомнение.

Причина этого – экономия своего времени и творческой энергии. Вы склонны доверить чужому суждению в вопросах, на которые не знаете ответа.

3. Стереотипность мышления.

Низкий интерес и отторжение новой информации, которая может повлиять на восприятие ситуации. Желание идти только по пути наименьшего сопротивления. Низкий позна-

вательный и исследовательский интерес.

4. «Мысль на оценку»

Привычка излагать и генерировать идеи и мысли строго шаблонами и стандартами, за которые ранее получали похвалу.

5. Влияние “пафосных” терминов и “громких «названий на восприятие.

Восприятие лингвистических формул и нестандартных, громких и пафосных слов оказывает прямое влияние на Ваше дальнейшее поведение.

6. Усложнение решения задач.

Попытка выделиться и «отойти от шаблонов», сделать «не как все», часто под воздействием необходимости в демонстративном поведении, под воздействием “сильного” желания быть в центре внимания.



Поэтому для изменения инерционного мышления делаем упражнение.

Упражнение:

Вижу. Думаю. Удивляюсь

Что делаем: внимательно наблюдаем, вдумчиво интерпретируем и готовим почву для исследования.

Это упражнение помогает понять связь наблюдения (сбо-

ра информации) и интерпретации (размышление о самостоятельно полученной информации) и соединяет интерпретации с дальнейшим исследованием в виде вопросов.

Чему учимся:

- *наблюдать детально и описывать увиденное,*
- *использовать увиденное для развития своих собственных идей и интерпретаций,*
- *избегать поспешных толкований и интерпретаций*

Инструкция:

Выберите предмет/событие для исследования.

Ответьте на 3 вопроса по очереди:

- *Что я вижу? (зафиксируйте свои наблюдения,)*
- *Что я думаю? (зафиксируйте свои мысли по поводу увиденного),*
- *Что меня удивляет? (зафиксируйте то, что вам интересно узнать).*

Подведите итог упражнению: что вы узнали, что собираетесь делать дальше. (Если у вас есть время, вы можете обсудить и более одного вопроса)

Потребность в одобрении.

Мы склонны искать одобрения своих действий у других людей. Такое поведение угрожает нашей идентичности и самооценке. Потребность в одобрении у всех людей разная. Для многих важно одобрение окружающих, как навязчивая идея. Одобрение – это, по сути, признание вашего круга того, что ваши действия правильны и соответствуют их ожиданиям.

Все дело в том, что они не помогут вам быть преуспевающим, богатым и знаменитым, если сами этого не могут достигнуть и в это не верят. Почему? Посмотрите на них со стороны. Но об этом мы разберемся в обучении очередному навыку.

И одобрять они будут только то, что входит в логичную систему их ограничений, и ограничивать в том, что с их очки зрения, будет составлять угрозу.

Возможно, некоторые из них и смогут порадоваться за вас, но все же наивно полагать, что основная масса искренне будет ратовать за ваше благополучие, выше, чем их собственное.

Поэтому воспользуйтесь советом йога Бхаджан: *«Не ищите одобрения у других, ищите одобрения у самих себя».*

Работа vs призвание

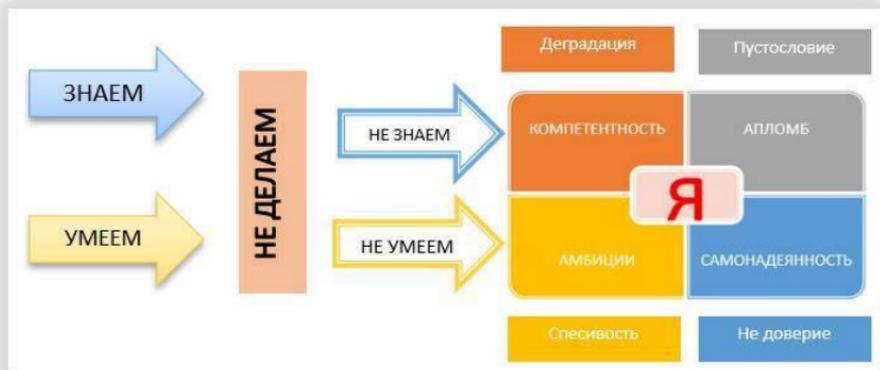
Профессия – это лишь одна из ролей, которую нам предложено сыграть в течение жизни. Нормально, когда человек раскрывая свои скрытые возможности и потенциал находит новые места для их применения. Или использует их карьерный роста внутри компании, в которой работает. Плохо только, если работа эта подспудно ему не по душе. Или чувствует свое призвание в другом. Но и об этом мы тоже поговорим позже.

Помни, кем быть В ЖИЗНИ – решаешь только ТЫ!

Но перед началом урока давай поставим точки.

Не жалуйся, что тебя считают спесивым и недалеким “за глаза”, неуспешным или слишком самонадеянным.

Все это лишь разрывы в том, что и как ты делаешь и качеством достигнутых тобой результатов.



Все определяется только одним – решительностью и действиями.

Немного истории из книги Р. Грина 48 законов власти.

Гней Марсий, известный как Кориолан, был героем-полководцем Древнего Рима. В первой половине V века до н. э. он победил во многих важных сражениях, не раз спасая город от бедствий. Он принял участие в выборах на пост консула высокого ранга. По традиции в самом начале предвыборной кампании кандидаты выступали с речью.

Когда Кориолан снова заговорил, он обращался в основном к аристократам, пришедшим с ним. Речь его была надменной, даже оскорбительной для народа. Заявляя о победе на выборах как о решенном деле, он похвалялся военными подвигами, сыпал шутками, смешными лишь для патрициев, зло отзывался о своих оппонентах и преувеличивал добро, сделанное им для Рима. На сей раз люди слушали: им раньше

и в голову не приходило, что легендарный солдат был еще и обычным хвастуном.

Когда эта, последняя, речь Кориолана стала достоянием народа, возмущению горожан не было предела. В сенат были посланы трибуны с требованием, чтобы Кориолан предстал перед народом. Он отказался. По всему городу вспыхивали волнения.

Кориолан предстал перед народом, который слушал его в полной тишине. Он начал медленно и спокойно, но постепенно снова перешел к оскорблениям. Его тон был вызывающим, выражения резкими. По мере того, как он говорил, возмущение народа росло. В конце концов поднялся такой шум, что он не смог продолжать.

Посоветовавшись, трибуны приговорили Кориолана к смерти и приказали магистратам немедленно сбросить его со скалы. Толпа восторженными криками приветствовала это решение.

Мораль проста – чтобы выйти на новый уровень, нужно быть к этому готовым.

Для того, чтобы тронуться с места приходим к следующему навыку.

Упражнение: выделите себе 5-10 минут.

Прежде чем перейти к следующей главе, возьмите лист бумаги, и просто напишите 10 причин, почему вы не стали успешными.

- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

А теперь укажите причину, взяв за базу 4 параметра влияния, социум, друзья, семья, жизненные обстоятельства. Многие укажут, что это только последний пункт. Это не так, подумайте, и вы найдете ответ.

Теперь из этого списка возьмите 3 главных, напишите, для себя какой синдром Вашего восприятия жизни сказался на то, что вы отказываетесь идти вперед и достигать новой цели?

- 1
- 2
- 3

Что дальше?

Напишите рядом -какая старая ментальна установка в Вас этому способствовала.

Не ленитесь, не переходите дальше. Цель этого навыка - начать осознавать, что с собой и переходить в формат новой

ментальности мышления.

2 НАВЫК – РЕАЛИЗОВАТЬ СЕБЯ

Какая цель – такая и жизнь.

История:

В 1883 году молодой ученый Никола Тесла, серб по национальности, трудился в европейском отделении Континентальной Компании Эдисона. Он был блестящим изобретателем, и Чарльз Бэчелор, менеджер предприятия и личный друг Эдисона, убеждал его попытаться счастья в Америке, предложив написать рекомендательное письмо к самому Эдисону.

Когда Тесла представился Эдисону в Нью-Йорке, знаменитый изобретатель сразу взял его на работу, пообещав большое вознаграждение в размере 50000\$.

Тесла трудился над проектом днем и ночью, и уже через год представил значительно улучшенную модель динамо-машины с полностью автоматизированным управлением. Он пришел к Эдисону, чтобы разделить с ним радость и получить свои 50 тысяч. Тот одобрил улучшения, но, когда дело дошло до денег, сказал: «Тесла, вы не понимаете американского юмора!» – и взамен предложил скромную премию.

Мораль:

Каждый ищет себя сам, но, чтобы получить больше, в жизни нужно что-то поменять в себе. Не верьте, что кто-то Вас сам по себе продвинет и оценит, если вы не чей-то

родственник.

Чтобы изменить свою жизнь и судьбу, не надо сразу ломать все, бросать семью, работу, забывать о близких и друзьях, и прочитав первую главу погружаться в длинные, демотивирующие размышления. Давай начнем вместе помогая друг другу, идти по пути.

С этого начнем

Почему важно быть номером 1? Ответ прост – все хотят:

– признания;

– уважения;

– востребованности;

– любви;

И т.д.

Деньги, богатство – это побочный результат твоей ценности. Именно за это тебе и заплатят, сколько – ровно столько насколько ты будешь полезен.

Это лишь следствие правильной постановки цели и реализации своих планов.

Чтобы мотивировать себя, вспомни слова Роберта Резника

“Любое последствие вашей жизни является результатом вашей реакции на предыдущее событие”

Как ты думаешь – а какая твоя цель в жизни?

Найти цель.

Для этого сделай простое упражнение, не задумываясь напиши первое что приходит в голову по степени важности ЦЕННОСТИ для тебя (1 самая важная). На всякий случай подсказка, чтобы не заблудиться

Семья	Свобода	Работа	Достаток	Любовь
Безопасность	Верность	Здоровье	Саморазвитие	Карьера
Успех	Красота	Забота	Духовность	Дружба

Не задумывайтесь, пишите то, что приходит в голову. Напишите, что чувствуете здесь и сейчас.

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____

А теперь, также быстро напиши - что является твоими це-

лями на ближайший год-два, так же ранжируя по важности (1 самая важная)

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

Сравни теперь результат.

Цель

Ценность

№	Цель	Ценность
1	_____	_____
2	_____	_____
3	_____	_____
4	_____	_____
5	_____	_____

Ценность – определяет ваше подсознание или установки разума, исходящие из того, что внушали Вам окружение. Цели – это ваше истинное желание своего предназначения.

Твоя цель может противоречить ценностям.

Я думаю, что очень многие написали ценности №1 – здоровье.

Но при этом твоя цель №1 – зарабатывать деньги.

Тут нет противоречия, тут проявляется через цели истинные ценности, иногда скрываемые от себя самого.

Если кто-то поставил себе цель зарабатывать деньги, так для него и самой важной ценностью становится карьера, тогда его ценность будет ему помогать.

Иначе получается этакий внутренний саботаж: ты ставишь перед собой цель, а она для тебя важна, а ценности-то совсем другие.

Получается, что ты сам бойкотируешь достижение собственной цели.

Всегда будет превалировать то, что именно тебе ближе.

Тогда не обманывай себя и замени цели на те ценности, которые тебе действительно нужны.

Анекдот

В кабинете у врача.

– Пьете?

– Нет.

– Курите?

– Нет.

– В карты играете?

– Нет.

– Как с женщинами?

– Избегаю.

– Что же, у вас нет ни одного недостатка?

– Есть один, доктор.

– Какой же?

– Вру много.

Часто люди сталкиваются с вопросом выбора и не могут

определиться с ним:

– Не могу выбрать, куда идти может это не мое?

– Что же выбрать из двух зол?

И когда выбирают что-то одно, начинают чувствовать внутреннее сопротивление, тревогу, неуверенность, сомнения. А это твое подсознание тебе говорит: «Туда идти не надо, это для тебя это на самом деле неважно». Потому, что ты себе сознательно ставишь цель, которая на уровне ценностей для тебя неважна.

Упражнение:

Расставь ценности/цели – теперь напиши себе, что реально является твоими ценностями.

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

Как найти свое призвание?

С этой проблемой сталкиваются и совсем молодые люди, которые только выбирают свой путь, и профессионалы, чья карьера застопорилась. Нам часто нелегко понять, а какая работа действительно приносит бы удовольствие. Разобраться в себе непросто, но есть несколько способов, которые помогут это сделать.



Упражнение. Не задумываясь о туннеле ограничения -

1. Задаем себе три простых вопроса

– На какую тему я могу легко читать книги, блоги, статьи и мне не станет скучно?

– Чем бы я мог заниматься пять лет, даже не получая оплату?

– Чему бы я посвятил жизнь, если бы не испытывал недостатка в средствах?

Найти на них ответы не так просто, но эта информация может оказаться важной.

2. Укажите 5 вещей, на которые вы любите тратить время, делая для себя? Существуют ли вещи, на которые вы с удовольствием потратите время и силы, даже если они не приносят вам денег? Нет ничего страшного в том, чтобы пока зарабатывать деньги в другом месте. Главное, чтобы оставалось время на прогресс в любимом деле.

2.1. _____

2.2. _____

2.3. _____

2.4. _____

2.5. _____

3. Какие 5 профессий вызывают у меня восхищение. Составьте список и спросите у себя: «Чья профессия или образ жизни вызывает у меня приступ зависти и желания быть таким же?»

3.1. _____

3.2. _____

3.3. _____

3.4. _____

3.5. _____

Спроси близких, что они думают о профессии, где ты был

бы/ была бы успешны.

4. Поинтересуйтесь у 5 близких, (членов семьи), 5 друзей, 5 коллег – в какой области могли бы состояться, или в какой области и кем они видели бы Вас. Но не воспринимайте их мнение слишком серьезно: никто не знает вас лучше, чем вы сами.

4.1. _____

4.2. _____

4.3. _____

4.4. _____

4.5. _____

5. Систематизируй все. Выбирайте занятие по душе.

5.1. _____

5.2. _____

5.3. _____

5.4. _____

5.5. _____

Уточняем выбор

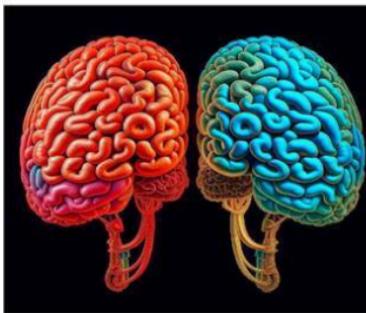
Давайте посмотрим на Вашу цель в разрезе квадрата денежного потока Р. Кийосаки

Многие из вас могут быть рабочими, служащими, многие уже предприниматели и специалисты.

Если вы поставили следствием деятельности – доход, то вот образуется. Их всего 2 – активный и пассивный доход.

Для этого вернемся немного к тому, как мы мыслим.

Левое - Аналитика
Речь
Запоминание
Передача информации
Считаем
Анализируем



Правое – Творчество
Звуки
Эмоции
Творчество
Воображение
Способности

Людям аналитического склада проще искать себя в пассивном доходе, им нелегко бороться с врождённой логикой и анализом в том, почему они окажутся неуспешными. Основная беда -фокусирование на том, как избежать рисков.

Людям с творческим складом ума проще искать себя в активном доходе. Это по большей части люди авантюрного склада, игроки. Основной фокус внимания -как найти и использовать возможности.

Нельзя говорить, что люди аналитического склада ума не ищут возможности, вопрос какие возможности ищут и как?

Это влияет на определение твоей цели в будущем какой доход ты хочешь получать – активный или пассивный? Посмотри какое количество людей в % от населения работает в том или ином бизнесе.

<p style="text-align: center;">АКТИВНЫЙ ДОХОД</p>	<p style="text-align: center;">ПАССИВНЫЙ ДОХОД</p>
<p style="text-align: center;">"Е" - Работник по найму.</p> <p style="text-align: center;">80% ЛЮДЕЙ</p> <p>✓Плюсы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Фиксированная заработная плата; 2. Отсутствие рисков. <p>✗Минусы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие свободного времени; 2. Прекращение работы ознаменовывает остановку денежного потока 	<p style="text-align: center;">"В" - Владельцы бизнеса.</p> <p style="text-align: center;">4% ЛЮДЕЙ</p> <p>✓Плюсы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Доходы несопоставимо больше двух первых секторов; 2. Затраты времени ещё ниже. <p>✗Минусы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие финансовые риски.
<p style="text-align: center;">"S" - Работающие на себя.</p> <p style="text-align: center;">15% ЛЮДЕЙ</p> <p>✓Плюсы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Человек способен зарабатывать больше; 2. Ниже затраты времени. <p>✗Минусы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Несет финансовые риски. 2. Прекращение работы так же ознаменовывает остановку денежного потока. 	<p style="text-align: center;">"I" - Инвесторы.</p> <p style="text-align: center;">1% ЛЮДЕЙ</p> <p>✓Плюсы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестиции в конечном счёте могут привести к получению пассивных доходов и окончательному выходу из "крысиных бегов"; 2. Много свободного времени. <p>✗Минусы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Все равно присутствуют финансовые риски

Что продает каждый:

Рабочий руки и мысли;

Предприниматель -идеи и воплощения;

Бизнесмен -Система получения дохода;

Инвестор – влияние и связи;

Чтобы сделать шаг навстречу себе и снова оказаться с психологической травмой, я прошу перед тем, как вы начнете что-то делать

– пройди ЛИЧНОСТНЫЕ тесты.

– посетите специалистов, которые Вам помогут выбрать призвание.

Их много, но заверши поиск и найди то, что будет именно для тебя.

Теперь вы видите, где вы находитесь и где хотите находиться.

Упражнение: выделите 5-10 минут для себя.

– найдите место, где вы сможете быть в одиночестве

– включите негромкую спокойную музыку, если будет мешать -посидите просто в тишине

– возьмите ручку, бумагу. Если проще писать или надиктовать текст на смартфон или компьютер, сделайте это.

– Расслабьтесь, подумайте о приятном

– Представь себя в желаемом будущем – кто окружает тебя, как ты одет, где ты живешь, как и с кем проводишь

время, какой доход получаешь.

– начните писать или диктовать то, что приходит на ум. Не думайте, старайтесь представить писать то, что на душе

– не исправляйте, не спорьте с мыслями могу- не могу.

Пишите список, чем больше, тем лучше.

Написал -отложи список.

Утром, как можно раньше встань и посмотри список. Сделай простую работу для себя – определи, что за чем следует. Деньги, власть, окружение – это все следствие.

Осознай ценность жизни.

Это упражнение рекомендует Стивен Кови для того, чтобы прописать свою жизненную миссию, свою конституцию, в соответствии с которой ты будешь действовать.



Очень важно поставить цель дате своего ухода – скажешь проживу 110лет, обязательно проживешь!

Сядь поудобнее, возьми лист бумаги и ручку. Закрой глаза и представь, что ты находишься на похоронах. Кругом много людей. Ты подходишь к умершему. Заглядываешь ему

в лицо и видишь... что это ты. Ты достаточно долго жил. Многие пришли на твои похороны.

Сейчас начнут говорить прощальные речи. Рассказывать о том, каким человеком был умерший. Будут выступать жена / муж, дети, друг, сосед, люди, с которыми умерший работал. Что они скажут?

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.