

Андрей Попов
Жизнь до краев



Андрей Попов

Жизнь до краев

«Издательские решения»

Попов А.

Жизнь до краев / А. Попов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-744800-4

Какова же цель данной книги? Она следующая — дать варианты создания полноценной жизни, до краев! Для кого-то книга будет отличной возможностью заставить голову работать не хуже, чем от хорошей задачи. Для кого-то это будет возможность найти новые пути и инструменты, чтобы стать более счастливым и успешным.

ISBN 978-5-44-744800-4

© Попов А.
© Издательские решения

Содержание

От автора	6
Поведение (Введение)	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Жизнь до краев

Андрей Попов

© Андрей Попов, 2016

ISBN 978-5-4474-4800-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе

Андрей Попов автор тренинга «Жизнь до краев», КМС по кик-боксингу, чемпион любительских соревнований по ММА, по образованию Инженер-электрик, психолог, владелец и совладелец различных бизнесов, владелец собственного бренда в производстве одежды Andrey Popov.

От автора

Какова же цель данной книги? Она следующая – дать варианты создания полноценной жизни, до краев! Для кого-то, книга будет отличной возможностью заставить голову работать, не хуже, чем от хорошей задачи. Для кого-то, это будет возможность найти новые пути и инструменты, чтобы стать более счастливым и успешным.

Интеллект и морально-эмоциональная мотивация – это основные темы, на которые мы с вами будем общаться, ибо интеллект может стать нашим самым ценным активом, при правильном его использовании, а при правильной морально-эмоциональной мотивации в жизни достигается все остальное.

Благодарю всех, кто помогал создавать эту книгу и тех, кто не мешал ее создавать.

Когда я слышу от авторов, что надо пытаться выдерживать количество написанных знаков, и сосредотачиваются на этом, мне хочется им сказать, что они пытаются дать людям ещё одну жвачку для мозгов, а им нужно дать хлеба! Стремитесь не достичь количества в книге, а чтобы ваша книга имела смысл!

Прошу вас пристегнуть ремни, и мы начинаем с вами путешествие в мир бескрайнего интеллекта и эмоций!

Поведение (Введение)

«Они показывают на машину и говорят, это мой друг! Они заходят в соц сети и говорят, с этими людьми я общаюсь! Они заваривают макароны быстрого приготовления и говорят, это моя еда! Они ходят на работу и говорят, это моя жизнь! А кто эти они? Мы не дружим с железками, общаемся с людьми в живую, питаемся здоровой пищей, живем полноценной жизнью и движемся к цели? Я счастлив за вас, если вы сказали ДА! Если НЕТ, то поменяйте свою жизнь, ПОКА НЕ ПОЗДНО!»

Андрей Попов

Почему я назвал эту главу Поведение, а не Введение? А все потому, что как и с людьми: не слушайте, что люди говорят, а смотрите на то, как они себя ведут (на их поведение)!

Начнем со стереотипа! Кого мы считаем Плейбоем? Это человек разностороннего развития, который в курсе всех современных событий, имеющий свой стиль, спортивного телосложения, образован, культурен, воспитан, чертовски умен, обаятелен и привлекателен. Но многие приписывают неправильное поведение этому человеку.

Кого мы уважаем? Мы уважаем человека, который постоянно спит с новым партнером или человека, который верен одному партнеру? Конечно, у нас вызывают уважения люди, которые пропитаны надежностью и верностью. Так вот у многих людей Плейбой ассоциируется с человеком, который меняет партнеров, как перчатки! Разве не может человек, с характеристиками Плейбоя (вы прочли, кто такой Плейбой выше), быть верным одному партнеру? Конечно, может! Есть множество пар, живущих вместе всю жизнь, которые на виду, например: (здесь вы можете вставить любую пару, которую вы знаете, которая в отношениях является для вас образцом, например, ваши Мама и Папа, а может это звездная пара, которая не сходит с обложек журналов, если у вас перед глазами такого примера нет, что ж, вы будете тем, кто создаст такие отношения, которые в голове у вас считаются идеальными).

Здесь как раз вопрос поведения, который выбирает для себя сам человек. Обычно, если люди вели себя так, до того, как они стали знаменитыми, то потом так же продолжают себя вести, только используя свой новый приобретенный ресурс «славу». Если человек привык получать удовольствия здесь и сейчас, так называемые быстрые удовольствия, то он продолжает этим заниматься. Просто с появлением дополнительных денег, автомобиля, дорогой одежды и славы, у тих людей появляется возможность в приобретении профицита той жизни, к которой они привыкли. Чаще всего – это люди, которые не чувствовали борьбы в своей жизни.

Те же люди, которые настроены на долгосрочные перспективы, не размениваются на текущие удовольствия. Эти люди получают удовольствия от побед, от реализации сложных проектов, от воспоминаний, когда они были верны, честны и ярко проявляли свою силу воли. Они достаточно контролируют свой разум, а следовательно и свой организм, что не поддаются плотским утехам, не пьют, не курят и не размениваются партнерами. Эти люди по-настоящему достойны уважения, именно они двигают мир, а не прожигают свою жизнь день за днем. Они реже появляются на экране, потому, что им некогда заниматься этой ерундой, не посещают тусовок, но именно с ними, окружающие их люди чувствуют себя счастливо.

Почему большинству людей нравится видеть больше разгульных праздноующих людей на экране? Потому, что как раз большинству людей и хочется получать удовольствия здесь и сейчас. Для них это является оправданием своих собственных желаний, они смотрят у себя на заводе где-нибудь телевизор в рабочее время, и думают: «Вот когда я разбогатею, я тоже буду так, каждый день с новой красоткой у себя в машине с шампанским!» СМИ знает это

и поэтому рады показывать эту чушь, лишь бы они смотрели и жили мечтами. Только вот в чем загвоздка, как раз-то успешные люди и не смотрят телевизор. Это как разграничитесь между двумя слоями населения, успешными и не успешными. Одни работают над достижением своего успеха, а другие смотрят по телевизору картинку, с мечтой, как в скором будущем они будут пить море алкоголя и менять партнеров, так как у них будет море денег и славы. По факту же вторые, дождавшись получения зарплаты, сливают все в ближайшем баре, рассуждая с друзьями (такими же, как они), что у них маленькая зарплата, потом берут автомобиль в кредит, какой-нибудь телефон в кредит, чтобы быть хоть чуточку больше похожими на тех, кого видели по телевизору. Они говорят, что надо жить здесь и сейчас, зачем им откладывать и копить деньги, они ведь всегда смогут заработать, только все больше и больше деградируя, они уже начинают ненавидеть тех людей, у кого машина дороже или дом лучше, они считают: «Им просто повезло, это просто наворовали, чем только они платят за кредит, я вот за свою и так последнее отдаю....»

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.