

Наталья Яковлева

50

СЕКРЕТОВ ДВИЖЕНИЯ К ЦЕЛИ

Как достичь цели без перегрузок и выгорания



Наталья Яковлева
50 секретов движения к
цели. Как достичь цели без
перегрузок и выгорания

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22471498

ISBN 9785448358326

Аннотация

Данное издание предназначено, как для начинающих предпринимателей, так и для тех, кто уже зубр в бизнесе и занимается бизнесом много лет. Мы трудимся продуктивно и успеваем делать большое количество дел. Но к концу дня настолько устаем, что сил на свои личные потребности, развлечения, общение с близкими просто не остается. Предлагаем освоить методику достижения целей, испытанную разными людьми, и призванную помочь достигать цели без перегрузок и выгорания.

Содержание

Кому полезна будет книга	6
Введение	7
Часть 1: Всё о достижении целей	11
Глава №1. Почему книга О достижении цели	11
Глава №2. Знак свыше...	15
Глава №3. Как 8 наших ключевых потребностей влияют на нашу жизнь	20
Глава №4. Базовый фундамент достижения ЦЕЛИ	28
Глава №5. Препятствия на пути достижения цели	36
Глава №6. Почему свои проблемы порой считаем непреодолимыми	42
Глава №7. Как влияет на нас прошлое. И почему наше прошлое отнимает ЭНЕРГИЮ	45
Глава №8. Кто такой САБОТАЖНИК и как его победить	50
Конец ознакомительного фрагмента.	51

50 секретов движения к цели Как достичь цели без перегрузок и выгорания Наталья Яковлева

© Наталья Яковлева, 2016

ISBN 978-5-4483-5832-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

В книге описана авторская методика Натальи Яковлевой.

Методика призвана помочь вам решать любой сложности задачи и достигать результатов:

- как одолеть всевозможные проблемы без особых усилий,
- как одержать победу над своим внутренним «Я»,
- как ставить перед собой цели и достигать их.

Ежедневно мы берем на себя большое, иногда просто огромное, количество решений, отвечаем на поток всякого рода посланий (sms, факсы и другие), звонков, исполняем отчетность, соблюдаем дедлайны, воспитываем своих детей и занимаемся бытовыми делами. Нам видится, что

мы трудимся продуктивно и успеваем делать большое количество дел. Но к концу дня настолько устаем, что сил на свои собственные личные потребности, развлечения, общение с близкими просто не остается.

Всему виной интуитивный страх изменений, настраивающий наш мозг на интенсивное противодействие нашим действиям.

Предлагаем освоить методику достижения трудных целей, испытанную различными людьми. Ее сущность в том, что к цели надо подходить довольно маленькими, но постоянными шагами.

Техники и упражнения, данные в этой книге, помогут Вам найти свое счастье, смысл жизни и сделать свой вклад в жизнь других людей.

Кому полезна будет книга

Тем людям и предпринимателям, которые рассчитывают на собственные силы и, сберегая свои силы и время, хотят:
изменить свои отношения и перевести на более качественный уровень,
повысить уровень благополучия жизни,
вывести бизнес на новый уровень и приобрести на рынке более высокий статус, используя внутренние резервы

Введение

Уважаемый читатель!

Данное издание предназначено, как для начинающих предпринимателей, так и для тех, кто уже зубр в бизнесе и занимается бизнесом много лет. Для тех, кто хочет достичь своих ежедневных целей, моя методика тоже подойдет.

В интернете много тренингов, статей и книг по постановке целей и упорство в их реализации. Ан нет...

Иногда физически чувствуем, что сделали все то, что задумали, и активно двигаемся к ожидаемому вами результату. Вдруг что-то внутри говорит вам: «Стоп. Ты уверен, что достигнешь именно этого результата. Возвращайся как назад.»

В подобных ситуациях часто опускаются руки, и мы не видим выхода из нее.

Очень хочу, чтобы книга в таких ситуациях также помогла и Вы, мой дорогой читатель, упав, встали снова и достигли результата.

Также нет полной ясности, с чего начать и как именно дальше действовать.

«50 секретов достижения целей» – пошаговое руководство по изменению вашего внутреннего состояния, благодаря изменению вашего мышления и подсознания.

Книга расскажет об уникальных техниках и упражнениях, которые в десятки раз экономят ваши время и силы при выполнении поставленной цели. Эти же техники позволят вам изменить отношения с близким и дальним окружением, обрести понимание, согласие и счастье.

Своей методикой достижения целей от А до Я предлагаю вам найти ответы на такие вопросы:

откуда получить внутренний толчок к действиям и острое желание двигаться дальше;

как сделать, чтобы острое желание двигаться сопровождало нас постоянно;

как ежедневно экономить силы и время;

какие выбрать стратегии достижения поставленных задач, чтобы действовать быстро и без перегрузок;

есть ли недостижимые цели? И если есть, то почему их нельзя достигнуть;

найти ОПТИМАЛЬНЫЙ путь к цели.

Наталья Яковлева – Стратегический эксперт, бизнес-консультант.

За плечами уже есть наработанный практический опыт проектных работ с бизнесами, проектные работы по запуску бизнеса, проектные работы по освоению нового дела начинающих и опытных предпринимателей, по освоению себя в новом деле. Есть ученики, применившие мою методику

и увеличившие доходы в разы.

Непросто перестраиваться, внедряя новое дело. Даже имея навыки, знания, опыт, бизнес – опыт. Не всегда все получается. Не всегда понятно, какую выбрать стратегию и каким будет следующий шаг. А шагать в неизвестность – страшно.

Если мы его не достигнем или достигнем частично, непонятно, что предпринять делать дальше.

Ответы на все эти вопросы, мой дорогой читатель, найдете в этой книге.

Выражаю благодарность всем, побудившим и вдохновившим меня написать эту книгу, тем кого считаю своими наставниками *Андрею Парабеллуму, Ирине Михалициной, Александру Белановскому, Константину Довлатову, Дмитрию Магировскому, Валерию Панькову, Константину Опекун*, а также своим ученикам и коллегам, участникам моих вебинаров и тренингов.

Благодаря этой системе можно увеличить доход, улучшить взаимоотношения с людьми, начать получать больше удовольствия от жизни и всех ее процессов и в целом, вы можете создать для себя ту жизнь, которую хотите.

В этой книге вы прикоснулись ко многим частям этой системы, и если вы примените все на практике, то уже сейчас

ваша жизнь сильно преобразиться в лучшую сторону.

Часть 1: Всё о достижении целей

Глава №1. Почему книга О достижении цели

Сегодня я решила предложить Вам тему «Достижение цели. КАК?»»



рис.1 Достижение Цели. КАК?

Сейчас я тоже похожа на жирафа, которого вы видите на обложке моей мини-книги. Рядом взлетает ракета, которая попадет точно в цель. У меня же большие глаза, удивленно задающие вопрос: «Как же достигнуть цели?». Не от того, что что-то не сложилось в жизни.

Просто каждый раз тоже ставлю перед собой новые задачи и новые цели. Приходит какое-то новое понимание вещей и много всего другого.

Почему меня зацепили эти темы, и я никак не могу уйти от них?

Когда в 2013—2014 гг. училась в «Академия NANO-консалтинга международной компании «Emerson Consulting Group» Дмитрия Магировского, то уже пришла с огромным опытом знания специфики предприятий. В течение 12 лет, работая на крупных предприятиях, получала и до сих пор получаю опыт и консультирую организации по вопросам управления бизнесом, по делегированию полномочий, распределению обязанностей между отделами, по взаимодействию персонала и отделов предприятия и многим другим вопросам, самым разным оргвопросам, а также по работе с клиентом.

Страсть к анализу, как работает бизнес, отделы предприятия, была всегда. Меня приглашали на совещания высшего уровня потому, что у меня было понимание работы бизнеса.

Специфика самая разная. Мы говорим – малый бизнес. И что? Да, были спады продаж, отток клиентов, не могли найти поставщиков.

Итог был всегда один:

Задачи успешно решались. И еще долго предприятия остаются стабильными после внедренных наших проектов

и методик.

Неожиданно для себя, получила первых учеников, учась в «Академия NANO-консалтинга» международной компании «Emerson Consulting Group» Дмитрия Магировского.

Ставили цели, формулировали правильно задачи и получали ожидаемый результат уже через 3 дня, одну неделю. Уже тогда словно крылья вырастали и у начинающего бизнес-консультанта, и у предпринимателя, который доверил начинающему бизнес-консультанту решить задачи по привлечению клиентов и увеличению дохода.

Фундамент достижения целей – система выбранных стратегий достижения цели без перегрузок и выгорания.

Глава №2. Знак свыше...

Так как же достичь цели? Представьте, что вы запустили стрелу и хотите попасть ровно в 10-ку. И наша цель была бы достигнута. Как же это сделать? Как это сделать без перегрузок и выгорания?

Пока идем из пункта в А в пункт Б, мы слышим разные мнения от своего окружения. Нас спрашивают: «А зачем тебе это надо?», «Да какой из тебя предприниматель?», «Сиди там, где сидел. Не высовывайся», «Вот у Петра помнишь, что случилось? Не выйдет и у тебя.»

Таких вопросов, утверждений, разговоров – просто огромное множество.

Так, что же надо знать и сделать, чтобы у нас все вышло.

Все будет не тогда, когда мы решим.

Все будет, когда мы РЕШИМСЯ!

Мы просто будем придерживаться такого девиза:

Не слушай никого, кто скажет, будто ты чего-то не можешь.

Даже меня.

Понял? Если есть мечта, оберегай ее.

Люди, которые чего-то не могут, будут уверять, что и у тебя не выйдет.

Поставил цель – добейся. И точка.

Следуй за своей мечтой!

Эти слова Уилл Смит говорит своему сыну в фильме «Погоня за счастьем».

Меня часто спрашивают:

«А что же делать?»,

«Какими должны быть мои действия? – Ведь это нелегко.

Отвечаю: «Конечно нелегко. Так если это нелегко, как же достичь цели? Что мы должны знать и делать? Что нам нужно для достижения новых результатов? Что нам нужно для освоения нового дела? Когда не знаешь, что ждет на следующем шаге.»

Как обычно говорю, сидеть можно только на табурете с 4-мя здоровыми ножками.

На самом деле, есть четыре опоры достижения цели (четыре здоровые ножки табурета): Знания и Действие, Мотивация, Контроль и Позитивное окружение.

1. Для достижения новых результатов нужны ЗНАНИЯ,

НАВЫКИ и ДЕЙСТВИЯ

Знания и навыки в той области, в которой вы их хотите применить, у каждого из нас есть.

Вы знаете, умеете так много, и опыт у вас столь значительный. Вы можете просто выпустить свой Потенциал наружу и все получится.

Более того, его величество ваш Потенциал здесь просто велик. Но он заточен внутри вас, т.к. в силу каких-либо ценностей, убеждений или, хуже того, ограничений, вы не используете его.

Каждый из нас уникален своими сверхспособностями, способностями, талантами уже с детства.

И в силу этого опыт у каждого неповторимый и значительный в том, что вы делаете.

2. Для применения новых знаний нужна МОТИВАЦИЯ.

Мотивация... А где ее взять? Когда ты завален всем. Делать какие-то техники мотивации? Но они дают лишь кратковременный эффект для меня. И будете правы.

Обычно предлагают техники по развитию вашей мотивации. На них мы тоже тратим обычно время.

В новом, предлагаемом подходе достижения цели, освоим Мотивацию, которая будет увеличиваться сама в результате наших действий.

Когда у тебя дома семья, дети, проблемы... Хотите сделать какие-то домашние дела, а все срывается. Вы хотите что-то придумать для развития своего бизнеса, а идей нет. Составили правильный план в соответствии со всеми современными методиками, действующими на рынке, но не один из пунктов в соответствии с вашими ожиданиями не работает. Расчеты, казалось бы, были верными, а вот результат выходит другой.

Или что-то домашнее. Задумали ремонт, задумали поехать в отпуск – и все срывается.

Потому что в определенные моменты вашей жизни ослаблена Мотивация. А она должна быть сильной и сильной именно на уровне Подсознания.

3. КОНТРОЛЬ и ПОЗИТИВНОЕ ОКРУЖЕНИЕ – главные составляющие для закрепления новых моделей поведения и навыков.

Контроль? Мы убеждены, что все умеем контролиро-

вать. Как правильно контролировать шаги достижения цели? Об этом тоже поговорим. Здесь тоже есть всякие отличия.

А позитивное окружение создать сложнее. Всегда и у всех возникает здесь вопрос: «Я что, должен (должна) разрушить старое окружение? Оно же складывалось годами.»

Вопрос закономерен.

Другой раз приходится просто доказывать, что подход к делу надо сделать другим. Аргументировать свою позицию.

Так какая же база нужна нам для достижения цели?

Наша задача: усилить три **ОСНОВЫ** и преодолеть четыре **БАРЬЕРА** для раскрытия и реализации собственного потенциала.

Наша с вами встреча – знак свыше. У меня есть задача, у вас есть цели. Мы достигнем их совместно, продвинемся настолько, чтобы получить **ВДОХНОВЕНИЕ, УВЕРЕННОСТЬ, ЭНЕРГИЮ** и **МОЩЬ** для реализации нашей цели. Чтобы приобретенные качества сопровождали нас потом для достижения новых целей.

Наконец, нам необходима база для достижения цели с нехитрым названием «Три Основы».

Глава №3. Как 8 наших ключевых потребностей влияют на нашу жизнь¹

Почему же мы делаем то, что мы делаем?

Почему мы делаем то, что мы делаем?



рис. 2 Личностные и Духовные потребности. Связь между ними.

Ответьте искренно, было ли когда-либо, что вы создали что-нибудь, и потом сказали: «Да, это похоже на меня!»

Верно?

Каждый из нас родился, живет, растет и развивается в сво-

¹ По материалам вебинаров и сайта [битая ссылка] Ирины Михалициной По материалам вебинаров и сайта [битая ссылка] Энтони Роббинса

ей семье, у которой есть ценности, в своем близком и дальнем окружении знакомых и друзей, знакомых и друзей родителей.

Другими словами, у каждого из нас свой мир, своя Реальность со своими ценностями, страхами, убеждениями и ограничениями.

Поэтому мы не можем другой раз взять в толк слова нашего собеседника, все равно друга или родственника, и временами ссоримся с ними или обижаемся на них.

Прежде чем оказать на кого-то влияние, надо узнать каким влияниям ранее поддавался этот человек.

Вы готовы осмыслить свои стремления или цели.

Вы ведь были (и не однажды) близки к достижению цели и не достигали ее.

При этом думали: «Ну как же так? Все шаги были продуманы, и вдруг такой результат.»

Ответьте, «Да, конечно, и со мною такое не раз было».

Наконец, у каждого из нас от природы есть личностные и духовные потребности.

Истинная цель и убеждения подсказывают вам, как реализовать потребности.

У одних удовлетворение этих потребностей состоит в том, чтобы разрушать, другие хотят созидать, дарить любовь

и обучать.

Также, как для разных типов автомобилей требуются разные виды топлива, точно так и для людей «топливо» подбираем индивидуально.

Комбинация потребностей личности и души и делает каждого из нас уникальным.

Нет потребности более или менее важной. Нумеруем по порядку.

Личностные потребности.

Потребность №1: Стабильность. Контроль.

Каждый из нас мечтает быть счастливым и беззаботным, чтобы жизнь текла стабильно и предсказуемо. Возможно ли этого добиться?

Если да, то как? Держать под контролем все и вся? Или как-то по-другому? Мы достигаем стабильности различными способами.

Предположим, мы достигли стабильности и контроля.

И что дальше? Вам тогда станет невыразимо скучно. И вот здесь начинаем заново искать связь с будущим, искать смысл жизни, ради чего нам стоит жить дальше. Определенность и потребность, позволяющая стоять крепко на ногах.

Потребность №2: Неопределенность.

Для нас важны и рост, и развитие. Это привносит тоже разнообразие и интерес в нашу жизнь, хотя мы в повседневной жизни не замечаем этого.

Поэтому, из уважения к моему читателю, природой ли, милостью ли божией нам дарована потребность в разнообразии.

Мы нуждаемся в разнообразии: сюрпризах, подарках участи.

Сколько среди вас тех, кто предпочитает подарки судьбы? Обожаем отгадывать тайны, разгадывать загадки. Но иногда хотим, чтобы тайн и всяких загадок было меньше. Ответьте, «Да».

Однако секрет в том, что и сюрпризы должны быть желанными нами.

Нежеланный сюрприз – это проблема. Если ее нельзя сейчас решить, откладываем в сторону и забываем про нее.

Наконец, нам важно разнообразие. Если его нет, мы находим всегда средство развлечься или сменить обстановку.

Вы находите для себя интересное дело (или идею) и решаетесь запустить свой бизнес или расширить существующий. Будучи ранее стабильным, снова шагаете в неизвестность, не зная, что вам этот шаг принесет, и какой вы сделаете следующий шаг.

Разнообразие – смена состояний, получение разной информации извне, получение разных стимулов извне.

Потребность №3: Значимость. Самовыражение.

Мы хотим быть уникальными, значимыми для окружающих. Есть миллион способов напустить на себя значимость, но, чтобы **БЫТЬ ЗНАЧИМЫМ** реально, станьте уникальным и непохожим на всех остальных.

Скажите себе: *«Хочу и могу стать уникальным и непохожим на всех остальных, и я сделаю это.»*

Потребность №4: Отношения и любовь.

Потребность быть любимым. Когда мы рождаемся на свет, нам дарит свою любовь прежде всего мама. Мы чувствуем себя любимыми, защищенными. И именно в этот момент зарождается потребность в любви.

Кому-нибудь из присутствующих доводилось испытывать боль в близких отношениях? Скажите, «Да».

А правда в одном: мы хотим любить и быть любимыми!

Мы можем это осуществить через близость, дружбу, прогулки на природе.

Эти первые четыре потребности каждый человек находит способ удовлетворить. Они называются личностными потребностями. Даже если вы себя обманываете, вам приходится заболеть раздвоением личности. Но...

Без удовлетворения духовных потребностей вы не по-

лучите истинного удовольствия, истинного счастья и истинного благополучия.

Духовные потребности.

Потребность №5: *Творчество и Самореализация.*

Потребность №6: *Рост и Развитие*

Вы ничего не добьетесь, только лишь удовлетворив первые четыре потребности.

Всякий раз отыщется и далеко не один) способ сделайте все, что угодно удовлетворить первые четыре.

Рост и развитие нам также нужны, как воздух и вода.

Вопрос: «Если не растете, то каков результат будет?»

Тут все знаем ответ.

Когда отношения не развиваются, бизнес не развивается, вы сами не развиваетесь – неважно, сколько у вас денег, сколько друзей, сколько людей вас любят, вы себя чувствуете отвратно.

И цель, ради достижения которой мы развиваемся, состоит в том, чтобы мы сумели устроить нечто ценное для других. Все есть, но чего-то не хватает. Стремление к стабильности стремление видеть связь с будущим.

Личностные потребности Самовыражение и Значимость превращаются в духовные потребности Творчество и Само-реализация, *Рост и Развитие*.

Все больше и больше выходим во внешний мир.

Потребность №7: *Вклад в развитие других людей и мира.*

Потребность №8: *Связь с будущим, Поиск смысла.*

Секрет жизни – в помощи другим, как бы банально это ни звучало.

В жизни все держится не на «я», а на «мы». Когда рядом чувствуем плечо – опору другого человека, подобное чувство вселяет в нас надежду, что мы не одни и достигается все легко и просто.

Предприниматель всегда радует покупателя полезной покупкой. Или не полезной, а просто приятной покупкой.

Это восхитительно. Самое захватывающее в этом то, что в данном случае перед нами гений. В данный момент он идет по стопам собственного призвания. Вы чувствуете эту качественную перемену в нем, и это прекрасно.

Призвание его может оказать влияние на других людей.

Покупатели, уходя удовлетворенные от него с покупкой, в свою очередь делают что-то полезное приятное другим людям, или просто дарят им любовь... Что тоже немало.

Личностная потребность в отношениях превращается в духовную потребность делать вклад в жизнь других людей.

Глава №4. Базовый фундамент достижения ЦЕЛИ

Как же достичь победы в наших замыслах, намерениях, в нашем бизнесе?

Как достичь того результата, который мы ожидаем.

Когда мы не очень уверены в достижении цели, нас мучают сомнения и грызут страхи. Что делать в этом случае?

«САМУРАИ ГОВОРЯТ: ПЕРЕД БИТВОЙ ВСЕГДА ДУМАЙ О ПОБЕДЕ. И УДАЧА УЛЫБНЕТСЯ ТЕБЕ!»



рис. 3 Ты – продукт своих мыслей.

Восточные мудрецы – воистину мудрецы. Они говорят:
«Ты – продукт своих мыслей.»

*Твои мысли определяют твои слова
Твои слова определяют твои действия
Твои действия определяют твои достижения
Твои достижения определяют твою жизнь
Твоя жизнь определяет твои мысли*

И далее снова по циклу:

Твоя жизнь -> Твои мысли -> Твои слова -> Твои действия
-> Твои достижения -> Твоя жизнь

Чтобы достичь победы, думайте только о победе перед
каждым важным для вас событием.

Когда смотрела сериал «Обреченная стать звездой», уви-
дела великолепную технику. Учимся побеждать.

Один из главных героев философ, живущий на Тибете. Он
друг молодой певицы Жени.

Они сейчас в кафе, и он помогает ей подготовиться к шля-
геру года. А потому убеждает, что это очень легко и *технику
можно делать в любом месте.*

Их диалог:

«Ты столько прошла конкурсов и везде побеждала. Почему сейчас боишься?»

– Но от меня-то все ждут победы. А если я проиграю? А если я была права, когда настаивала на своей версии песни?»

– САМУРАИ ГОВОРИЛИ: «ПЕРЕД БИТВОЙ ВСЕГДА ДУМАЙТЕ О ПОБЕДЕ. И УДАЧА УЛЫБНЕТСЯ ТЕБЕ!»

– Самураи говорили правильно... Но у меня не получается всегда думать о победе.

– Женечка, это так ЛЕГКО. Хочешь научу?

– Прямо здесь?»

– А это можно делать где угодно...»

Итак, Вашему вниманию техника развития **УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ** «Всегда думать о Победе»

Техника №1. Развитие уверенности в своей победе.

Сядьте прямо. Закройте глаза. Расслабьтесь. Дышите ровно. Представь, что стоишь на берегу реки. Она тебе кажется глубокой и быстрой. Но ты не боишься, потому что ты знаешь, что есть брод прямо перед тобой. Ты вступаешь в эту реку. Идешь прямо и бесстрашно. Не глядя себе под ноги.

Вот вода доходит уже до колен. Вода доходит до бедер. Вода доходит до груди. Но ты не боишься. Ты идешь прямо, бесстрашно. Идешь прямо, прямо...

Сейчас Вода идет на убыль...

Вот вода уже на уровне до пояса. Ты идешь прямо. Вода на уровне колен

Ты выходишь на другой берег.

Смотришь на противоположный берег. И река тебе уже не кажется столь страшной.

Восточные мудрецы ничего не дают извне. Это ты сама на самом деле. Они только помогают раскрыть твои внутренние потенциалы.

Как техника, понравилась?

Если что-то сразу не получится, все равно повторяйте. Везде и всюду.

Основой для базового фундамента достижения цели служат также 6 настроев лидера перемен:

Творческая неудовлетворенность

Позитивное мышление

Гибкие стратегии

Решительные действия

Открытость к обучению
Непрерывные улучшения

Помните, что, если хотя бы одного пункта нет, вы перестаете быть Лидером.

Я беру на себя ответственность и рассчитываю только на свои силы.

Я познаю и открываю все больше свой личный потенциал. Мои ценности влияют на мои решения.

Мои решения увеличивают мою уверенность в себе и мою самооценку.

Счастье и радость приносят мне мои решения

Как только войдет у вас в привычку – вы станете все чаще и чаще достигать ожидаемых результатов.

С помощью этой техники и новых привычек, встроенных в подсознание, мы развиваем уверенность в победе.

Итак, кроме уверенности в победе, мы построим надежный базовый фундамент для достижения цели с нехитрым названием «Три Основы».

Повторюсь. У меня есть цель, у вас есть цели. И мы хотим вместе их решить, продвинуть настолько, чтобы реализовать наши цели.

ТРИ ОСНОВЫ²

Немного об Энергии.

Для чего нам нужна энергия и почему о ней сейчас речь.

Увеличение энергии – организм наш физически функционирует активно и здоров. А это есть **ЗДОРОВЬЕ**.

Энергия – физически заставляет нас активно действовать. Чем ее больше – тем мы спокойнее и активнее.

Для того, чтобы получить **ВДОХНОВЕНИЕ, УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЮ** и СИЛУ.

Вот здесь остановимся на том, откуда черпать энергию? Каким образом и откуда ее черпать?

Почему я могу говорить об этом?

Обладаю сверхспособностью лечить Энергией, действовать руками как скорая помощь для снятия спазмов, страха увиденного. По жизни помогла 20 людям и одного спасла от смерти, хотя рядом был прекрасный врач, знающий свое дело.

Действую, конечно, в исключительных случаях.

² Книги, материалы вебинаров и сайта Ицхака Пинтосевича ([битая ссылка] методика К. О. Н Э. Ц.)

Для перехода на качественно новый уровень нужна дополнительная энергия

И вы, мой дорогой читатель, снова зададите мне вопрос: «Так где найти Энергию и где взять дополнительную энергию? Обычной-то не всегда хватает на самые простые дела.»

Начнем с простого.

Техника №2. Для улучшения мозговой деятельности и увеличения энергии используем свои родные уши. Описание техники.

Берем верхнюю часть уха и складываем ее.

Берем нижнюю часть уха и складываем ее.

Берем среднюю часть уха и складываем ее.

Складываем нижнюю часть уха и добавляем сложенную верхнюю часть уха. Добавляем сложенную среднюю часть уха. Одновременно разминаем каждую из 3-х сложенных частей каждого уха.

Это очень веселое упражнение.

Ощутите спад сонливости, веселости духа, вырастет упрямство в достижении цели, вырастет Энергия.

А Энергия ведет к Действиям!

Вы начинаете расслабляться. Ведь расслабление идет с лица. И когда мы привели себя в позитивное настроение – начинают расслабляться и другие части тела.

*А через расслабление также идет накопление Энергии
И начинает работать Подсознание без всякой логики.
С помощью Энергии.*

Не менее важной основой является цель, а точнее фокусировка на нашей цели.

Чем точнее фокусируемся на нашей цели, тем мощнее наша энергия, тем больше сила влияния во всех сферах жизни.

Если ставите несколько целей основных и неосновных и хотите достичь их одновременно – вы не достигнете своей цели, т.к. внимание рассеивается, и СИЛА влияния уменьшается.

Почему? Потому что нет фокусировки. Нет расставленных приоритетов дел в течение дня.

Ведь переходим ко второму делу только тогда, когда выполнено первое.

Фокусировка важна для того, чтобы сэкономить Ресурсы. Стратегии и инструменты являются третьим важным элементом для достижения цели

Глава №5. Препятствия на пути достижения цели

Итак, что же нам мешает достигать целей?

Наш мир многообразен. И в нем существуют не только **ОСНОВЫ** достижения цели, развития бизнеса или личностного роста человека, а и **БАРЬЕРЫ**, которые мы преодолеем.

Проходя по улицам городам, мы видим барьеры и ограждения, которые нас окружают и представляют собой чье-то имущество.

Как принято говорить в народе, внутри каждого из нас есть свои «тараканы», т.е. убеждения, ограничения. Ведь с самого детства мы впитываем в себя как промокашки, что принято и не принято делать.

Если человек умеет выстраивать социальные барьеры, то он внятно осознает, где завершается его «я» и начинается «я» другого.

Что же это за барьеры?

Часто мы не придаем значения, что эти четыре барьера

присутствуют! И что от этих 4-х барьеров нужно избавиться.

ЧЕТЫРЕ БАРЬЕРА.

Одним из барьеров является наша лень. Испытываем чувство лени время от времени.

Значит, Энергия на нуле. Значит, лень пошевелиться и о каких желаниях и действиях можно говорить?

Касается ли это домашних дел или бизнеса, мы их никогда не сделаем, пока есть ЛЕНЬ.

Если же есть внутри нас Энергия – мы действуем. Мы просто не можем сидеть сложа руки.

Вторым барьером является страх шагнуть в неизвестность. Мы боимся неудачи. Нам кажется, что на каждом шагу нас поджидает опасность.

Страх неудачи появляется и тогда, когда появляются отговорки, чтобы отложить что-то на другой день, оцените свое внутреннее состояние (Энергия, Здоровье)

Когда есть страх неудачи, мы начинаем логически рассуждать. А рассуждаем так: «Если я сделаю так, то получу это. А если по-другому, то каков будет результат?»

Уже мысленно настраиваем себя на различные сомнения. И, не найдя решения, даже не беремся за любимое дело. А почему?

*Все будет не тогда, когда мы РЕШИМ что-то сделать.
Все будет только тогда, когда РЕШИМСЯ и СДЕЛАЕМ.
Если даже нужно будет выйти из своей зоны комфорта.*

Третьим барьером является страх общественного мнения. Страх перед отказами и осуждением за попытки ВЫДЕЛИТЬСЯ из общей массы, страх выглядеть плохо.

Особенно, когда мы слышим на вебинарах и тренингах, что фото не то, имидж не тот. От нас требуется чтоб были сами собой, искренними, искрометными и энергичными.

Слушаем коуча-тренера для того, чтобы учиться.

Но зачем бояться?

Одним из самых опасных барьеров есть и будет это наши привычки, и стереотипы, которые мы получили с детства, познавая мир.

Если пользоваться старыми стереотипами и привычками приводит при запуске нового бизнеса, они неизбежно нас приведут к старым результатам.

Почему привычки и стереотипы приводят к старым результатам?

Да потому что, сначала задаешь себе вопрос «А делать-то что?»

Дали нам пошаговую инструкцию как общаться с незнакомыми людьми и как спрашивать.

Мы с трудом выполняем ее, опасаясь отказов, грубых ответов. И мы не привыкли общаться с незнакомыми людьми. Это есть СТЕРЕОТИП.

Для успеха дела ВАЖНО научиться свободно коммуницировать и с незнакомыми людьми

Сегодня я хочу познакомить Вас с очень интересной техникой «Крик Души».

Она поможет вам освободиться от любого стресса, сбросить отрицательные эмоции, отрицательный опыт и выработать новое отношение к ситуациям и ошибкам.

Техника №3 «Крик Души». Очищение от негативных мыслей и неприятных воспоминаний.

Грусть тяжелая и беспросветная... Вот сидишь как пень, тебе плохо и только тоску нагоняешь. А что делать, прыгать

что ли?

Да, именно прыгать и бегать.

Беги от бед и проблем и кричи громко-громко так:
«Аааааааааа...»

По-настоящему беги – бег на месте, громко крича
«Аааааааааааа...»

И не поверхностно, а чтоб крик шел из самой сердцевины души всей грудью. (см. приложение к главе)

Вспомни, что у тебя болит и изо всей силы кричи:
«Аааааааааааааааааааа...»

Да, в квартире этого не надо делать. Это можно делать на пляже берега моря/реки, где до тебя нет никакого дела никому или найдя уединенное место.

Можно уехать на природу и выполнить на природе свою гимнастику и, выполняя бег на месте, громко крича от всей души, выкидывая из нее, как мусор, всю свою боль, все свои неприятные стороны жизни.

Такая техника не только очищает от стресса, но и дает хороший заряд энергии и готовность к активным действиям.

В городских условиях выполнять упражнение можно «без звука», вкладывая в этот крик такую же силу. При этом никого не тревожите и не привлекаете к себе внимание.

Важно! В ваших мыслях не должно быть заботы о том, что вы криком привлекаете чье-то внимание.

Когда будете издавать «бесшумный крик», намеренно из-

бавляйтесь от всего негатива, который сейчас присутствует в Вашей жизни.

100% эффект достигаете либо в уединенных местах, либо в людных, где никому до тебя нет никакого дела. Например, 1) пляж на море; 2) берег реки; 3) лес и т. д.

Попробуйте прямо сейчас. Вы увидите, что Вам станет легче.

Глава №6. Почему свои проблемы порой считаем непреодолимыми

Нередко бывает, когда мы читаем подобные книги, восклицаем: *«Мои проблемы не решаются уже много лет. Что дадут мне ваши рекомендации?»*

Я могу открыть свой секрет, сказав все три слова: *«Ничего невозможного нет!»*

Как только вы это ОСОЗНАЕТЕ, сразу будете искать причину ее тяжести, а не прокручивать проблему все дольше и дольше.

В помощь вам предлагаю элегантную притчу о стакане с водой.

Сравнивая выяснение веса стакана с водой и вес нерешенной проблемы на сегодня, мне захотелось вам ее рассказать.

Притча про стакан воды

Профессор взял в руки стакан с водой, вытянул его вперёд и спросил своих учеников:

– Как вы думаете, сколько весит этот стакан?

В аудитории оживлённо зашептались.

– Примерно 200 грамм! Нет, грамм 300, пожалуй!

А может и все 500! – стали раздаваться ответы.

– Я действительно не узнаю точно, пока не взвешу его. Но сейчас это не нужно. Мой вопрос вот какой: что произойдет, если я буду так держать стакан в течение нескольких минут?

– Ничего!

– Действительно, ничего страшного не случится, – ответил профессор.

– А что будет, если я стану держать этот стакан в вытянутой руке, например, часа два?

– Ваша рука начнёт болеть.

– А если целый день?

– Ваша рука онемееет, у вас будет сильное мышечное расстройство и паралич. Возможно, даже придётся ехать в больницу, – сказал один из студентов.

– Как по-вашему, вес стакана изменится от того что я его целый день буду просто держать?

– Нет! – растерянно ответили студенты.

– А что нужно делать, чтобы всё это исправить?

– Просто поставьте стакан на стол! – весело сказал один студент.

– Точно! – радостно ответил профессор.

– Так обстоят и дела со всеми жизненными трудностями.

Подумай о какой-нибудь проблеме несколько минут, и она окажется рядом с тобой.

Подумай о ней несколько часов, и она начнёт тебя засасывать. Если будешь думать целый день, она тебя

парализует.

Можно думать о проблеме, но, как правило, это ни к чему не приводит.

Её «вес» не уменьшится.

Не правда ли, занятная притча? Какое пРОСТое решение!

И ведь если задуматься, в ежедневной жизни, мы решаем подобные трудности.

А что же с проблемой?

Вы думаете о ней минуту, другую, третью. Вы почувствуете, как вы теряете энергию.

Если думать дольше, тогда проблема вырастет в размерах, появятся страхи.

Проблема станет тяжелее! А что мы можем поставить в противовес проблеме?

Только ДЕЙСТВИЕ! Оно поможет справиться с Проблемой.

Отложи в сторону или реши ее.

Нет смысла носить на душе тяжелые камни, которые обездвиживают тебя

Глава №7. Как влияет на нас прошлое. И почему наше прошлое отнимает ЭНЕРГИЮ

Отрезок жизни, оставшийся позади, и уже случившиеся события, хранимые нашей памятью, мы называем прошлым.

Что такое прошлое? Почему оно у нас отнимает энергию?

Ведь немало светлых и приятных воспоминаний есть в прошлом. И в трудные времена они поддерживают нас. Да, с этим не поспоришь.

А вот когда человек оглядывается назад, в прошлое, то теряет настоящее и свою энергию тратит на восстановление событий прошлого.

Память наша хранит:

какое-то недоведенное в прошлом до конца действие, неудовлетворенная потребность или событие, оставившее след недоговоренностей, недосказанности

пока мы не разрешим ситуацию прошлого и не получим логическое завершение события, будем вновь и вновь прокручивать его.

Сцены из прошлого мы проигрываем неосознанно снова и снова.

Более того, причину почему не начали не помним, а то что не начали делать – помним. И это тоже съедает нас изнутри.

Завершенные действия – ррраз... и ушли, а незавершенные действия все дольше остаются в памяти.

Более того, начиная что-то новое, мы снова поступаем так, как поступили в прошлом.

А это уже вредит нашим новым начинаниям.

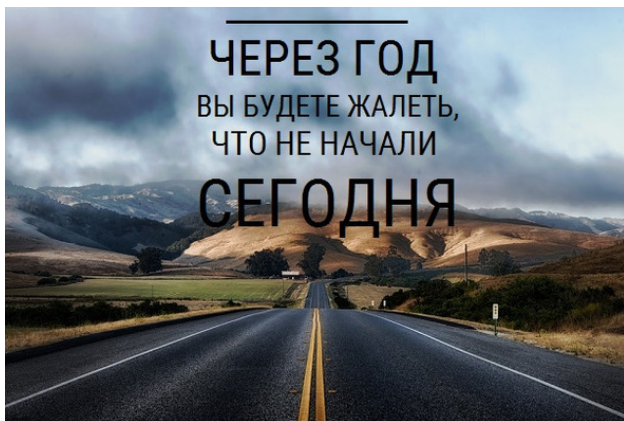


рис. 4 Действуйте СЕГОДНЯ!

Более того, начиная что-то новое, мы снова поступаем так, как поступали в прошлом. А это уже вредит нашим новым начинаниям.

Должны удовлетворяться как личностные потребности, так и духовные.

Иначе жизнь превращается в день сурка или крысиные бега – в погоне за очередной целью, когда человек живет только потребностями личности.

Удовлетворены потребности Стабильность, Разнообразие, Отношения, Значимость – и человек становится сытым, но...

Не хватает в жизни счастья и все тут...

Как говорится, всё есть, а счастья нет.

Почему? Всё дело в неудовлетворённых потребностях *Души*.

Вклад в жизнь других людей обеспечивают потребности Души, путь к счастливой и наполненной смыслом жизни.

Впрочем, каждый день думать обо всем этом просто мучительно

Где же взять время на удовлетворение всех этих потребностей Души? Нужно ведь и работать когда-то?

Вечными остаются вопросы в ежедневной нашей жизни:
Как отличить мечту от цели и цель от мечты?

И далее по цепочке:

Где взять импульс и мотивацию к действиям, изменениям и свершениям.

Где найти ресурсы на реализацию целей? Реальные упражнения для освобождения от внутренних препятствий.

Основные направления работы над собой, чтобы быть в жизни результативным.

Нет недостижимых целей, есть высокий коэффициент лени, недостаток смекалки и запас отговорок.

Если ты хочешь что-то сделать, но не решаешься, ждешь =знака свыше= – то это вот он. Иди и сделай! Все получится!

Как прийти к достатку, интересной работе и стать успешным в личной жизни. Каким мне нужно БЫТЬ на каждом из путей реализации.

Легко выбираю ОПТИМАЛЬНЫЙ путь к цели и ДОСТИГАЮ ее.

МЫ ПОГОВОРИМ о том, как живем сегодня, что нас

не устраивает, что хотим изменить и как задуманное превратить в реальность.

ВЫ ГОТОВЫ СТАТЬ БЛИЖЕ К СВОИМ ЦЕЛЯМ?

Глава №8. Кто такой САБОТАЖНИК и как его победить

Самое сложное и самое большое удовольствие победить его – это победа над самим собой.

Внутренним саботажником являетесь вы сами.

Внутренний саботажник – темная сторона вашей личности, тормоз новых дел.

Он хитер, опасен и, можно сказать, силен, потому что появляется неожиданно для вас самих.

Появляется внезапно. Этим он небезопасен и, можно сказать, силен.

Важно – умение различить саботажника.

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.