

Александр Белановский

Алла Фолсом

Андрей Парабеллум

100 законов успеха и богатства

мотивационные уроки каждый день

Александр Белановский

www.bizmotiv.ru

Алла Фолсом

www.budu-koroleva.ru

2015год

Оглавление

Введение.....	7
ГЛАВА 1	9
Самомотивация	9
5 основных инструментов самомотивации.....	11
Самодисциплина	13
Самодисциплина потоком сознания.....	15
Мотивация	17
Истинные ценности	19
Сила воли.....	21
Закон вероятности.....	23
Закон притяжения	25
Как разжечь в себе желание?	27
Упорство	29
Управление концентрацией	32
Тайм-менеджмент	34
Секреты тайм - менеджмента.....	37
Блочное распределение времени	40
Волшебные 30 минут.....	42
Как правильно получать информацию?	44
Как внедрить в себя какой-либо навык?	46
Личная конституция или свод личных законов.....	48
Новые привычки	50
Важные решения	52
Как выполнить дела, ничего не делая?.....	54
Как финалить дела быстро?	56
7 признаков дела Вашей жизни	58
Как сделать невозможное?	60
Глава 2	62
Как стать победителем?.....	62
Как всегда выигрывать в споре?	64
11 правил успеха А. Белановского	66
Выше, красивее, умнее	69
Старые сотрудники	71

Как вас воспринимают окружающие люди?	73
Как научиться влиять на людей?	75
Как правильно просить?	77
Как правильно просить 2?	79
Лидерство	81
Этапы развития лидерства	83
Схемы по работе с партнерами	85
Как найти себе наставника?	87
Опыт	89
Нет образования?	91
О чем плачет современная молодежь?	93
Как перестать быть человеком толпы?	95
Не сотвори себе кумира.....	97
Экспертность за неделю	99
Эффективная генерация идей	101
Привычки, привлекающие успех.....	103
Сильные женщины, слабые мужчины.....	106
Друзья	108
Как дружить без чувства вины?.....	110
Тренингomanия – это хорошо ли плохо?.....	112
Ораторство и копирайтинг	114
6 правил Глеба Жеглова	116
Глава 3	118
Деньги	118
Негативное отношение к деньгам.....	120
Почему не могу открыть свой бизнес?.....	122
Ценности.....	124
Психология богатства.....	126
Как вылезти из финансовых проблем?.....	128
Как распределять средства?	130
Как Вас вовлекают в долги и кредиты?	132
Действия, ведущие к богатству	134
Достижение изобилия	136
Монетизация вашего таланта	138

Система личных продаж.....	140
Как легко продать товар?	143
Продавать хорошо – это хорошо.	145
Харизматика продаж.....	147
Как найти свою нишу в продажах?	150
Отказы.....	152
Антикризис	154
Глава 4.....	156
Что такое страх?.....	156
Как победить страх? Путь самурая.....	158
Сомнения	160
Как бороться с завистью?.....	162
Что такое истина?	164
Радость	166
Власть над счастьем.....	168
Справедливость	170
Механизм действия теории справедливости	172
Как перестать обижаться?.....	174
Как перестать быть «няшей»?.....	176
Как управлять эмоциями?	178
Красота - дело техники	180
Создание эмоций.....	182
Глава 5.....	184
Внешность	184
Что носят бизнес-леди?	186
Сила эмоций	188
Правда.....	190
День правды	192
Как стать королевой красоты?	194
Как избавиться от лени?	196
Жизнь не удалась. Что делать?	198
Как перестать бояться незнакомцев?	200
Как поднять самооценку?.....	202
Как избавиться от стресса?	204

Как испортить свою жизнь?	206
Достижение цели путем решения проблем	208
Как получать удовольствие от рутины?	210
Как научиться доводить дело до конца?	212
Как стать профи в своем деле?	214
7 заповедей самосовершенствования	216
Как улучшить свою память?	218
Неожиданные подарки от жизни	220
Откуда брать энергию?	222
Сила похвалы	224
Солнце, вставай!	226
Балуйте себя	228
Позвоните родителям	230
Полнота жизни	232
Мотивация путешествиями	234
Как пережить эмиграцию?	236
Отдыхайте	238
Не создавайте себе трудности	240
Как не бороться с ветряными мельницами?	242
Всё впереди	244
Как родился проект ТоталИмпакт	246
Под Новый год	248
Заключение	249

Введение

Уважаемый читатель!

Как часто Вы откладываете дела на потом? Что тормозит Вас, останавливает и не дает завершать дела до конца? Лень? Депрессия? Усталость? Или страх перед неизвестностью? А может быть, Вам просто не хватает мотивации?

Возможно, что Вы простой наемный сотрудник. Ваш начальник живет своей размеренной жизнью и не замечает Вашего желания продвинуться по карьерной лестнице. А возможно, что Вы и есть тот самый руководитель, в компании которого не все так гладко, как бы Вам хотелось, но Вы не знаете, как исправить ситуацию в лучшую сторону.

К сожалению, таких людей довольно много. И чтобы хоть как-то им помочь, летом 2014 года Александр Белановский воплотил в жизнь свою идею создания небольшого сервиса ежедневных утренних мотивационных кастов. Через несколько дней к нему присоединилась и Алла Фолсом. С этого момента они вдвоем стали проводить ежедневные утренние уроки, поднимая людям настроение и вселяя в них надежду.

Так начал свою работу новый проект, который получил название «ТоталИмпакт». Каждое утро на протяжении 25 недель тысячи людей слушали ежедневные мотивационные касты и получали огромный заряд бодрости на весь день.

А теперь эти касты можно не только слушать, но еще и читать. Книга «ТоталИмпакт, мотивационные уроки каждый день» рассказывает о том, что и как нужно делать, чтобы достичь определенной цели и сделать свою жизнь намного интереснее, успешнее и насыщеннее.

Каждый урок – это новая тема, каждый урок – это новая мотивация. Начните действовать прямо сейчас, и тогда у Вас обязательно все получится. Перестаньте ждать подходящего момента, перестаньте сидеть и думать «получиться, не получиться», иначе подходящий момент так и не наступит в Вашей жизни, и чуда в ней также не произойдет.

Почему Вы должны довериться авторам? Потому что они профессионалы!

Александр Белановский – практик-профессионал, обучает только тем технологиям, которые были проверены на собственной практике и практике его учеников и которые показали высокие результаты. Александр – ведущий бизнес-тренер Рунета в области продаж и увеличения личных доходов, признанный эксперт в области продаж и увеличения личных доходов.

Помимо этого Александр является основателем и руководителем Тренингового центра BizMotiv и автором бестселлеров «Персонал от А до Я», «Влияние и власть», «Миллион на диване», «Делай деньги», «Денежный поток из интернета», «Жизнь без кредитов».

Алла Фолсом – женщина, которая сама сделала себя красивой, обладательница трех титулов американских конкурсов красоты, королева российского инфобизнеса, за 2 года выстроила с нуля образовательный центр «Королевство Радости и Счастья», действительный член Международного союза консультантов, коучей и тренеров личностного роста.

Скорей получите огромный заряд энергии с книгой «ТоталИмпакт, мотивационные уроки каждый день»! Продвиньте свою жизнь к новому уровню! Хватит думать, начните действовать! ТоталИмпакт с Вами всегда и везде!

Став обладателем данной книги, вы по умолчанию становитесь участником акции «Доброта спасет мир». 50% денег, вырученных с продаж этой книги, будут направлены в поддержку добровольческого движения «Даниловцы», которое ориентировано на помощь детям и взрослым. Официальный сайт добровольческого движения «Даниловцы» <http://www.danilovcy.ru/>

ГЛАВА 1

Самомотивация

Самомотивация, это, по сути, психологический процесс, причем достаточно важный для каждого человека. Особенно она актуальна в тот момент, когда Вы находитесь в какой-то сложной жизненной ситуации, так сказать в «проблемной зоне» и рассматриваете себя со знаком «минус». Именно в такие моменты возникает необходимость работать над собой, необходимость найти баланс между «хочу», «не хочу» и «должен».

Самомотивация, это, по большому счету, то, что делал с собой Мюнхгаузен - вытаскивание себя за волосы из болота. И, в большинстве случаев, без внешнего воздействия, без усилий со стороны других людей, самому себя вытащить из болота практически невозможно.

Почему? Представьте, а лучше вспомните, какую-нибудь проблемную ситуацию, когда Вам было плохо, было «не до чего» и слово «не хочу» было главным словом в Вашей жизни. Наверняка в жизни каждого человека хотя бы раз был такой период.

Возможно, Вы считаете, что самостоятельно справились со своей проблемой? Но подумайте, смогли бы Вы выйти из ситуации так же, если бы окружающие люди давили на Вас и говорили, что Вы никогда не сможете преодолеть проблему или чего-то добиться, и ни один из окружающих не помог бы Вам ни материально, ни морально.

Вряд ли бы Вы смогли преодолеть свое состояние. Именно внешнее воздействие является одной из главных составляющих успешного выхода из того самого болота, в котором Вы находитесь.

Существует несколько основных этапов самомотивации.

- **Первый этап** или Ваше первое действие – создание обстановки.

Вы должны создать вокруг себя определенную обстановку, такую, чтобы она помогала Вам, облегчала Ваш путь. Обстановка в данном случае не имеет ничего общего с обстановкой в квартире и не значит, что Вы должны поменять мебель, хотя иногда это тоже помогает.

Это значит что, в первую очередь, нужно сменить свое окружение, найти более успешных, более уверенных и более позитивных людей, чем те, кто окружает Вас сегодня, и общаться с ними.

Естественно нужно найти того человека, который протянет руку помощи. Это может быть кто-то из Ваших близких, а может и из неблизких или даже незнакомых Вам людей. Это не принципиально. Главное, что этот человек должен искренне хотеть Вам помочь.

Но помните, что просто так помощь никому не дается. За эту помощь Вы должны чем-то заплатить. Кто-то платит деньгами, кто-то услугами, кто-то отдает часть заработанных денег в качестве процентов или дивидендов. Кто-то платит своим временем. Каждый самостоятельно выбирает плату. Но помните, что плата не должна быть низкой.

Самая большая ошибка большинства людей, когда они хотят сами себя на что-то замотивировать – это то, что они жалеют заплатить за то, чтобы кто-то помог им «вытащиться» из их болота. Они жалеют предложить плату тем людям, которые могут оказать помощь.

Итак, первым делом, Вы должны создать определенную обстановку и найти людей, которые помогут советами или какой-то информацией, а, самое главное, помогут Вам делами и, возможно, какими-то материальными благами.

- **На втором этапе** необходимо продумать, от чего же Вы должны отказаться, чтобы выйти из сложившейся ситуации и начать новую жизнь, и каким образом Ваша новая жизнь будет отличаться от старой.

Вы должны четко понимать, какой ломоть старой жизни необходимо отрезать, чтобы потом смотреть на него и говорить: «Да, это была старая жизнь, а вот это – жизнь новая». Вы должны понимать, что именно отличает старое от нового, должны четко осознавать, что Вы готовы выбросить, от чего готовы избавиться в Вашей старой жизни.

Для кого-то это будут люди из окружения, для другого - смена места жительства или места работы, для третьего - изменение направления бизнеса или его места. У каждого свои приоритеты, но определенные изменения должны быть обязательно.

- **И, самое главное!**

Когда Вы занимаетесь вопросами самомотивации, Вы должны помнить, что без пути сжигания мостов, к сожалению, самомотивация не работает. Для того, чтобы на самом деле достичь желаемого, Вы должны научиться сжигать мосты, делать так, чтобы возврата к прошлому никогда не было. Это старый проверенный путь, которым пользовались многие полководцы еще с древних времен.

А началось все это тогда, когда троянские женщины, увидев, что их мужья готовы уже сдаться и принять поражение, сожгли корабли, на которых можно было бежать. И у троянцев не оставалось никакого выбора, кроме как выиграть, выгрызть зубами победу, от которой они готовы были отказаться. Мудрые троянские женщины положили начало уникальной системе сжигания мостов.

Эту систему должны использовать и Вы в своей жизни. Поверьте, это очень важный и неотъемлемый этап перехода от одного жизненного этапа к другому. Если не проститесь со старым, места для нового просто не будет.

5 основных инструментов самомотивации

Наверняка Вы читали рассказы барона Мюнхаузена?

Вспомните одну из историй о нем. Пошел как-то барон Мюнхаузен на охоту и вместе со своей лошастью попал в болото. Долго думал он, как же выбраться из болота. Думал, думал и придумал. Взял себя за волосы и вытащил.

С одной стороны, кажется, что эта сказка - полный бред. Но, если посмотреть более абстракционно, не похоже ли это на самомотивацию?

Конечно, самому вытащить себя за волосы из болота не так уж легко.

Для того чтобы это сделать, нужны кое-какие инструменты, исключив которые из рассказа, будет казаться, что Вы справились самостоятельно, без внешних мотиваторов.

Что же это за инструменты, использование которых помогает выбраться даже из самых трудных ситуаций? Которые не видны со стороны и потому кажется, что это Вы сами «вытащили себя из болота». И окружающие говорят: "Какой сильный человек, какая сила воли! А ведь был в безвыходной ситуации, а в итоге, посмотрите, это новый человек, теперь у него есть все».

И только Вы знаете, что для преодоления препятствий у Вас были некоторые инструменты.

Итак, 5 основных инструментов.

1. Повод для зависти или новые впечатления

Предположим, Вы находитесь в довольно сложной ситуации и не знаете, как из неё выбраться. Первое, что должно быть у Вас, это хотя бы какая-то «луна в темном небе», то есть какая-то цель, мотив.

Сначала найдите то, чего Вам очень хочется. Посмотрите, поужнавайте, поройтесь в интернете, походите по магазинам, пообщайтесь с друзьями и знакомыми, сходите в гости. Вы должны найти то, чему Вы завидуете, то, что Вы хотели бы получить себе, но на сегодняшний день у Вас этого нет. Это должно быть яркое интересное впечатление. Вы должны эмоцией заставить себя понять, что еще не все так плохо в Вашей жизни. Не все закончилось в этом болоте. Потому, что помимо ружья, охоты и коня Вам, предположим, нужна принцесса, поскольку Вы хотите жениться.

Желание жениться и есть Ваша цель, Ваши новые впечатления. Найдите что-нибудь, что Вам очень хочется, но чего у Вас нет.

2. Азарт или соревнование - вот невероятно сильный инструмент для самомотивации

Поспорьте с кем-нибудь, что Вы добьетесь определенной цели за четко обозначенный промежуток времени или к назначенному сроку. Или найдите кого-нибудь, кто тоже хочет это сделать, и попробуйте устроить соревнование, кто быстрее. Очень важный момент: человек, с которым Вы соревнуетесь, должен об этом знать. Чтобы он, в свою очередь, соревновался с Вами.

3. Точка А, и точка Б

Точка А – это то, что есть у Вас сегодня, чтобы получить то, что Вы хотите иметь завтра.

Точка Б - это то, что Вы получите в результате достижения поставленной цели.

То есть Вы не просто должны решить "я женюсь", а четко расставить приоритеты, понять, зачем Вы женитесь, что Вы от этого получите.

4. Ежедневные шаги, постоянная активность

Даже если вы находитесь в полной темноте и луна выглядывает из-за тучки лишь чуть-чуть, Вы все равно можете делать маленькие шажочки.

Даже если Вам плохо, если в Вас никто не верит, и даже Вы сами не верите в себя, Вы должны обязательно идти вперед, стремиться к достижению поставленной цели. Маленькие шажочки Вы делать можете, Вы на это способны даже в полной темноте. Но делать их нужно постоянно. Главное - не идти назад, только вперед, пусть медленно, но только вперед.

Есть, конечно, ситуации, когда нужно отойти назад. Но это, скорее, исключение, чем правило.

Если Вы уже выбрали свою путеводную звезду, если понимаете, куда Вам нужно идти, и поставили себе цель (точку Б), значит, каждый день Вы должны к ней идти, делать, хотя бы один маленький шаг.

5. Вознаграждение.

В конечном итоге, если добьётесь поставленной цели, Вы должны себя вознаградить. Или наказать, если цель не достигнута, и Вы остановились на полпути.

Любое достижение цели, вопреки тому, что говорит большинство мотиваторов, обязательно включает две составляющие: "мотивация к" и "мотивация от".

"Мотивация к" - это когда Вы идете к каким-то позитивным вещам, когда Вы сами для себя создаете что-то хорошее.

"Мотивация от" - это когда Вы себе говорите "А если этого не будет, то я себя накажу."

И именно таким образом Вы идете к цели, которую поставили перед собой, и подгоняете себя сзади. И тогда Ваши ежедневные шажочки становятся все больше, а основная задача становится все ближе.

Самодисциплина

Как развить самодисциплину?

В основе хорошо развитой самодисциплины лежат постоянные, каждодневные тренировки. Это как занятие спортом. Если Вы мечтаете стать профессиональным спортсменом или просто жаждете получить новые, идеальные формы, Вы не сможете обойтись без постоянных силовых занятий и серьезных тренировок.

Так же следует поступать и с самодисциплиной. Только Ваши ежедневные тренировки помогут достичь серьезных высот в этом вопросе.

Безусловно, все люди разные. Одни из Вас имеют высокоразвитую самодисциплину, другие обладают дисциплиной так называемого «зачаточного» уровня. И это не столько Ваша вина, сколько последствия воздействия на Вас окружения, в котором Вы росли и находитесь по сей день, влияние информации, получаемой от СМИ и мн. др.

Но Вам необходимо понять: абсолютно нормально обладать как начальной стадией самодисциплины, так и дисциплиной высокого уровня. Помните, как говорится: «Не важно, как Вы начнете. Главное, как Вы закончите».

Я расскажу Вам об одной эффективной методике, помогающей хорошо развить самодисциплину. Аналогией для Вас снова выступит спорт. Все Вы знаете, что в тренажерном зале нагрузку, даваемую организму, необходимо увеличиваться постепенно, чтобы мышцы привыкли к тяжести, и Вы не испытывали дискомфорт от занятий. Тренируя самодисциплину нужно поступать точно также: медленно добавлять интенсивность нагрузки.

Основными направлениями, в которых необходимо работать над развитием самодисциплины, выступают:

1. Сила воли
2. Управление временем
3. Управление окружением
4. Контроль над финансами

Постоянно тренируя самодисциплину в этих направлениях, Вы заметите результат уже через 3-4 недели. Но важно помнить, лишь дозированные тренировки смогут хорошо повлиять на развитие Вашей дисциплины.

К примеру, у Вас постоянно не хватает времени на важные дела. Но не нужно бросать все свои силы на оптимизацию этого процесса в один день. Для начала Вам необходимо выделить около 10% своего времени, над которым Вы и попытаетесь взять контроль. После того, как Вы научитесь правильно распределять небольшую толику времени, Вы можете браться за большой временной промежуток.

Аналогично Вам следует поступать и при тренировке самодисциплины с финансами. Если Вы никогда не контролировали свои траты, не начинайте это делать резко, в день зарплаты. Сначала отложите 5% от зарабатываемых денег на отдельную карту, счет или, например, помогите этой суммой своим пожилым родственникам. Так Вы научитесь контролировать растраты постепенно и не накладно для собственного бюджета.

Ваша приоритетная задача – браться за те дела, которые Вы сможете осилить в настоящее время. Пусть они будут на пределе Ваших возможностей, но все же выполнимыми. Иначе такие тренировки самодисциплины могут привести к тому, что Вы просто сорветесь и вернетесь к «зачаточному» уровню, не продвинувшись ни на шаг.

Вы не станете сильнее и дисциплинированнее, если попытаетесь поставить себе непосильную задачу. Но Вы и не изменитесь, если будете тренировать себя с одинаковыми по силе нагрузками. Только постепенное усложнение задачи сможет дать сигнал Вашему мозгу, что необходимо работать.

Ваш мозг воспринимает именно ту информацию, которую Вы ему даете. Когда Вы не работаете над самодисциплиной или работаете в пол силы, мозг понимает, что и ему работать можно в пол силы. Но так не должно быть.

Вам необходимо выбрать реальную задачу, допустим, контроль над своим окружением. В частности, Вы хотите ограничить общение в рабочее время с коллегами. Сразу получить результат над такой задачей, естественно, невозможно.

При этом Ваш мозг, казалось бы, Ваш лучший друг и помощник, может устроить Вам настоящий саботаж. Как только Вы примете решение заняться рабочими делами, он может создать Вам сонное настроение и полностью разориентировать. Но если Вы для начала выберете час своего рабочего времени, который посвятите именно работе, мозг воспримет это как норму и начнет работать вместе с Вами.

Еще одна ошибка, которая может Вас подстергать на пути совершенствования самодисциплины – сравнение. Никогда не стоит проводить параллели между собой и знакомым Вам человеком. Пусть у Вашего друга такой же рабочий график, столько же обязанностей, но это не значит, что самодисциплина у Вас должна быть одинаковой.

Скорость достижения результата у всех разная. Вам не нужно стремиться сравняться с лучшими или тем более с худшими Вашими знакомыми. У всех своя дорога, ведущая к совершенствованию самодисциплины.

Вам не стоит пытаться начать новый день со строгих ограничений. «Завтра я начну разумно контролировать свои доходы», «Завтра я приду вовремя и все успею» и мн. др. - девизы не для Вас. Нужно делать все постепенно, иначе Вы можете добиться обратного результата.

Самодисциплина потоком сознания

Как научиться правильно распределять свое время, чтобы все успевать? Где найти лишнее свободные часы и минуты?

Когда Вы неверно распределяете свое время между необходимыми делами, Вы становитесь похожими на белку, бегающую в колесе. Ведь она весь день может двигаться, при этом находясь на одном месте и ни на шаг не продвигаясь к намеченной цели. Например, к выходу из клетки или к миске с кормом.

От того, что Вы не можете выполнить работу полностью и вовремя, Вы начинаете поддаваться негативным эмоциям, переживать, заниматься самокопанием и самобичеванием. И поверьте, это ни к чему хорошему Вас привести не может.

Чувство вины способно только еще больше увеличить хаос в Вашей голове, Вы будете тратить силы и энергию напрасно, а нерешенные дела все равно будут накапливаться.

Безусловно, Вы знаете о существовании такой крайне важной вещи для современного занятого человека, как ежедневник. Возможно, Вы им и пользуетесь, стараясь разумно планировать и распределить свое время и свои задачи.

Но признайтесь честно, всегда ли это действует? Вы действительно можете грамотно продумывать свое время и свои дела?

Я встречал очень мало людей, которые способны долгое время жить по распланированному графику. Обычно бывает так: человек честно пытается распределять все свои дела по времени и по приоритету, он может прожить по установленному плану неделю, месяц, но потом происходит какой-то сбой.

Этот сбой вносит свои коррективы в разграниченный порядок, и человек начинает отставать от собственноручно созданного графика. Сначала на немного, потом все больше и больше. В итоге все заканчивается тем, что человеку катастрофически не хватает времени ни на что, а растерянность и паника сопровождают его каждый день, еще больше усугубляя ситуацию.

Если Вам это знакомо, то значит, Вы не умеете правильно распределять силы, время и свои дела. Я расскажу Вам об одной эффективной технике, помогающей контролировать все аспекты Вашей жизни.

Данная техника носит название «поток сознания». Именно эта техника помогает писателям преодолеть страх перед чистым листом бумаги, когда автор только садиться за написание шедевра. И именно данная техника помогает актерам прожить воображаемую жизнь своих актеров, которая, обычно, остается за кадром.

В чем суть данной техники? Эта техника призвана помочь разгрузить верхушку айсберга, носящего название «сознание человека».

Итак, Вам необходимо сесть за письменный стол, взять лист бумаги, а может и не один, и выписать на него все, что в конкретный момент времени всплывет у Вас в голове. Это могут быть неоконченные дела, задачи, мечты, планы и т.д. Вам не нужно вдумываться в то, что Вы пишете. Главное – дать Вашей руке поработать Вам и Вашему сознанию во благо.

Не стремитесь ни к какой последовательности, не задумывайтесь над орфографией и пунктуацией, не переживайте за некрасивый почерк и неровные строчки. Просто разгрузите свою голову от обилия информации, собравшейся в ней.

Скажу Вам по-своему опыту, вся эта процедура займет у Вас не больше 10 минут.

Почему? Да потому что человеческая психика устроена таким образом, что когда количество незаконченных дел доходит до цифры «7», срабатывают определенные механизмы в организме, и человек впадает в панику от объема невыполненных задач.

На самом деле у Вас не столько много неоконченных дел, как Вам кажется. Вы сами себя накручиваете больше, чем нужно. Обычно, таких дел, мучающих Вас, накапливается не больше 10-12.

После того, как Вы выплеснете всю информацию на бумагу, Вам нужно оставить исписанный лист на некоторое время в покое. Вам стоит наконец-то расслабиться, ведь Вы смогли освободить верхушку своего сознания от накопившейся информации и себя от негатива.

Вы можете заварить себе чашку ароматного чая или кофе, спокойно выпить ее в тишине. И после того, как Вы ощутите свободу и безмятежность, Вам нужно вернуться к листу бумаги и теперь уже не торопясь расписать все дела и задачи по степени важности и срокам исполнения.

Когда все страшное, что угнетало Вас долгое время и привносило в Ваши мысли хаос, окажется на бумаге перед Вами, Вам уже не будет так страшно. Во-первых, Вы увидите, что дел действительно немного. Во-вторых, Вы поймете, как правильно расставить приоритеты. И в-третьих, Вы наконец-то начнете ощущать внутреннее спокойствие и гармонию с самим собой.

Данная техника очень легкая, она не требует много времени, но ее результативность превысит все Ваши ожидания. Ведь все, что Вам нужно: стол, стул, лист бумаги, ручка или карандаш, 5-10 минут свободного времени и тишины.

С помощью техники «поток сознания» Вы научитесь распределять свое время, силы и задачи. Вы больше не впадете в пучину страха, хаоса и паники, если произойдет сбой в Вашем рабочем графике. Вы всегда будете оставаться спокойными, мудрыми и рассудительными.

Мотивация

Конечно же, тема мотивации огромна, и в одной главе ее полностью осветить просто невозможно. Однако есть несколько основных советов, которые помогут изменить Вашу жизнь к лучшему.

Итак, давайте для начала посмотрим на причины, которые заставляют Вас что-то делать. На самом деле их ни больше ни меньше, их 2:

1. Вы что-то делаете, боясь чего-то неприятного (боли, ухудшения качества жизни и т.д.)
2. Вы что-то делаете, чтобы получить какое-то наслаждение.

Теперь давайте рассмотрим каждую причину, каждую мотивацию немного поподробнее.

Первая – ассоциация с болью. Самый простой пример в ассоциации с болью в процессе мотивации – это кредиты, которые Вы берете в банках. Сами Вы накопить не можете, поэтому Вы занимаете деньги у банка и боитесь, что в случае неуплаты к вам придут коллекторы с бейсбольной битой и сломают вам коленные чашечки.

Пример ассоциации с наслаждением – это предвкушение сладкой ночи, когда Вы познакомились с прекрасной незнакомкой. Тогда Вы тоже готовы на многое – Вы готовы тратить деньги, готовы пожертвовать своим сном и гулять всю ночь, готовы вспомнить стихи, которые, в принципе, никогда не знали, и даже готовы подарить ей луну. Да, да, Вы способны на многое ради получения удовольствия.

Вот Вам два элементарных примера, когда Вы замотивированы либо болью, либо наслаждением. Все дело в том, что для того, чтобы вы могли себя нормально адекватно мотивировать, нужно сначала найти глубинные внутренние причины, зачем Вам, собственно говоря, это нужно. И поставить этот процесс под контроль.

Возьмем, к примеру, мотивацию болью, опять же тот же самый кредит. Если вы знаете, что вам на самом деле нужен новый телевизор, но ответа на вопрос «зачем он Вам» Вы найти так и не можете, то и не стоит брать этот злосчастный кредит.

Или же второй пример. Вам нужна машина. Но машина Вам нужна для работы, для того, чтобы Вы зарабатывали деньги. Данная причина куда более серьезная, нежели первая, потому что без денег жить невозможно.

И скорее всего, мысль о том, что Вам нужна машина и для этого Вы должны взять кредит, пришла к вам заранее, не спонтанно. И именно в тот момент, когда Вы все-таки решаете приобрести ее, Вы уже можете поставить под контроль свои доходы и расходы. Вы можете сесть и просчитать, сколько денег и в течение какого срока Вам нужно откладывать, чтобы ваша цель была достигнута.

Естественно, что накопить на машину за полгода у Вас вряд ли получится, а так как она необходима для работы, покупать ее все равно придется. И, конечно же, Вы, так или иначе, все равно обратитесь за финансовой помощью в банк.

Но начать планировать свои расходы, начать контролировать и экономить свои деньги вы можете и должны еще до того, как возьмете этот самый кредит. Таким образом, вы посмотрите, насколько

вы способны отдавать эти кредиты, как умеете управляться со своими финансами. И в этом случае Вы сможете сказать себе, что Вам нужна эта мотивация болью, Вам нужен этот кредит на машину.

Никто не говорит, что мотивация болью – это плохо. Нет. Просто все зависит от того, с какой целью Вы это делаете, насколько Вы готовы поставить под контроль свои действия по достижению своей цели. Если вы в течение какого-то времени не сможете откладывать деньги, то поверьте, нормально выплачивать кредиты Вы тоже не сможете.

Какие же практические инструменты Вы можете использовать для мотивации себя на достижение цели?

1. Проверьте себя, сможете ли Вы себя контролировать в тех действиях, которые направлены на достижение желаемого.
2. Продумайте и пути по увеличению Ваших доходов, чтобы Вы быстрее смогли справиться с определенным финансовым бременем по получению Вами желаемой вещи (допустим, того же автомобиля).
3. Обязательно должны быть люди, которые вам будут помогать на пути к достижению цели. Это тоже один из инструментов. Помните - один в поле не воин. Ваша задача – найти тех людей, которые вам будут помогать и поддерживать Вас. Это могут быть Ваша семья, друзья, коллеги и сотрудники по работе.

Многие спросят, а как же мотивация наслаждением? Тот пример, который был приведен выше о незабываемой ночи с незнакомкой, - это, пожалуй, один из немногих, способных сильно вас замотивировать. Как правило, мотивация наслаждением – это желание повторить то наслаждение, с которым Вы уже когда-то сталкивались.

Например, Вы провели незабываемый отдых в Индии и теперь настолько хотите повторить этот отдых, что это желание двигает Вас на совершение каких-то действий (поиск средств, времени).

Согласитесь, что вопрос мотивации наслаждением без первого опыта, где Вы его испытали, практически невозможен. Именно поэтому процесс мотивации болью более действенен, нежели наслаждением. Это не хорошо, но это и не плохо. Боль и наслаждение – лишь инструменты, которые Вы используете в процессе побуждения себя к каким-то действиям.

Весь вопрос в том, как Вы ими пользуетесь. Каждый из Вас может создать свою собственную систему, состоящую как из мотиваторов наслаждений, так и из мотиваторов боли. И только при правильном их использовании Вы сможете значительно быстрее достигать своей цели.

Истинные ценности

«Я не могу понять, что движет меня вперед. Не могу разобраться, что меня мотивирует?».

Наверное, каждого человека хотя бы раз в жизни посещали такие мысли. Как же направить их в правильное русло?

Чтобы ответить на этот вопрос, вспомните, для начала, маленькую юмористическую притчу. Сидели три лягушки на берегу озера. Одна из них сказала: «Я сейчас прыгну в воду». Сколько лягушек осталось сидеть на берегу озера?

Почему-то большинство людей считает, что осталось сидеть две лягушки. Но, фактически, их осталось три. То, что лягушка сказала: «Я хочу прыгнуть в озеро» вовсе не значит, что она это сделала.

То же самое касается и вопроса Вашей мотивации. Желания и действия – это вовсе не одно и то же.

Мотивация каждого человека строится на теории внутренних ценностей. Все дело в том, что у каждого человека внутренние ценности свои. Они заложены тем обществом, в котором он живет, воспитанием, которое он получил в детстве.

Кроме того, немалое влияние оказывают и жизненные взгляды людей, которые его окружают, а так же устои глобального общества, такого как государство или мировая общественность.

Внутренние ценности формируются с малого детства.

И именно внутренние ценности и есть Ваши самые главные мотиваторы. Есть истинные внутренние ценности, которые на самом деле заставляют что-то делать, стимулируют к действиям. А также существуют и ложные внутренние ценности. Принимая их за истинные, Вы думаете, что это и есть Ваши мотиваторы. Но, к сожалению, опираясь на них, Вы продолжаете стоять на месте, не имея никакой цели и стремления.

Вот простой пример.

Истинной внутренней ценностью может быть желание быть лучшим в каком-то деле, желание достичь вершины, желание быть первым. И ради этого Вы можете не спать ночами, включать невероятный креатив, можете двигать горы, вести за собой толпы людей.

Но почему-то многие подавляют в себе эту истинную ценность, сидящую внутри, считая, что это нехорошо, что не нужно выделяться среди других, не нужно быть белой вороной, а лучше быть сереньким, как все.

И тогда у Вас включается ложная ценность: «Нужно быть таким как все». Но почему-то она Вас не мотивирует. Еще одна ложная ценность: «Всех денег не заработаешь». Или, например, такая: «Если делать что-то со всеми, то коллективная работа даст лучший результат, нежели трудиться в одиночку».

Конечно, нельзя говорить, что коллектив - это ложная ценность для всех, а быть первым это истинная ценность. Кого-то коллективные ценности не воодушевляют, не дают ему быть как «энерджайзер» и работать на сто процентов, а другим наоборот дают чувство уверенности в себе, возможность чувствовать поддержку.

У каждого есть какие-то ценности, которые Вам внушил мир. И Вы думаете, что Вам это помогает. Но на самом ли деле это так! Внутренние ценности часто находятся на грани того, что общество отвергает, что не принимает и не хочет в Вас видеть.

Вы должны протестировать свои внутренние мотиваторы по нескольким категориям.

1. Вас это искренне зажигает? Вызывает ли Ваше занятие искреннюю страсть? Готовы ли Вы ради этого работать ночами?
2. Вы готовы на это тратить ресурсы, силы, время? Готовы выделять деньги?
3. Готовы чем-то жертвовать ради своего дела, чем-то, что на сегодняшний день Вас сковывает, сдерживает от дальнейших действий?

Начиная что-то делать, задайте себе вопрос: «Ради чего я это делаю»? И если Вы в конечном итоге выйдете на ответ, который соответствует этим трем категориям, тогда Вы поймете, что это и есть истинная ценность для Вас. И затем Ваша задача сделать из этой ценности себе мотиватор.

Начните сами себе говорить: «Ты хочешь быть вот таким? Тогда мы должны с тобой это сделать». Или так: «Хочешь получить вот это? Тогда ради этого мы будем с тобой рвать все вокруг и идти к нашей цели».

Перестаньте работать ради ложных общественных ценностей. Ищите ценности в себе и работайте на себя.

Вы сможете в этом мире сделать всё, что захотите, главное – захотеть.

Сила воли

Если признаться честно, то больше всего я сталкивался с понятием силы воли, когда был пионером, то есть это было достаточно-таки давно. Почему-то в советское время именно силе воли уделялось довольно много внимания со стороны не только школы, не только различного рода книг и другой литературы, но и со стороны семьи.

Родители постоянно твердили Вам, что надо развивать силу воли. Но почему-то именно тогда у меня, например, она никаким образом не развивалась. Наверное, потому, что любая информация, которая приходит к Вам в голову и просто является информацией без применения, не задерживается и забывается. Любая информация должна быть превращена в какой-то конкретный опыт.

Так вот, что же такое сила воли сегодня и зачем она нужна?

На сегодняшний день мы живем в невероятном мире. Ежедневно через Вас проходят терабайты информации. Вы постоянно на что-то отвлекаетесь: на телефоны, на телевизоры, на радио, на социальные сети и т.д. И Вас, в свою очередь, тоже постоянно отвлекают: все те же телефоны, машины, люди и т.д.

В результате ваша жизнь превращается в какое-то сплошное прерывание. Вы начинаете что-то делать, и Вас отвлекают. Начинаете что-то продумывать, выстраивать в голове, и Вас снова отвлекают, Вам никто не дает покоя.

С одной стороны, конечно, легко сказать: «Возьмите, все выключите, и тогда все получится». Но что же происходит на самом деле с Вами, когда Вы пытаетесь включить режим подводной лодки, когда Вы пытаетесь уйти ото всех, чтобы самому сделать или доделать какое-то задание?

Да в реальности получается так, что уже через час, через полчаса Вы начинаете чувствовать себя некомфортно. У Вас наступает ощущение того, что Вас засунули в бочку, забили крышку и кинули, как Иван-Царевича, в море.

Вы начинаете чувствовать себя довольно угнетенно, и буквально через несколько минут, у некоторых из Вас через несколько часов начинается некий режим подглядывания: «А, может, кто-то что-то написал? А, может, кто-то что-то сказал?».

Так вот, сила воли – это умение делать нужное дело вопреки обстоятельствам, которые происходят вокруг.

И соответственно, возникает вопрос, каким же образом эту неведомую силу воли можно прокачивать? Как же сделать так, чтобы, не взирая на все, что происходит вокруг вас, Вы могли упереться рогом, как носорог, и пробить эту стену, закончив начатое? Как же сделать так, чтобы Вы могли делать нужные дела, не обращая внимания на все прерывания, которые льются на Вас рекой?

Все очень просто. Существует несколько элементарных упражнений. Но сегодня я расскажу вам об одном упражнении, которое научит Вас воспитывать в себе силу воли. Это упражнение довольно интересное.

Итак, выберите какое-то прерывание, которое однозначно буде отвлекать Вас от основного дела. Например, включите телевизор и выберите увлекательную передачу или захватывающий фильм.

То есть Ваша задача, включить ту программу, которая для Вас максимально интересна. Не обязательно, что Вы должны ограничиться только использованием телевизора для данного упражнения. Для этого Вы также можете использовать и компьютер, и радио, в общем то, к чему Вы больше всего тяготеете, что привлекает Вас и отвлекает Ваше внимание по полной.

Далее Вы должны сказать себе, что даже при интереснейшей юмористической передаче, зажигающих песнях или напряженном транслируемом в прямом эфире футболе, Вы будете продолжать работать и доведете дело до финальной точки. Вы должны запрограммировать себя, что, не смотря ни на что, Вы просто обязаны доделать нужное Вам задание. В этом случае Вы увидите, есть ли у Вас сила воли или ее нет.

Скорее всего, когда Вы это сделаете первый раз, то Вы однозначно не сможете сделать то, что запланировали сделать в течение часа при данном прерывании, которое Вам постоянно мешает.

Скорее всего, при первом таком упражнении Вы начнете беситься, в результате чего Вы либо выключите телевизор или компьютер, либо бросите дело, которое решили сделать.

Конечно же, ни то, ни другое делать ни в коем случае нельзя. Пусть Вы сделаете свое задание плохо, коряво, или не доделаете вовсе, но Вы должны пройти данное испытание. Вы должны доказать себе и своему мозгу, что сможете, что пересилите и сосредоточитесь на выполнении основного дела, несмотря на все прерывания, которые отвлекают Вас от работы.

Таким образом, Вы покажите в первую очередь себе самому, что все-таки можете побороть себя, можете противостоять Вашим желаниям и прихотям, можете изменить ситуацию, можете воспитать в себе силу воли.

Множественно повторяя это упражнение, Вам удастся не только развить в себе силу воли, но и надолго закрепить в себе данное качество.

Закон вероятности

Хотите, чтобы Вам сопутствовал успех? Стремитесь к этому!

Ставьте перед собой цели и идите к ним. Записывайте свои цели и желания. Придавайте им форму.

Каждое утро смотрите на прописанные собой цели. Визуализируя свои желания Вы, тем самым, их как бы овеществляете, Вы их представляете и Вам есть к чему идти.

Визуализация - стандартное правило любой мотивации.

Однако многие, начиная такой процесс, сталкиваются со следующей проблемой.

Не всегда в своем списке Вы видите цели, которые Вам уже удалось достичь. Где-то Вы совершаете ошибки, где-то падаете.

В момент падения, конечно же, хочется опустить руки, хочется закрыть голову подушкой или, как страус, засунуть ее в песок и уйти от этой реальности. Часто, даже после небольших провалов, по утрам даже вставать не хочется, ожидая начало очередного серого дня.

И Вы лежите, укутавшись в свои проблемы, как опиумисты в начале прошлого века лежали в своих притонах. Вы впитываете дурман неудачи, с которой столкнулись и уходите в нее с головой. Вы начинаете себя жалеть, говорить, что Вы слабы, мир вокруг ужасен, а во всех бедах виноваты окружающие.

Остановитесь! Встаньте, и громко скажите вслух "Стоп! Это же просто жизнь».

Сначала Вы должны встряхнуться, сделать себе укол, громко крикнуть, чтобы привести себя в чувство. А после этого замедлитесь, успокойтесь и посмотрите на ситуацию трезвыми глазами.

Начните спокойно и медленно дышать, чтобы все процессы в Вашем организме потекли нормально. Только в этой ситуации Вы сможете оценить то, что происходит, трезвым взглядом. И тогда Вы поймете, что Ваша промежуточная задача, которую Вы, возможно, увидели в списке своих целей и задач, и она была провалена - это просто урок в Вашей жизни.

И самое главное, что Вы должны понять - это то, что нужно еще немного поработать. В этот момент не нужно ничего анализировать, не нужно искать причины и нагнетать себя.

Просто СТОП!

То, что Вы сделали неправильно нужно просто переделать.

Возможно, у Вас сегодня нет денег, не осталось сил, нет времени, проблемы в семье, нет никаких желаний.

И что? Разве это самое худшее, что может случиться с Вами в этой жизни? Вы что, завтра умрете? Нет? Значит на самом деле все не так плохо, как Вам кажется.

Вот пример из продаж. Закон вероятности в продажах гласит: «Если Вы пообщаетесь с N-ым количеством покупателей, то M из них что-нибудь в любом случае купят». Те, кто занимается

продажами, ощущали на себе его действие. Если Вы пообщаетесь со 100 покупателями, то, при любом, даже самом худшем раскладе, у Вас купят хотя бы 2 человека.

Закон вероятности обмануть нельзя, нужно просто вычислить его для себя.

На сегодняшний день закон вероятности таков: из десяти попыток успешна только одна.

А значит, если Вы сделаете 9 попыток, то совсем не факт, что та самая успешная окажется среди них. Если же попыток будет семь, пять или три, то, соответственно, шансы на успех еще ниже, и велика вероятность того, что все они будут провальными.

Но! Каждое «нет» приближает «Да». Каждая ошибка приближает Вас к успеху, приближает Вас к достижению заветной цели.

Если Вы находитесь в угнетенном и проблемном состоянии, сказав себе утром «Стоп!» и замедлившись, начав ровно и спокойно дышать и реально оценивать ситуацию, Вы поймете, что Ваш закон вероятности просто еще не сработал и нужно еще некоторое количество действий.

И тогда то, что Вы задумали, будет исполнено, как по мановению волшебной палочки.

Сегодня Ваша задача - сказать себе «Стоп!». Замедлиться, подышать, оценить, что происходит вокруг и понять, что нужно просто еще раз сделать то, в чем Вы провалились, в чем Вас постигла неудача.

И главное понять, что если Вы сегодня живы и здоровы, то всё в Ваших силах, Вы всё сможете, Вам всё по плечу. Но только при одном условии. Вы должны верить в себя!

Помните, что для того, чтобы добиться успеха, нужно сделать 9 неправильных действий и только 10-е действие будет удачным.

Закон притяжения

«Мы притягиваем в свою жизнь то, чего очень сильно хотим», – гласит закон притяжения.

Все об этом слышали, но мало кто в это верит.

А ведь зря! Наш мозг устроен очень интересным образом. Он практически ничего не забывает. Любая информация, которую Вы получаете извне складывается в какой-то «хламоприемник», и там сохраняется.

Когда Вы чего-то сильно жаждете, чего-то очень сильно хотите, этот процесс заставляет в Вашем мозгу включаться поисковые процессы.

Бывало ли у Вас такое, когда Вы случайно обнаруживали, что у Вас нет ни копейки денег?

Предположим, у Вас нет наличных денег, а Вам нужно отдать курьеру за доставку. И вот Вы думаете «Где же взять эти 100 рублей?» И тут, вдруг, Вас посещает идея: «А ведь можно посмотреть в зимних вещах». И буквально с первой-второй попытки Вы находите в кармане сто или пятьдесят рублей.

Наверняка с Вами случались подобные ситуации.

Или другой пример. У Вас возникла ситуация, в которой Вам может помочь один из старых знакомых. Вам очень нужно с ним встретиться, но никаких связей Вы уже не поддерживаете, а потому не знаете, как с ним увидеться.

И вдруг Вам звонит коллега, друг или одноклассник, и разговор случайно заходит о нужном Вам человеке. И Вы слышите: «А я продолжаю с ним общаться и могу дать его номер телефона...»

Наверняка у Вас случались и такие ситуации. Это и есть тот самый закон притяжения. Когда Вам что-то очень нужно или чего-то очень хочется, Вы это к себе притягиваете.

Есть даже такая поговорка: «Когда ученик готов - учитель приходит». Когда Вы чего-то очень хотите, когда Вы чего-то очень жаждете, стремитесь добиться какой-либо цели, закон притяжения работает, он притягивает к Вам желаемое. Но! Есть один Важный момент.

Этот закон притягивает не какие-то материальные вещи, людей, или услуги. Он притягивает возможности. Ведь когда у Вас возникла мысль посмотреть деньги в зимней одежде - это была возможность. То есть Вы должны были совершить действие, чтобы найти те самые сто или пятьдесят рублей. Вы должны были поискать в карманах.

Когда Вам был нужен определенный человек и позвонил другой Ваш знакомый, Вы в этот момент могли начать с ним говорить, а могли подумать: «Я устал и разговаривать сегодня не хочу» и не взять трубку. И тогда нужный номер Вы бы так и не получили.

Закон притяжения всегда работает и всегда притягивает возможности, которые дает этот мир. Вы просто должны уметь распознавать эти возможности, видеть их.

Обычно это происходит как бы невзначай. А потом, по прошествии времени, эти самые моменты, Вы станете называть ключевыми моментами или даже эпохальными событиями, которые изменили целую эпоху Вашей жизни.

Конечно же, в большинстве случаев, это процесс выбора, взять возможность или не взять, стоит перед Вами, Вы его чувствуете. Вы какой-то частью своего мозга осознаете, что нужно на секундочку остановиться.

Кто-то это называет предчувствием, кто-то называет предвидением. На самом же деле это не предчувствие и не предвидение. Когда Вы слишком много и долго о чем-то думаете и этого искренне со страстью хотите, как было сказано выше, мозг запускает процессы поиска внутри себя, внутри той самой «хламной» области, в которой хранится та самая информация, которую Вы накопили за всю свою жизнь. Он находит ключики к возникшим ситуациям.

И когда это происходит, и Вы сами себе говорите: «Нужно остановиться и это сделать (прочитать, послушать или кому-то позвонить)», Ваш мозг дает Вам ключик, как получить эту самую возможность и начать её использовать, начать делать реальные действия, которые превращают возможность в результат.

Конечно, прямо сегодня Вы вряд ли получите от мира эту самую эпохальную возможность, которая изменит Вашу жизнь, перевернет её, поставит её с головы на ноги.

Но если сегодняшнего дня Вы, думая даже про самые мелкие дела, которые Вы хотите сделать и про самые мелкие Ваши желания, искренне и страстно начнете говорить себе «Ну-ка стоп! А есть ли у меня ключик?» Вы увидите, что эти ключики находятся в Вашей голове. Главное распознать эти возможности, увидеть их и, самое главное, научиться использовать.

Как разжечь в себе желание?

Как же выстроить внутри себя жгучее желание к какому-то делу? Как начать действовать?

Сначала необходимо запомнить 7 главных правил, без которых истинная страсть и желание чего-то добиться, к сожалению, почему-то в таких существах, как люди, не развиваются.

1. Научитесь сжигать мосты. Конечно же, этот шаг будет от Вас требовать смелости и решимости. Но если Вы сжигаете корабли, Вы даете своему подсознанию понять, что отступление невозможно, что Вы, как говорится, не можете включить «заднюю» в любой момент.

Не оставляйте себе отходных путей назад, сжигайте за собой все мосты, только в тогда Вы сможете быстрее прийти к поставленной цели.

2. Необходимо организовать обстановку, которая будет помогать Вам в повышении вашей решимости. Предположим, Вы хотите бросить курить. Сходите и купите себе кучу плакатов с изображенными на них прокуренными легкими курильщика со стажем. Купите различного рода мотивационную, агитационную графику и приклейте себе эти картинки в машине, в лифте, расклейте по всему дому – в общем, везде, где только Вы можете находиться.

Конечно, кто-то сейчас из Вас скажет, что со всем этим уже знаком, что это итак всем известные банальные вещи. А делаете ли Вы все это? Внедряете ли в свою жизнь эти действия? Вряд ли...

Делать все это Вы должны постепенно. Начните хотя бы с одной маленькой наклейки, прилепите ее у себя в машине, и перестаньте курить хотя бы в ней.

3. Окружите себя позитивными и успешными людьми. Современный мир полон новейших технологий, и общение сейчас не знает границ. Вы можете общаться с теми, с кем захотите, и где хотите.

Поэтому постарайтесь выбрать для своего окружения только тех людей, которые действительно чего-то хотят от жизни, к чему-то стремятся. Исключите всех тех, которые ноют, жалуются, скулят и возмущаются, которые вечно чем-то недовольны и несчастны. Такие личности лишь тянут Вас на дно, и уж тем более никогда не помогут Вам разжечь желание что-то делать.

4. Необходимо каждый день в свой мозг закладывать правильную позитивную мотивирующую информацию. Не поленитесь, закачайте к себе в телефон какую-либо полезную и подбадривающую литературу, можно даже в формате аудиокниг, и прослушивайте каждый день, как только почувствуете упадок сил и желания.

5. Замените источники негатива на источники позитива. Возьмите лист бумаги, разделите его на 2 части и слева напишите моменты, которые Вас мотивируют, а справа – демотивируют. Это могут быть какие-то места, какие-то люди, предметы обхода и т.д. Соответственно, то,

что Вас мотивирует, Вы должны приумножать, а то, что демотивирует - постепенно убирать из своей жизни, избавляться от этого.

6. Подберите одежду, которая будет приносить Вам успех. Перестаньте ходить в старье, в рванье, в неудобной и некрасивой одежде. Выберите для себя стильную и модную одежду, создайте презентабельный образ, который и будет ассоциировать вас с успешными и состоятельными людьми.
7. Ставьте якоря на успех. Если у Вас в какой-то момент жизни произошло что-то хорошее и позитивное (родился ребенок, взяли на престижную работу, заключили многомиллионный контракт с партнерами, произошла та самая волшебная и незабываемая ночь с любимым человеком), поставьте якорь на этом событии.

Постарайтесь запомнить, например, музыку, которая в этот момент звучала, людей, которые были рядом с Вами, одежду, в которую Вы были одеты, обстановку, в которой и случилось это радостное событие.

Эти якоря Вы должны себе помечать в свой маленький блокнотик. И вот когда у Вас плохое настроение, когда у Вас нет желания что-то делать, когда и речи быть не может о какой-то страсти к определенному действию, откройте это блокнотик и освежите в памяти эти приятные для Вас моменты.

Посетите это место, послушайте эту музыку, встретьтесь с этим человеком. И вы увидите, как эти якоря с удивительной силой цунами возбуждают в Вас непреодолимое желание к действию.

Упорство

Что же такое упорство? Зачем оно нужно? В каких случаях, когда и куда Вы должны упираться?

Прежде чем ответить на эти вопросы, хотелось бы вспомнить старый анекдот.

«...Итак, представьте, что Вы работаете в милиции. Вы на службе, 4 часа ночи, Вы в полудреме. Раздается телефонный звонок, вы поднимаете трубку и сонным голосом произносите еле внятное бормотание:

- Алло, капитан Петров слушает!117 отделение.

Вам в ответ:

- 333Здравствууйте, я ттруп лллошади нананашел.

Вы тут же просыпаетесь, ведь труп лошади – это не шутки, да тем более на другом конце провода заикающийся мужчина, и говорите:

- А где Вы нашли труп лошади?

- На ТТТТТ....

- На Тверской?

- Ннеет, На ТТТТТаааа...

- На Толбухина?

- Неет...

- На Толмачева?

- Неет...

Вы не выдерживаете и кидаете трубку, так как дальше продолжать разговор просто невозможно. Проходит буквально 15 минут и снова раздается телефонный звонок. Вы уже проснулись и более оживленным голосом говорите:

- Алло, капитан Петров слушает!117 отделение.

В ответ слышите:

- Я ттруп лллошади нананашел.

- Где Вы его нашли, этот труп лошади? – негодуете Вы.

- Да я его нананашел на ТТТТТ...

- На Тверской?

- Ннеет, На ТТТТТаааа...

- На Толбухина?

- Неет...

- На Талалихина?

- Неет...

Вы снова не выдерживаете и кидаете трубку. Ночь испорчена, Вы злой, дело к утру, потихоньку начинают приходить Ваши сотрудники на работу. И тут снова раздается телефонный звонок.

- Алло, капитан Петров слушает! 117 отделение.

- Ээто опппять я! Я ттруп лллошади нананашел.

- Где Вы, черт возьми, его нашли, этот труп лошади? – разъяренно спрашиваете Вы.

- На ТТТТ...

- Где? На Тверской?

- ДДДдааа, я его тттуда переволок.....»

Вот такой анекдот про упорство, как человек, что бы это ему не стоило, хотел сдать труп лошади в милицию. Его не остановило, что ему, мягко говоря, многократно отказывали, в результате чего он все-таки добился своей цели.

Так вот возникает вопрос. А насколько Вы упорны в том, что Вы начинаете делать?

Вспомните маленьких детей в возрасте 10-12 месяцев. Вспомните, как они учились ходить. Сколько раз они пытались, но у них не получалось. Они падали, ударялись, плакали, но все равно вставали и пробовали заново встать на свои маленькие ножки.

Точно такими были и Вы, и все ваши близкие, все Ваше окружение. Когда Вы были маленькими, Ваш разум не был еще захламлен негативной информацией.

Вам никто не говорил, что Вы не сможете ходить, что Вы как-то неправильно ходите, что ходить – это вообще не ваше и поэтому ходить Вы не будете. Вам всегда говорили одно: «Давай, давай, еще шагочек, ты сможешь, у тебя получится». Все окружение помогало вам, подбадривало Вас.

Поэтому Ваша кнопка «Делай», Ваша кнопка «Добивайся», Ваша кнопка «Будь упорным» была в шаговой доступности, к ней не было никаких преград. Сегодня же все эти кнопки заставлены старым-престарым хламом, хламом личных неудач, хламом неудач Ваших друзей и знакомых, хламом негативной информации из СМИ. Все это вам мешает быть упорными.

И, собственно говоря, что же Вы делаете сегодня, как Вы живете сегодня?

Все очень просто. Вы делаете один шаг, делаете второй шаг, потом Вы падаете, царапаете ножку (терпите неудачу), Вам больно и Вы решаете, что больше не будете делать этого. Да, да, именно

так вы сегодня размышляете. Вы боитесь неудач, боитесь провалов, боитесь падений, ушибов и ран, боитесь того, что у Вас ничего не получится.

Но помните, только упорные люди способны разбивать стены. Только те люди, которые способны долго и многократно долбиться в одну и ту же дверь, в конечном итоге достигают невероятных результатов.

Скажите себе уже сегодня: «С этого момента я не ною, не жалуясь и не скулю, а упорно добиваюсь своей цели». Тогда и результат не заставит себя долго ждать!

Управление концентрацией

Представьте себе лампочку, которая всем светит, но не греет. А теперь представьте себе мощный лазерный пистолет, который светит тончайшим светом, но зато способен прожигать различные предметы.

Чем же отличается лампочка от лазера? Все зависит от того, что Вы, собственно говоря, хотите. Вы хотите заниматься всеми делами подряд, и тогда, как говорится, будете делать все и ничего одновременно? Или Вы все-таки хотите довести какое-то дело до логического завершения?

Для того чтобы Вы сконцентрировались на каком-то конкретном деле и в нем достигли максимального результата, вам необходимо создать себе такую обстановку, в которой Вы сможете заниматься только одним делом.

И не важно, каким делом Вам нужно заняться, обзвонить клиентов или написать какую-то статью, подготовиться к презентации или продумать новый проект. В любом случае Вы должны отключить все внешние мешающие вам факторы, как и онлайн, так и оффлайн (в реальной жизни), то есть исключить общение с Вами практически любых людей.

Что же дальше? А дальше Вы должны понимать, что есть определенное время, в течение которого Ваша концентрация максимальна, то есть Ваша батарейка работает на полную мощность. Обычно это время составляет 1,5-2 часа. Именно такой промежуток времени Вы можете концентрироваться на одном деле, после чего Вам потребуется небольшой перерыв около 15-20 минут.

Так вот запомните для себя одно простое правило: если Вы решили чем-то заняться, чтобы сделать это максимально быстро, то создайте для себя такие условия, чтобы полтора-два часа вам никто не мешал, Вас никто не беспокоил. И самое главное – сами не лезьте в социальные сети, к пульту телевизора, к телефону.

Если Вам помогает музыка, можно включить негромкую, нейтральную музыку, чтобы было комфортнее заниматься делом. Если же нужна тишина, то создайте вокруг себя тишину, чтобы Вас никто и ничто не отвлекало от Вашей работы.

После того, как прошло 1,5-2 часа, Вы почувствуете, что Ваша эффективность, Ваша производительность стала падать, то есть Ваша батарейка нуждается в подзарядке. Для этого у Вас есть 15-20 минут.

Чем Вы можете заняться в это время? Вы можете перекусить, можете переключиться на другой вид деятельности: проверить ту же почту, посмотреть те же социальные сети, пообщаться с людьми по телефону или с Вашими домочадцами.

Но как только истекло время отдыха, Вы тут же должны вновь включиться в работу, предварительно выключив все то, что может мешать Вашему творческому процессу. Чтобы облегчить контроль над временем, Вы можете приобрести специальный таймер, выставляя его на нужные промежутки времени (то на 2 часа работы, то на 20 минут отдыха).

Концентрация дает Вам возможность в течение одного-двух дней заканчивать большие масштабные проекты. Одно и то же дело Вы можете выполнить как за 1-2 дня, если вы

концентрируетесь на нем, так и за неделю, месяц, год, если его выполнение происходит по принципу обычной лампочки – светим всем, везде и вся.

Например, вы хотите написать книгу. Написать ее Вы можете буквально за 3-4 дня, если сконцентрироваться только на выполнение этого задания. А сколько времени нужно большинству из вас для написания книги? В среднем год-полтора, не так ли? А почему? Да потому что Вы не концентрируетесь на этом занятии.

Но вы должны научиться концентрироваться на деле, распределять свое время не только по часам, но и по дням.

Каким же образом это происходит?

В недели, как известно, 7 дней. Из них 3 дня Вы занимаетесь рутинными делами, то есть теми делами, которые делать вам не хочется, но делать их надо. Таких дел у Вас всегда очень много, начиная от самых элементарных бытовых дел (стирка, уборка, глажка, ремонт и т.д.), заканчивая рутинными делами по типу разбора финансов, подсчета расходов и доходов и т.д.

Если у Вас нет такого количества дел, чтобы заполнить ими все три дня, то один день из них Вы можете выделить под самообучение. Самообучение – это тоже не самый увлекательный процесс на этом свете. Так как процесс самообразования также довольно быстро превращается в определенную рутину.

Поэтому мой Вам совет – не выделяйте целый день под самообучение. Лучше этому процессу отдавать полтора-два часа, но регулярно, каждый день.

Также у Вас еще есть 2 дня на креатив, то есть в течение этих 2-х дней Вы что-то придумываете, творите, создаете основную ценность, которую впоследствии отдаете миру.

Далее, один день Вы занимаетесь только заработками, только продажами. Другими словами, Вы занимаетесь тем, что обмениваете созданную вами ценность на деньги, которые в конечном итоге тратите на собственные нужды.

Ну и наконец, у Вас остается еще один день – это день полного погружения в себя или в семью. Это день, в течение которого вас никто не может найти, потревожить, достать.

Вот таким образом Вы можете распределить свое время, правильно концентрироваться на выполнении дел, чтобы достичь максимальных результатов.

Тайм-менеджмент

Кто-то скажет, что эта тема уже изъезжена. Есть целые книги по тайм-менеджменту, есть гуру в этой сфере.

Все это действительно так, но есть несколько элементарных советов, которые помогут Вам понять, каким образом нужно правильно организовывать свое время.

Вся система тайм-менеджменту опирается в два Ваших действия.

Первое действие – это оптимизация того, что приносит Вам максимальную выгоду.

То есть изначально Вы должны проанализировать то время, которое тратите на все свои дела в течение дня, недели или месяца. Для упрощения анализа, составьте таблицу, которая будет содержать данные о том, сколько времени на какие действия было потрачено.

А затем постарайтесь выявить те дела, которые принесли Вам максимальную выгоду в чем-то. Эта выгода может быть в Вашем здоровье, в деньгах, в Вашем времени, в отношениях и так далее. Итак, Вы определили те дела, которые принесли вам максимальную выгоду.

Второе действие, которое нужно сделать - удалить от себя дела, не приносящие пользы. Удалить, в данном случае не значит избавиться от них, здесь подразумевается удаление от себя на неопределенное расстояние.

Отдайте такие дела в аутсорсинг, чтобы то, что не приносит Вам максимальную выгоду, делалось чужими руками. Сделать это предельно просто. Посмотрите на свою таблицу и выберите из нее то, что приходится делать не получая никакой определенной выгоды.

Например, Вы сами моете свою машину. Разве это выгодное вложение ваших средств, трудовых и временных ресурсов? Может быть, это время стоило потратить на то, чтобы поиграть с ребенком? Или чтобы написать письмо партнерам? А может быть, чтобы записать продающее видео? Каждое Ваше дело, которое Вы не просчитали по выгодности, сжирает Вашу жизнь, как ненасытный червяк, который питается Вашими временными ресурсами.

Что же нужно сделать для того, чтобы Ваши дела, которые Вы отдаете на аутсорсинг, отдаете во внешнее исполнение и внешнее управление, делались достаточно хорошо?

В эти моменты Вы наверняка думаете: «Как это так, я отгоню машину на мойку, ведь вымоют её наверняка некачественно, и под порогами, как обычно, останется грязь».

На самом же деле все предельно просто. Естественно, первый раз, когда Вы что-то отдаете в чужие руки, Вы должны лично присутствовать и контролировать и процесс, и результат. Во второй раз Вы уже можете не присутствовать, но обязательно проконтролировать результат. В третий и четвертый раз результат тоже нужно проконтролировать. Есть главное правило аутсорсинга: «Делегируешь - контролируй».

Но, согласитесь, что на контроль уходит значительно меньше времени, чем на исполнение всей задачи в целом.

Сначала нужно отдать на аутсорсинг те дела, которые в принципе не влияют ни на Вашу жизнь,

Вернемся к примеру с мытьем машины. Немного грязнее Ваша машина или немного чище, это, в принципе, ни на что в Вашей жизни не влияет.

После того, как Вы отдали в чужие руки дела, которые для Вас не сильно принципиальны, Вы сразу заметите, что у Вас появится дополнительный глоток свежего воздуха, дополнительное время, которое Вы...

И вот здесь начинается второй этап.

Это дополнительное время Вы должны потратить на те дела, которые приносят Вам максимальную выгоду, то есть непосредственно на сами эти дела или на обучение и образование, то есть повышение своей компетенции, своей экспертности в этих делах.

После того, как Вы избавились от самых незначительных дел, результат которых Вам сильно не важен, Вы начинаете постепенно, по одному, отдавать те дела, где важен не только результат, но и сам процесс исполнения.

Здесь на первых парах Вы будете тратить практически столько же времени, как если бы Вы делали это сами. То есть Вы уже ни один раз присутствуете при процессе, а первые две-три недели практически регулярно. Помогаете, обучаете, исправляете.

Вы делаете так, чтобы исполнитель начал думать как Вы и делать как Вы. И, в конечном итоге, задача отдавать средние по важности дела поставит перед Вами цель найти тех людей, которые будут делать лучше, чем Вы.

Куда же Вы будете девать еще больше свободного времени? Ведь теперь у Вас появляется не глоток свежего воздуха, а дополнительный баллон с кислородом.

- Его обязательно нужно потратить пять основных путей, в которых Вы должны развиваться:
- увеличение доходов;
- улучшение здоровья: занятия спортом, отдых, сон;
- образование;
- заведение новых полезных связей;
- развитие мобильности, то есть Вы должны научиться быстро принимать решения и так же быстро исполнять их.

И в этом случае Вы увидите, что система тайм-менеджмента вдруг изменила Вас как личность. Вы перестали делать то, что Вам не интересно, Вы избавились от основной рутины, Вы вдохнули свежего воздуха, Вы начали заниматься спортом, стали уделять время своему здоровью, своей семье, своему окружению.

И вдруг Ваша жизнь становится более счастливой, более насыщенной, более красочной, яркой и контрастной. И Вы со своей стороны начинаете отдавать этому миру больше пользы, и все больше людей хотят быть похожими на Вас.

Итак, подведем итог.

Система тайм - менеджмента обязана быть у каждого человека.

Первое, что Вы должны сделать – анализ своих временных затрат на повседневные дела и заботы.

Второе – постепенная передача рутинных дел в чужие руки.

Здесь нельзя обойтись без системы самоконтроля: различного рода календарей и программ по выполнению дел.

Тайм-менеджмент очень полезен.

Управляйте не только своим временем, но и своими делами. Делайте только то, что Вам выгодно, а остальное отдавайте на аутсорсинг. И Вы почувствуете, что за то же время можете сделать больше полезного, а главное прибыльного.

Секреты тайм - менеджмента

Умеете ли Вы правильно организовывать и расходовать свое личное время? Обладаете ли Вы навыками, позволяющими повышать эффективность использования собственного времени?

Термин тайм-менеджмент - сравнительно молодой термин, но, не смотря на это, очень эффективный в действии. Он помогает огромному числу людей грамотно организовывать свою жизнь, строить карьеру и двигаться к успеху.

Если Вы научитесь управлять собственным временем, Вы станете властелином своей жизни. При этом не имеет большого значения, какого Вы пола и профессии.

Молодая мама с помощью тайм - менеджмента сможет так организовать собственную жизнь, что у нее будет оставаться и время, и силы на себя. Начинаящий предприниматель, пользуясь секретами управления временем, рано или поздно перерастет в солидного бизнесмена.

Творческие люди, чей график загружен встречами, съемками и различными мероприятиями, благодаря тайм-менеджменту смогут найти время для своих увлечений и для общения с родными и близкими.

Я поделюсь с Вами основными секретами управления временем:

1. Вам никогда не надо полагаться на свою память.

Вы должны всегда записывать свои дела, задачи, мелкие поручения. Тем самым Вы разгружаете свой мозг, не позволяя ему накапливать не сильно важную информацию.

Лучше выделить 5 минут и сделать соответствующую пометку в еженедельнике, чем в конце дня судорожно рыться в своей памяти, вспоминая неоконченное дело.

2. Вам периодически необходимо составлять список приоритетных вещей.

Не секрет, что все дела делятся на важные - приоритетные и неважные - второстепенные. В первую очередь, Вам следует уделять время своим важным делам.

Для этого в конце каждой недели Вам стоит составлять план задач на следующую неделю. В нем должно быть указано все нужное, помогающее улучшать Вашу финансовую ситуацию, развивать Ваш бизнес или продвигать Вас по карьерной лестнице.

Почему я не рекомендую Вам создавать ежедневный план задач? Все предельно просто. Если Вы случайно собьетесь со своего установленного на день графика, Вы можете начать себя критиковать. Вслед за этим к Вам придет паника, которая, в свою очередь, внесет неразбериху в остальные Ваши дела.

Чтобы этого не произошло, Вы должны распределять важные дела на неделю, ведь даже если Вы приступите к реализации задач с небольшим опозданием, ничего страшного не случится.

3. Вам всегда нужно записывать мудрые мысли других людей.

По большому счету, этот секрет тайм – менеджмента очень схож с первым секретом.

Вам никогда не стоит верить в незыблемость собственной памяти и надо всегда иметь под рукой блокнот, еженедельник или диктофон, чтобы успеть запечатлеть мудрые слова, мысли или советы более опытных и успешных людей.

4. Вам надо уметь говорить «нет».

Если просьбы других людей противоречат Вашим планам, если требования других людей идут наперекор Вашим целям, Вы должны суметь сказать данным личностям слово «нет».

Вам надо научиться вежливо, но резко отвечать таким людям. Вам не стоит переходить на личности, Вам не нужно вступать в долгие дискуссии, Вам следует один раз доходчиво объяснить свою позицию и больше не тратить на такого человека собственное время.

5. Вам необходимо сначала думать, потом действовать.

Данный секрет управления временем заключается в том, что долго раздумывать нельзя.

Некоторые люди большую часть времени тратят на раздумья, оставляя меньшую на действие. Однако, Вы должны продумывать только один аспект: выгодно Вам выполнить данное действие или нет, принесет это Вам прибыль, успех, популярность или нет.

Если Вы осознали, что Вам выгодно, больше не стоит тратить время на раздумья, а надо приступить к работе.

Ведь современный мир не требует от Вас выполнять свои функции или задачи на «5+». Вы можете выполнить работу на «4», а чуть позже добрать необходимые оставшиеся баллы.

Современные производители бытовой техники, автомобилей, гаджетов и многого другого прекрасно используют в своей работе данный секрет тайм - менеджмента.

Обратите внимание, практически любой новый автомобиль, недавно сошедший с конвейера, имеет в себе массу недостатков. Т.е. конкретно эта работа бывает выполнена на «4», а иногда на «3». И только спустя некоторое количество времени данная марка машины дорабатывается и приближается к совершенству, т.е. к «5+».

6. Вам обязательно нужно уделять время для самосовершенствования.

Каждый день, каждую неделю, каждый месяц Вы должны находить источник саморазвития, позволяющий Вам стать мудрее, успешнее и счастливее.

Все, что отдаляет Вас от саморазвития стоит причислять к ненужным вещам и вычеркивать это из своего еженедельного графика.

7. Вам надо делать все осознанно.

Вы должны понимать для чего Вы выполняете то или иное действие. Вам не надо тратить время на то, что не принесет результата в долгосрочной перспективе.

Например, Вы уже несколько лет пытаетесь открыть собственный бизнес. Если у Вас до сих пор это не получилось, значит это не Ваше дело и Вам нужно перестать тратить на него свои силы и время.

8. Вы не должны выполнять работу за других людей, если она не соответствует Вашим целям.

Если Вы обладаете определенными навыками, позволяющими выполнять какую-нибудь работу в совершенстве, но данная работа противоречит Вашим целям, Вы должны уметь отказываться от ее выполнения.

Вам нужно распределять время только на те цели и задачи, которые соответствуют Вашим стремлениям.

9. Вам необходимо ограничивать поток информации.

Вам не следует перегружать свой мозг большим объемом новой информации. Ведь человек устроен таким образом, что не может эффективно выполнять несколько задач параллельно, только последовательно. Сначала Вы должны закончить одно дело, а потом уже приступить к выполнению другого.

Берясь за выполнение всех задач одновременно, Вы не приближаетесь к цели и привносите неразбериху в свою жизнь.

Вы можете использовать все данные секреты управления временем, или Вы можете выбрать для себя несколько пунктов. Главное, чтобы тайм – менеджмент помог Вам становиться лучше и успешнее день ото дня.

Блочное распределение времени

Наверняка, у Вас есть масса дел, которые Вы не можете быстро выполнять из-за, так называемых, прерываний. Чтобы было понятнее, о чем идет речь, приведу простой пример. Предположим, Вы разговариваете по телефону и рассказываете своему другу или подруге какую-то увлекательную историю, случай из жизни.

И тут во время Вашего разговора к Вам подходит ребенок и просит Вас помочь ему достать книжку с верхней полки шкафа. Вы отвлекаетесь для того чтобы помочь Вашему малышу всего на пару минут, но когда возвращаетесь, то рассказ по телефону становится несвязным. Все, накал прошел, история потеряла всякий интерес, и поэтому конец Вашего рассказа получается скомканным, обрывистым и быстрым. Наверняка, Вам это знакомо.

Так вот, если Вы не научитесь правильно распределять Ваши дела, то, к сожалению, Вы так и будете успевать делать столько дел, сколько запланировали и так качественно, как хотелось бы.

Из чего же состоит блочная система?

1. Эти те дни, в которых Вы занимаетесь только креативом, только созданием каких-то проектов, концепций. В эти дни Вы должны уделить время продумываю новых идей. То есть в эти дни Вы занимаетесь креативной деятельностью и больше ни на что не отвлекаетесь.
2. Второй вид дней – дни, в которых Вы воплощаете в жизнь все то, что напридумали. То есть в эти дни Вы совершаете активные действия по реализации Ваших проектов и задумок.
3. Третий тип дней – буферные дни. Это дни, в которые Вы занимаетесь другими различными делами. Чаще всего это мелкие рутинные дела. По сути именно такие дела и состоят из прерываний, но это не так страшно, ведь мелкие дела не требуют сильной концентрации Вашей мозговой деятельности.
4. Четвертый тип дней – дни отдыха. Когда Вы нормально отдыхаете, то у Вас идет полное восстановление и перезагрузка Вашего организма. Это очень важный момент, так как Ваш организм должен не только восстанавливаться, но и психологически перезагружаться.

Что же Вам помогает осуществить эту перезагрузку?

1. Погружение. Оно подразумевает то, что Вы должны отказаться от всего окружающего и какое-то время побыть в полном одиночестве.
2. Второй вариант – нахождение в кругу семьи, друзей, знакомых. Задача этих дней не решать наболевшие проблемы, не устраивать разборки и споры с домочадцами, а получить как можно больше позитива от общения с близкими Вам людьми.

Все дело в том, что Ваш организм представляет собой некий аккумулятор эмоций. То есть когда Вы находитесь в негативной среде, Ваш аккумулятор питается плохими эмоциями, в результате чего разряжается. Когда же в позитивной – Вы накапливаете позитивную энергию и тем самым заряжаетесь.

Но чаще всего, хотите Вы этого или нет, Вы все-таки находитесь в негативной обстановке, так как в Вашей жизни преобладают буферные дни с рутинными делами. И само собой вся эта рутина не приносит Вам огромной радости и восторга, а, следовательно, и положительных эмоций.

Именно поэтому вам необходимо периодически вытеснять негатив позитивом, и делать это в специальные отведенные для этого дни отдыха.

Помимо блочного распределения времени в течение недели, существует еще и блочная система распределения времени в течение дня. Данная система подразумевает следующее: максимально эффективно Вы можете что-то делать не более полутора-двух часов.

Так вот в течение всего дня у Вас должно быть все разбито на блоки по полтора-2 часа и перерывы между ними по 15-20 минут. Чем же заняться в перерывы? Это время Вы можете отвести обеду, либо отдыху-релаксации, либо прогулке на свежем воздухе, либо занятиям каким-то приятным делом, отличным от основного по роду деятельности. То есть в эти перерывы Вы стараетесь делать что-то механическое, что-то подвижное, задействовав руки, тело, но освободив мозг.

И вот когда Вы будете работать, придерживаясь данной блочной системы, как в недельном промежутке, так и в 24-часовом, то Вы увидите, что эффективность Вашего рабочего дня резко возрастет. Вы сможете успевать выполнять намного больше дел, и делать их с максимальной эффективностью.

Волшебные 30 минут

Что же это за такое волшебное время – 30 минут?

Вы в течение всего дня погружены в огромное количество дел. Каждый день, каждый час, каждую минуту, каждую секунду перед Вашим мозгом встает проблема, что выбрать, что сделать, чем заняться? Пожарить на завтрак яичницу или омлет? Надеть на работу черную или белую рубашку? Позвонить клиенту или отложить это дело до завтра?

Ваша голова, ваш мозг – это некий компьютер, в который напичкано тысяча разных дел, и каждое из этих дел требует определенного решения в какой-то конкретный момент.

Естественно, когда Вы хотите стать профессионалом, экспертом в каком-то деле, очень трудно не поддаться искушению и «забить» на ваше профессиональное развитие.

«Я сегодня не смог развиваться профессионально, потому что переобувал резину на машине».

«Я сегодня не могла развиваться профессионально, так как сегодня проспала, и мне пришлось завтракать в кафе, в результате чего я опоздала».

«Я сегодня не смог заниматься своим профессиональным развитием, потому что сегодня позвонил друг детства, который прилетел из Магадана, и пригласил меня в гости».

Знакомы вам такие «отмазки»? Наверняка, хотя бы где-то Вы узнали себя.

Вы частенько замечаете главные дела Вашей жизни всякой мелочью, что и мешает Вам, Вашему развитию и профессиональному росту.

Итак, возвращаемся к вопросу волшебства 30 минут. С сегодняшнего дня возьмите себе за правило: Вы не ложитесь спать до тех пор, пока 30 минут не уделите своему профессиональному совершенствованию.

Вы можете подумать: «Это как? Наверное, надо взять книжку, и читать, читать, читать, чтобы достичь того уровня, о котором я мечтаю». Нет! Современные технологии ушли настолько далеко, что Вы даже себе не представляете.

На сегодняшний день вопрос Вашего саморазвития, вопрос вашего профессионального роста, вопрос повышения Вашей профессиональной экспертности, благодаря величайшим компаниям в мире, которые создают для вас миллионы гаджетов, стал значительно проще.

Существуют разные виды информации. Есть информация, которую Вы получаете, но ее вы просто складываете в своей голове. Она, по сути, не влияет на вашу жизнь, Вы ее не применили в свое время, и она до сих пор продолжает лежать и «тухнуть» у Вас внутри.

Запомните, только коньяк становится со временем лучше. Только ролики на Ютубе по происшествиям времени набирают больше просмотров и становятся популярнее и прибыльнее для своих обладателей.

А информация в Вашем мозгу устаревает, так как мир развивается семимильными шагами. То, о чем вы 5 лет назад и помечтать не могли, сегодня воспринимается вами как само собой

разумеющееся. Пять лет назад никто и представить не мог, что войдя в автобус или метро, увидит там 50% пассажиров с электронными гаджетами, читающими и смотрящими видео, сидящими в социальных сетях и слушающими музыку.

Именно поэтому Вам необходимо идти в ногу со временем, а, следовательно, тоже развиваться и совершенствоваться.

Почему именно 30 минут? Да потому что только в течение получаса Вы можете получить то количество информации, которое можете применить сегодня же или на крайний случай завтра. То есть пропустить ее через тело и создать из этого пусть маленький, но навык. Навыки – это и есть то, что делает вас профессионалами. Не теория, не знания, которые Вы не знаете, куда и как применить, а именно навыки.

30 минут Вы должны получать информацию через видео, через аудио, через общение с теми, кто уже чего-то добился в том направлении, в котором и Вы работаете. И самое главное - Вы должны в этот же день ее применить. То есть если вы получаете информацию, которую вы не знаете, как применить, или она не относится к роду вашей деятельности, то эта абсолютно бесполезная для вас информация просто напросто копится у вас в голове. Никакой пользы, кроме эмоций, в профессиональном развитии она не приносит.

Поэтому 30 минут в день вы должны получать информацию, которая будет развивать вас, как профессионала. Получить и внедрить - только тогда Вам удастся вырасти до определенного уровня эксперта своего дела.

Как правильно получать информацию?

Как правильно читать книги, проходить видео- и аудиокурсы, т.е. как правильно получать информацию из различных информационных источников?

Перед тем, как что-то смотреть, слушать или читать, в первую очередь необходимо понять, зачем Вам это. То есть Вы должны четко определить свою цель.

Вспоминаются слова Шерлока Холмса: "Наша голова, как большой чердак. Если в этот чердак постоянно сваливать ненужный хлам, то в один прекрасный момент, когда нужно будет место для полезной информации, найти его будет довольно сложно».

А это значит, что не надо просто так читать, смотреть, слушать то, что Вы не сможете применить в жизни ближайшие 2-3 месяца. Оставьте это на потом. Вы должны понимать, зачем Вы это делаете, и что Вам это даст в ближайшей перспективе.

Самый распространённый способ повышение своей собственной экспертности – это чтение книг, изучение аудио, видео материалов.

Затем Вы должны соотнести то, что Вы прочитали со своими талантами, с подаренными свыше возможностями. Вот, например, если Вы не сильно развиты физически, то читать книги и изучать тренинги, как вместо 16-ти килограммовых гирь начать поднимать 32-х килограммовые, для Вас бессмысленно. Это будет не совсем та информация, которая Вам нужна.

Или, если Вы не умеете готовить и не видите необходимости учиться, поскольку не собираетесь этим заниматься, то читать книги о нюансах приготовления индийской кухни нет смысла.

Знания, которые Вы хотите получить из аудио и видео материалов и из книг, должны соотноситься с Вашими талантами. Тогда Вы сможете внедрять их в ближайшее время.

То есть, сначала Вы должны определить, зачем Вам это нужно, а затем определить тему изучения материала.

Следующий шаг – составление списка всех доступных на сегодняшний день информационных источников.

Промониторьте интернет магазины книг, прошерстите интернет-пространство на предмет аудио- и видео материалов. Посмотрите, что есть в открытом доступе. Посмотрите, что Вы можете купить. И составьте себе список. Не нужно сразу что-то покупать. Просто составьте список.

Итак, у Вас есть список книг, видео- и аудио материалов. Попробуйте почитать аннотации, изучить отзывы и выберите для себя 10-15 материалов, которые помогут Вам прокачать те знания, которые Вам нужны.

И только теперь начинайте читать. Но не просто читать. Заведите большую толстую тетрадь. И, читая, делайте краткие конспекты того, что Вы можете внедрить в свою жизнь ближайшее время.

Таким образом, Вы должны полностью прочесть первую, самую большую и самую толстую книгу, или просмотреть самое большое, самое долгое видео и сделать полный конспект. Затем, слушая или читая следующий подобранный материал, Вы заметите, что часть этой информации уже знаете. И получается, что уже со второй книги, аудио или видео Вы можете начать читать, смотреть или слушать в ускоренном режиме. Для аудио и видео стоит использовать программы, позволяющие увеличивать скорость воспроизведения.

И таким образом пересмотрите, перечитайте и прослушайте все 10 материалов. И запишите их в виде конспекта. Практически получится довольно серьезный план на внедрение той информации, которую Вы получили.

Затем возьмите свой конспект и перечитайте еще раз, объединяя при этом информацию в группы по темам. Перепишите эту информацию уже начисто, объединенную по группам. В конечном итоге у Вас должна получиться собственная книга, содержащая ту самую главную информацию, которая Вам нужна и которую предстоит внедрять.

Далее пронумеруйте свой список дел. Определите, когда, что и в какой очередности Вы будете выполнять. И как будете их внедрять в свою жизнь. Используя эту технологию, за очень короткий срок Вы можете резко повысить свою экспертность. Кроме того, таким образом можно очень быстро чему-то научиться, то есть получить нужную информацию. И начать очень быстро её внедрять. Поэтому смотрите, читайте и слушайте полезную для Вас информацию правильно.

Как внедрить в себя какой-либо навык?

В жизни каждого человека время от времени происходят ситуации, когда волей неволей задумываешься: "Эх, вот если бы я это умел..." И очень часто ситуации складываются так, что данные навыки могли бы помочь Вам значительно изменить Вашу жизнь, увеличить доходы и помочь в саморазвитии.

Каким же образом быстро внедрить в свою жизнь какой-нибудь навык.

Навык - это информация, помноженная на действия.

А значит, для начала Вам нужно определиться, какой конкретно навык Вам нужен для развития и для увеличения Ваших доходов.

На самом деле в этом нет ничего сложного. Сначала просто проанализируйте, что Вы должны сделать, чтобы зарабатывать больше. Поняв, какого же навыка Вам не хватает, Вы должны проанализировать, зачем же он Вам нужен и что в конечном итоге Вы получите. Насколько больше денег Вы сможете заработать, какую новую должность сможете получить, с какими партнерами сможете заключить контракт.

Далее необходимо данный навык сравнить со своими собственными талантами. Возможно, именно этот навык Вам никогда в жизни освоить не удастся. Если Вы видите, что он никак не вписывается в Вашу жизненную концепцию, Вам необходимо его аутсорсить. То есть найти человека, который будет это делать за Вас, и делать лучше, чем это сделали бы Вы сами.

Следующий шаг – сбор данных.

Ваша задача собрать всю имеющуюся информацию и, главное, реальные пошаговые планы по её изучению и внедрению. Собрав всю информацию, обязательно ее законспектируйте. Это очень важный момент. Вы должны не просто прочесть, а именно законспектировать, проанализировать и систематизировать всё, что Вам удалось найти, то есть сделать для себя из множества источников один единственный файл.

Далее постепенно, потихонечку Вы начинаете внедрять эти знания в свою жизнь. Возможно что-то у Вас будет не получаться, где-то Вы будете падать и ошибаться. Не паникуйте, это нормально. После того, как Вы начали изучать собранную информацию и пытаться, основываясь на этих знаниях, освоить какой-то новый для себя навык, свои действия необходимо постоянно анализировать. Вы должны понять, сколько времени и сил Вы тратите и добиваетесь Вы элементарных успехов.

Если все Ваши усилия напрасны, не тратьте свое время. Найдите того, кто будет это делать за Вас. То есть делегируйте свои полномочия. Незачем тратить время на то, что за Вас гораздо быстрее и качественнее могут сделать другие люди, ведь за это время Вы можете сделать множество полезных вещей, которые у Вас получаются.

Но! Если Вы видите хоть малейшие сдвиги, малейшие результаты, значит останавливаться не стоит. Продолжайте двигаться в том же направлении.

Для того чтобы Вам было проще это делать, Вам нужно найти единомышленников, людей, которые развивают или уже развили в себе эти навыки, и начать как можно больше с этими людьми общаться.

Естественно нужно следить за тем, что происходит в мире, за тем, что происходит вокруг Вас. Поскольку в современном быстро меняющемся мире Вы должны знать, не появилась ли какая-то новая информация, новые данные, новые техники и технологии.

Кроме того, вместе с этим навыком Вы должны развивать навыки, которые находятся в смежных областях. Зачем? Для усиления и укрепления Вашего навыка.

А вот когда же Вы выйдете, так сказать, на минимальный уровень владения этим навыком, Вам нужно обязательно найти себе наставника, человека, который увидев в Вас какой-то потенциал сможет «вытащить» Вас на нужный Вам уровень. Без наставника сделать это практически невозможно. И, далее, вместе с наставником, уже быстро внедрить этот навык в себя.

Личная конституция или свод личных законов

Каждый человек должен иметь свод законов, которые он не может нарушать сам и не должен давать нарушать другим. В этих законах должно отражаться Ваше отношение к окружающей действительности.

Все Ваши дела и все Ваши отношения к чему-нибудь должны быть поделены на 3 категории:

1. то, к чему вы относитесь категорически негативно, и не даете никому вокруг Вас проявлять это по отношению к Вам.

Вот, например, Вы негативно относитесь к наркотикам, или к курению, или к обману, или к вредной еде. И если кто-то будет, например, Вам врать, Вы должны обозначить ему свою позицию и не дать ему это сделать, во всяком случае, по отношению к Вам.

Что касается наркотиков или вредной еды, то здесь всё гораздо проще. Например, Вам кто-то предлагает съесть «Бигмак». В ответ Вы просто показываете свое отношение к такому предложению: "Нет, и не предлагай мне больше это". Или кто-то предлагает Вам попробовать наркотики. Вы отвечаете отказом и просто исключаете этого человека из своего круга общения.

Но как же поступить с более тонкими материями, например, с тем же враньем?

Если, например, возникает ситуация, когда Вы говорите, что к тем, кто Вас обманывает, относитесь негативно, например, не работаете с ними. И тут вдруг человек Вас обманул. У Вас внутри возникает дилемма: а вдруг это случилось случайно, может быть потом он исправится, может эта ситуация разовая и в дальнейшем все будет по-другому?

Ваш свод законов должен быть максимально жестким.

То есть Вы должны четко знать: «я с этим не работаю», «с этим не живу», «с этими людьми не по пути, и я их вычеркиваю из своей жизни», «когда мне это предлагают, я всегда отказываюсь».

2. то к чему Вы относитесь хорошо, что Вас притягивает.

Например, каждый человек относится положительно к тому, что его любят. Вы тянетесь к людям, которые Вас любят. Вы положительно относитесь к тем, кто Вас чему-то учит, кто помогает Вам больше работать и зарабатывать, помогает продвигаться по карьерной лестнице.

Вы можете положительно относиться к какому-то определенному стилю жизни. Если, например, Вы спортивный человек, Вы стремитесь к тому, чтобы заниматься спортом, стремитесь к людям, которые занимаются спортом и т.д.

То есть, Вы составляете сначала список того, что Вы из своей жизни убираете/отталкиваете, а затем список того, что хотели бы к себе привлечь.

3. то, на что Вы реагируете безразлично.

Здесь есть один небольшой секрет. Если Вы хотите не потерять важных для себя людей, сделайте нейтральными темы политики, религии и т.п. Отнесите их в эту категорию.

Почему? Вот, предположим, Вы познакомились с человеком, который может Вам в чем-то очень сильно помочь. Этот человек католик, а Вы мусульманин. И, соответственно, если Вы начнете высказываться негативно по отношению к католикам, то помощи от него Вы вряд ли дождетесь. Он дистанцируется, и перестанет с Вами общаться.

Внутри себя, внутри своей семьи Вы можете высказывать свою точку зрения, сколько Вам хочется. Но в обществе, при большом количестве людей, Вам лучше не распространять свои очень позитивные или очень негативные политические или религиозные взгляды.

Итак, Вы определяете и делаете список из трех столбцов, где Вы указываете то, что Вы от своей жизни отталкиваете, то, что привлекаете к себе, и то, на что будете реагировать безразлично.

Этот список Вы должны регулярно перечитывать. Конечно же, с первого дня Вы не сможете сразу сказать всем, кто волей или неволей Вас обманул: «Пошел вон из моей жизни». Но этот список (Ваша Конституция) будет постепенно формировать Ваше правильное качественное окружение. Вы отталкиваете плохое, стараетесь притягивать хорошее и определяетесь с тем, что для Вас нейтрально.

И таким образом, Вы постепенно формируете свой список законов, и постепенно начинаете эти законы внедрять в свою жизнь. Это не значит, что Вы должны сразу рубить с плеча. Но пошагово, потихонечку, каждый день начинайте действовать.

И уже буквально через несколько недель Вы заметите, что Ваше окружение начало меняться. Оно начало вести себя немного по-другому, и, самое главное, начало вести себя так, чтобы Вам было более выгодно, Вы жили более правильной, более успешной, более насыщенной жизнью.

Новые привычки

Вся наша жизнь контролируется ежедневными привычками. Это те самые небольшие действия, которые мы совершаем ежедневно. Например, то, как Вы просыпаетесь, в каком состоянии и настроении встаете с кровати, что Вы завтракаете и завтракаете ли вообще. Это, естественно оказывает огромное влияние на Ваше здоровье и ежедневное самочувствие.

Согласитесь, что человек, который не завтракает, а только выпивает чашечку кофе, чтобы проснуться, да еще и выкуривает сигаретку, чувствует себя абсолютно по-другому, нежели человек, который, просыпаясь, делает несколько упражнений, приводит мышцы в тонус, выпивает стакан сока, или чашечку чая, или, даже если кофе, то очень хороший кофе.

Кроме того, завтракая овсянкой, он наполняет свое тело полезными углеводами, заряжается энергией и ощущением радости и счастья, и в хорошем настроении идет куда-то по делам. И тогда весь день складывается по-другому.

От того, есть ли у Вас привычка хотя бы несколько минут в день уделять своему физическому самочувствию, напрямую зависит состояние Вашего здоровья. Причем вне зависимости от того прогулка это, пробежка или поход в зал. 25 минут в день, которые Вы проводите на улице, и желательно под солнцем, хотя понятно, что в России не всегда есть солнце, дарит Вам один дополнительный день жизни.

Если Вы знаете, что можете встроить в свою жизнь какие-то привычки, которые дадут Вам какие-то бонусы, это нужно делать. Проблема в том, что привычки так просто не встраиваются и не берутся с неба. Они появляются за счет постоянного систематического повторения какого-то действия на протяжении определенного периода времени.

Обычно, для этого достаточно 21-го дня. Самая тяжелая и самая сложная задача - это заставить себя на протяжении 21-го дня на уровне сознания выполнять какие-то правильные для себя, для здоровья, для своего будущего действия.

У каждого человека есть дурные привычки. И почему-то мало кто торопится отказаться от них, не смотря на то, что все прекрасно понимают, что это плохо и не к чему хорошему не приведет. Вы активно стараетесь с ними бороться, но ничего не происходит.

Что же с этим делать? Где взять ту самую внутреннюю мотивацию и сделать так, чтобы избавиться от вредных привычек и постепенно ввести в свою жизнь привычки полезные.

Как всегда всё начинается с головы, всё зарождается в Вашем подсознании. Если Вы хотите «встроить» в себя какую-то положительную привычку, да еще и так, чтобы это не было для Вас рутиной ежедневной работой, то, в первую очередь, продумайте, что же она Вам даст. Ради чего Вы это все будете делать, зачем Вам это надо.

Например, привычка аккуратно складывать вещи в шкаф каждый день. Если у Вас выработалась стойкая привычка сбрасывать их в кучу и разбирать раз в месяц, как прийти в тому, чтобы делать это хотя бы 3 раза в неделю?

Найдите причины.

1. Вещи портятся. И если они будут находиться в нормальном состоянии, они прослужат гораздо дольше, и медленнее будут изнашиваться.

2. Вещи, лежащие комом, начинают приобретать очень странный запах, причем довольно неприятный. А, значит, вещи придется сразу нести в стирку или химчистку. А после очередной стирки или химчистки срок жизни вещей опять же сокращается.

Это что касается экономической стороны.

3. Третья причина эстетическая. Если будете убирать вещи своевременно, у Вас ничего не валяется по комнате, а значит будет чисто и красиво. И не нужно будет тратить время и силы на уборку.

Путем таких логических доводов можно научить себя не разбрасывать вещи, а аккуратно складывать их.

Или другой пример. Говоря, например, о похудении, можно поговорить об овсяной каше. Без молока и сахара. Непросто съесть овсянку на воде. А чтобы ввести это в привычку вообще нужно приложить немалые усилия. Поэтому сразу подумайте, что получите от такой привычки. Поедание овсяной каши с утра даст Вам:

1. очень чистую кожу;
2. отличную работу кишечника;
3. ощущение энергии и свежести;
4. прилив эмоций при мысли о том, насколько это для Вас полезно;
5. экономию времени при приготовлении завтрака.

Негатив в том, что это не вкусно. Но это можно исправить. Добавьте фрукты, изюм или что-то сладкое, например, джем или мед. Кроме того, можно добавить орехи. И тогда получится очень вкусное и полезное блюдо, которое даст огромное количество бонусов.

И так во всем. Подумайте, какая новая привычка в Вашей жизни принесет Вам много бонусов и бенифитов. Подумайте о чем Вы давно мечтаете, но все время откладываете, потому, что это тяжело сделать.

Помните, что эта привычка не должна быть тяжелой, она должна быть совсем легкой. Не нужно давать себе обещание: «Вот сейчас я пойду в фитнес клуб, куплю абонемент и буду ходить туда ежедневно не смотря ни на что». Все знают, что так никогда не будет. Но вот обещание каждый день гулять возле дома и постоянно увеличивать расстояние сдержать вполне реально.

И еще очень важный момент. Хвалите себя как можно чаще во время таких прогулок. Говорите себе, что это отличная привычка. Она дает дополнительный кислород, способствует развитию мышц и т.д. Если будете хвалить себя каждый день и напоминать себе о плюсах этой привычки, то, поверьте, 21 день пройдет незаметно. И потом этот ритуал прочно войдет в Вашу жизнь.

Помогите себе. Хвалите себя за маленькие хорошие дела по отношению к самому себе. И хороших привычек станет намного больше.

Важные решения

Важные решения сопровождают Вас в течение всей жизни. Куда пойти учиться, как найти хорошую работу, как купить новую машину, как расплатиться с кредитом, как удачно выйти замуж, когда родить ребенка и пр. Все эти непростые вопросы тревожат, провоцируют бессонницу и требуют принятия именно важного, можно сказать наиважнейшего решения, от которого зависит Ваша дальнейшая жизнь.

Я расскажу Вам, как научиться принимать важные жизненные решения легко и с улыбкой.

Однажды я спросил у своего друга, достаточно успешного и состоятельного в настоящий момент человека, какое свое решение он считает наиважнейшим, повлекшим за собой полное преобразование жизни. Друг мне ответил, что самым важным и переломным своим шагом, которым он гордится до сих пор, является простое решение: начать танцевать. Вы можете в это поверить? Я на тот момент сильно растерялся.

Но когда первая волна удивления схлынула, я стал вспоминать, что друг родом из небольшого шахтерского городка. Где все друг друга знают, детские увлечения у всех одинаковые и гендерные роли распределены практически с рождения. Мальчики поголовно занимаются силовыми видами спорта и таскают штангу, а девочки учатся готовить и рукодельничать.

Вы можете себе представить, как мальчик-подросток, растущий в такой среде, принял решение заниматься танцами? Мне такое представляется с трудом. Но на самом деле все произошло просто и случайно. Мой друг случайно зашел в студию, увиденное ему понравилось, а пробное занятие случайно показало, что талант у него есть.

Спустя 10 лет мой друг стал очень известным танцором, занятым в большом количестве мюзиклов и проектов. Он работал с известными людьми, танцевал на лучших площадках мира. И все потому, что в свое время принял важное, но такое простое и случайное решение начать заниматься танцами.

Я стал перебирать в памяти эпизоды своей жизни и пришел к выводу, что моим важным решением стал переезд в Америку. Опять же, как и в случае с другом, такое судьбоносное решение – это всего лишь цепочка случайностей. Я решил дать второе образование ребенку и приехал вместе с ним в США. Мне здесь понравилось, и я принял решение, что хочу здесь жить. Вот и все, такой большой шаг, но спровоцированный абсолютно случайно.

Теперь хочу спросить Вас, какое Ваше важное решение изменило Вашу жизнь, в позитивном ключе, разумеется. И сколько было принято таких наиважнейших, судьбоносных решений: одно, два или три? Если Вы постараетесь, то наверняка вспомните, что к принятию важного решения Вас тоже подвела серия случайностей.

А сколько таких случайностей подводило Вас к определенному жизненному решению, которое Вы так и не смогли принять. Когда Вы просто отмахнулись от важного решения, как от надоевшей мошки. И, возможно, в настоящий момент времени Вы сильно сожалеете об этом, но нужный момент уже упущен.

Я хочу Вам подсказать, чтобы всегда принимать важные решения вовремя, нужно совсем немного. А именно: всегда обращать внимание на случайности.

Как бы банально не звучало, но все случайности в Вашей жизни не случайны. Я верю в судьбу, но, при этом я убежден, что свою судьбу строите именно Вы. Ваша судьба предоставляет Вам несколько дорог, несколько шансов для того, чтобы построить счастливую и успешную жизнь.

Когда Вы понимаете, что в Вашей жизни начинается серия случайностей, которые подводят Вас к принятию важного решения, не пугайтесь. Поймите, что как только Вы примите это решение, Ваша жизнь начнет меняться в лучшую сторону. Вы начнете получать удовольствие от того, чем Вы занимаетесь. И, наконец, Вы осознаете, что принимать важные решения действительно легко.

Безусловно, стремительно изменяющаяся жизнь может потребовать от Вас соответствия новым условиям. Например, Вам может понадобиться повысить свою рабочую квалификацию или выучить иностранный язык. Но все эти действия будут направлены на улучшение Вашей жизни, Вам не нужно будет прикладывать титанические усилия для преодоления трудностей. Ведь изменения будут приносить Вам удовольствие и удовлетворение.

Не надо спорить с судьбой. Жизненно важные решения приходят к Вам просто и легко, в результате череды неслучайных случайностей. И, возможно, что эта статья, которую Вы сейчас читаете, одно из звеньев цепочки приятных случайностей, которые подведут Вас к принятию важного решения, способного изменить Вашу жизнь.

Будьте счастливы, меняйте свою жизнь и принимайте важные решения легко и с улыбкой.

Как выполнить дела, ничего не делая?

Что скрывает в себе удивительный механизм, при котором можно ничего не делая успевать делать все?

Я не буду Вам рассказывать о мистических чудесах, волшебных заклинаниях, сложных мантрах, способных помочь в этом деле. Я расскажу, как можно в реальной жизни достичь успеха, благополучия и счастья, ничего не делая и лишь изредка понемногу себе помогая.

Вам знаком термин «прокрастинация?» Это психологический термин, означающий постоянное откладывание дел на потом. Прокрастинация чревата возникновением психологических заболеваний.

Безусловно, многие из Вас, а может быть и все, каждый день занимаются перекладыванием дел на завтра. Я понимаю, что иногда очень трудно заставить себя выполнить работу, вызывающую негативные эмоции: написать длинное письмо, созвониться с вьедливым клиентом, встретиться с неприятным заказчиком.

Но какое оправдание Вы себе находите, когда перекладываете на потом дела, от которых зависит Ваша премия, карьерный рост или культурное развитие? Вы можете бесконечно долго откладывать важное и нужное дело, тем самым отодвигая свой шаг вперед. Вместо этого я Вам советую овладеть техникой, помогающей при минимальных усилиях выполнять максимум из намеченного, и продолжать свое движение.

Я поделюсь с Вами секретом как выполнять все дела, при этом особо не усердствуя. Вы можете мне не поверить, но помните, ничего делать не надо. Следовательно, проверить правдивость моих слов Вы сможете, при этом от Вас не потребуется никаких усилий, кроме Вашего большого желания.

Приведу простой пример как работает данная техника. Итак, Вам необходимо написать длинное, не совсем интересное, но крайне важное письмо клиенту. Но Вы не можете заставить себя это сделать, хотя осознаете, что все сроки на подходе, или уже просрочены. От этого письма зависит Ваше повышение на работе, но Вы все равно его не пишете.

Возможно, Вы даже пытались вынудить себя сделать это, но потерпели неудачу. Ведь в Вашей голове не было ни одной мысли. Что же Вам делать?

Весь секрет заключается в том, что если какое-либо дело не двигается с мертвой точки, просто нужно прекратить его двигать. Скорее всего, Вы сейчас крайне удивлены, но факт остается фактом. Вам просто нужно не выполнять действие с физической точки зрения. В конкретном случае Вам не надо садиться за компьютер и писать письмо.

Вместо этого Вам необходимо сесть и представить, как Вы это делаете. Для этого не обязательно выделять специальное время. Используйте с толком то, которое тратится на стоянии в пробках, передвижение в метро или наземном автотранспорте.

Вам нужно очень четко и пошагово представить, как Вы пишете письмо. Какой Вы выбираете шрифт, какие слова, тезисы, цитаты или ссылки используете. Пропишите в своем воображении все письмо до конца, поставьте подпись, сохраните и отправьте адресату.

На следующий день Вам необходимо снова повторить это же действие, по-прежнему не прилагая физических усилий. Вы должны написать тоже письмо теми же словами еще раз. Возможно, Вам захочется немного подкорректировать текст, ведь у Вас было время на его обдумывание. Ничего страшного, Вы вполне можете это сделать.

На третий день Вам опять нужно мысленно написать это письмо. Я Вас уверяю, обычно до третьего дня дотягивают немногие. Когда Вы начинаете мысленно продумывать работу, Ваше тело само идет к компьютеру, само начинает писать письмо и само его отправляет.

Вы можете себе позволить даже поспорить со своим телом, посопротивляться его действиям. Естественно, только ради того, чтобы проверить данную технику. Но Ваше подсознание знает лучше Вас, что и как надо сделать, и работа будет выполнена.

Заметьте, Вы не принуждали себя физически писать письмо, Вы даже вполне естественно сопротивлялись против этого действия. Но Ваше тело само решило все за Вас. А телом управляет мозг, которому подвластно и Ваше подсознание.

Вот и весь секрет, простой, но в тоже время очень действенный, как выполнять все дела, ничего при этом не делая.

Как финалить дела быстро?

Как правильно распределять время, чтобы успевать сделать все? Как избавиться от «хвоста», состоящего из неоконченных дел?

Я уверен, что каждый человек, в том числе и Вы, хотя бы один раз в жизни столкнулся с проблемой нехватки времени. Как бы Вы не старались, что бы Вы ни делали, но количество часов в сутках остается неизменным и их действительно не хватает.

Вы находитесь в постоянном поиске свободного времени, перебегаете от одной задачи к другой, пытаетесь решить все проблемы одновременно. В итоге, Вы не можете закончить ни одно начатое дело, и все они «хвостом» тянутся за Вами, увеличивая Ваше нервное перевозбуждение.

Для решения данной проблемы, в первую очередь, Вам нужно научиться разделять свои дела на важные и второстепенные. Не думайте, что это сложная задача, на самом деле расставлять приоритеты просто.

К примеру, Вы хотите продать определенный продукт конкретному человеку. Но перед этим Вы обязаны подумать, а для чего вообще данная вещь нужна Вашему потенциальному покупателю, какую пользу и выгоду он сможет из нее извлечь.

Если Вы найдете ответы на эти вопросы, значит Вы найдете и человека, которому сможете честно продать свой продукт, ведь покупатель будет в нем действительно нуждаться.

Такие же вопросы Вам следует задавать и себе в тот момент, когда Вы хотите разделить свои дела по степени важности. Например, какую выгоду Вы можете получить, употребляя в пищу за завтраком овсяную кашу?

Естественно, все Вы знаете, что каша из овсяных хлопьев, сваренная на воде без добавления сахара или других подсластителей, очень специфическое по вкусу блюдо. Но регулярное употребление этой каши помогает Вам поддерживать собственный организм в тонусе.

Проще говоря, завтрак, состоящий из овсяной каши и фруктов, и время, затрачиваемое на него, это важное дело. А вот поход в заведение быстрого питания, в котором продают вкусный, но далеко не полезный фаст-фуд, дело неважное, которое Вы можете и отложить.

Подобным образом, задавая вопросы: зачем и для чего, Вам надо разделить все свои дела. Вы удивитесь, но действительно нужных, важных дел у Вас окажется не больше четырех.

И вот эти приоритетные дела Вам уже необходимо вносить в свой еженедельный график. При этом, Вам стоит помнить, что ненужно выделять на одну конкретную задачу лимитированный отрезок времени.

Если по каким-либо причинам Вы вовремя не зафиналите одно дело, то Вы не сможете приступить к другому. Ваш график будет нарушен, а Вы начнете паниковать.

Ваше беспокойное поведение обязательно отразится на скорости выполнения задач, и Вы начнете опаздывать все больше и больше. Поэтому, не ставьте конкретные временные границы, будьте более лояльны к себе.

Более того, никогда не надо составлять длительные планы, затрагивающие большой промежуток времени, например, месяц. Каждый раз, когда Вы будете заглядывать в свой еженедельник, Вы будете испытывать внутреннее давление, Вас будут мучить боязнь не закончить свои дела вовремя.

Вам не стоит приниматься за работу, если Вы не чувствуете в себе желания выполнить ее до конца. Вам нужно навсегда исключить из своего словарного запаса фразы «надо» и «необходимо».

Ведь как только Вы ощутите внутренний подъем, вдохновение, жажду деятельности, Вы сможете завершить все свои дела гораздо быстрее и качественнее, нежели Вы сделали бы это по принуждению.

Например, Вы решили написать книгу, в день Вы обязаны придумывать не меньше трех страниц. Но вдруг, в Вашей жизни наступил творческий кризис, во время которого Вы не можете заставить себя написать ни строчки. У Вас создается ощущение, что Ваша муза Вас покинула.

Не смотря на это, Вы все равно вынуждаете себя садиться за письменный стол и принуждаете работать. Скорее всего, в результате, Вам придется переписывать эти вымученные страницы, потому что они абсолютно не подходят под Вашу литературную задумку.

Но если Вы настроитесь на конечный результат, осознаете выгоду, которую сможете получить после сдачи книги, процесс ее написания пойдет значительно быстрее. Вы сами будете хотеть работать и ежедневное создание нескольких страниц не будет для Вас в тягость.

Правильно расставляйте приоритеты, не ограничивайте выполнение своей работы по времени, испытывайте удовольствие от самого рабочего процесса, и тогда Вы сможете навсегда для себя решить проблему нехватки времени.

7 признаков дела Вашей жизни

Как понять, занимаетесь ли Вы в жизни именно тем делом, которое Вам нравится, которое приносит Вам удовольствие, а главное пользу? Как узнать, выбрали ли Вы занятие по душе, или, может быть, Вы занимаете чье-то место, а Ваше пустует в ожидании?

Ниже я расскажу Вам о том, по каким же признакам определить дело Вашей жизни.

1. Этим делом Вы можете заниматься абсолютно в любое время, при любых обстоятельствах и при любом самочувствии.

Понятное дело, что если Вы лежите с температурой 38-39 градусов, то, вряд ли, Вам в удовольствие будет хоть какое-либо занятие. По крайней мере, активно участвовать в процессе выполнения какого-либо задания Вы не сможете. Но Вас всегда будут посещать мысли, думки, иногда даже и озарения о Вашем деле, оно всегда будет у Вас в голове.

Люди редко достигают максимальных результатов, если дело, которым они занимаются, не приносит им удовольствия. То есть истинная страсть к тому, что Вы делаете, является мощным движком к действию, и явным признаком того, что это точно Ваше дело.

2. Вы погружаетесь в процесс работы моментально и надолго. Сосредоточенность на любимом деле подобно глубокой медитации. То есть если Вы действительно заняты любимым делом, то Вы целиком и полностью погружаетесь в него, ныряете, так сказать, в омут с головой. Все остальное начинает жить по другим законам.
3. Вы испытываете постоянную необходимость в стремлении к профессиональному росту и получению новых знаний. Это, наверное, одна из неявных вещей, которую многие не понимают.

Человек, который на самом деле искренне, страстно занимается тем делом, которое ему предназначено, никогда не будет удовлетворен теми знаниями, умениями и навыками, которые есть у него сегодня. Он будет не только постоянно стремиться узнать что-то новое, развить и прокачать в себе какие-то недостающие качества, но и внедрить полученные знания в свою жизнь

4. Вы безвозмездно делитесь Вашим опытом с другими людьми. Ваши знания поступают к Вам, проходя через огромное количество фильтров. В результате много ненужного и нерезультативного отсеивается, и Вы оставляете у себя только изумруды, драгоценные крупинки знаний. И тем не менее, какую бы трудную и упорную работу Вы не проделали по сбору этих сокровищ, Вы с удовольствием готовы поделиться накопленным богатством с другими.
5. Вы открыты всему новому. Любое дело, которое Вы делаете с искренней любовью, дает Вам большой заряд энергии. И наоборот, дело, которое Вы выполняете через «не хочу» отнимает у Вас энергию и силы. Именно поэтому, если Вы занимаетесь «Своим» делом, то Вы всегда открыты для новых людей, идей, инноваций, свершений и результатов.

6. Деньги – не главная цель Вашего занятия. Это очень важный момент. Вы должны быть всегда нацелены на результат, но получать удовольствие от самой работы, а не от подсчетом денежных средств за выполненные труды.

Если Вы погружены в свое любимое дело, дело своей жизни, то мало того, что деньги к Вам приходят сами, так еще вы и не боитесь их снова вкладывать в себя, чтобы повысить свой профессионализм, квалификацию.

7. Вы замечаете, что желаемое потихоньку воплощается в реальность. События, вещи, которые Вы так давно хотели, как-то сами собой начинают появляться в Вашей жизни, а Ваше дело – только успевать хватать их.

Если эти признаки нашли отражения и в Вашем отношении к делу, то можно сделать вывод, что Вы однозначно занимаетесь делом Вашей жизни.

Как сделать невозможное?

Как же сделать из невозможного возможное?

Для начала давайте определимся, что же в большинстве случаев для Вас является невозможным? Это то, что Вы не можете оценить, не можете воспринять своим мозгом, не можете поверить в то, что Вы что-то сделаете, чего-то добьетесь и достигнете.

Итак, перед вами стоит задача. В свое время передо мной стояла невозможная задача – заработать миллион на своих знаниях. До того момента я никогда не зарабатывал на своих знаниях, я работал управляющим различных филиалов. И когда мне сказали, что я должен заработать миллион, для меня это показалось просто невозможным.

Тогда я решил, что даже если миллион я не заработаю, то, по крайней мере, я хоть чему-то научусь. Но произошло удивительное чудо, о котором я знал, но почему-то никогда не воспринимал в реальности. Это чудо называется «съесть слона по кусочкам». То есть если перед вами стоит невозможная задача, то эту задачу Вы должны распределить на элементы действий и на временные промежутки.

Так вот, для того чтобы сделать невозможное, необходимо:

1. Нужную Вам задачу разделить на конкретные действия, которые вы будете делать, и распределить по времени, когда и за какой срок Вы это выполните. Возможно, вы скажете: «Я пытался, у меня не получилось».

Поэтому самое главное, чтобы у вас получилось, а не остановилось лишь на стадии жалких и неуверенных попыток, нужно сделать так, чтобы у вас просто напросто не было другого выбора. То есть Вы в определенной степени должны сжечь все мосты, все возможные пути отступления.

Что делают писатели, когда хотят написать очередной роман? Они уезжают в какую-то глушь, чтобы им никто не мешал. Согласитесь, написать «Войну и мир» - дело не из легких, но ведь как-то Лев Николаевич Толстой сделал это? Уехал в глухую деревню, заперся ото всех и приступил к кропотливой и долгой работе.

Можете последовать его примеру, уехать куда-нибудь подальше от людей, взять в секретари жену, и писать до тех пор, пока не закончите начатое. Таким образом, Вы не предоставляете себе право выбора, то есть пока не напишите, не выполните задуманное, не покинете и свой приют покоя и уединения.

2. Следующая хитрость – ваши цели, которых Вы хотите достичь, переделать в проблемы, от которых вы хотите избавиться. Кто-то из вас спросит, а как это сделать? Да очень просто.

Например, Ваша цель заработать 100 тысяч рублей, чтобы погасить кредит на машину, должна перетрансформироваться в проблему. Проблема должна звучать примерно так: «Если я не заработаю 100 тысяч рублей, чтобы отдать кредит за машину, у меня этой машины не будет. Я не хочу ходить пешком, и поэтому я это сделаю».

То есть Ваша задача – трансформировать цели в проблемы, от которых Вы всякими способами будете стараться уйти, решить их.

3. Сделать первый шаг – это последнее действие, чтобы сделать невозможное. Это самое сложное, ведь перед тем как вступить на путь достижения цели, вы боитесь, Вас пугают мысли о том, какой долгий путь вам еще предстоит пройти.

Вспомните хотя бы турпоходы в детстве. Когда Вам на плечи вешают неподъемный рюкзак с продуктами и самым необходимым, что может пригодиться в недельном походе, Вам кажется, что Вы и шагу не сможете сделать с такой ношей. Но на удивление себе делаете. И не один шаг, а проходите километр, потом другой.

И вот уже первый привал. Неужели вы обрелись до него с таким баулом за плечами? А наутро Вы встаете и преодолеваете еще одну дистанцию, и конечный пункт становится ближе.

Каждый день, делая по шагу, Вы все больше привыкаете, Вам становится легче, так как рюкзак пустеет, ведь продукты в нем уменьшаются. И с каждым днем, идя к своей цели пусть мелкими шагами, но целенаправленно, Вы стремительно приближаетесь к ней все ближе и ближе.

Итак, для того, чтобы сделать невозможное, выполнить какую-то, как Вам кажется, нереальную задачу, Вам необходимо сначала подготовиться, а потом сделать первый шаг. Только в этом случае Вы достигнете желаемого.

Глава 2

Как стать победителем?

Наверное, прочитав название темы, Вы подумали: «Об этом говорят все, что нового еще можно узнать? Все социальные сети забиты информацией об этом». Но почему-то фактически победителями становятся единицы.

На самом деле, начать тему стоит с определения победителя, причем не просто победителя, а победителя по жизни.

Кто это такой, победитель? Это тот, кто довел дело до финала. Тот, кто в конечном итоге справился со всеми трудностями и наконец-то победил.

Многие люди начинают, но не заканчивают.

Вот простой пример. Многие хотят написать книгу. Но зачастую желание так и остается желанием. Если бы была возможность издавать ненаписанные книги, то, наверное, их было бы миллиард раз больше, чем написанных.

И так во многих делах. Потому, что многие лишь думают о том, что хотят сделать. Как с книгой. Вы садитесь, пишете заголовок или просто всем говорите, что хотите написать её, а дальше...

А дальше нет ничего, дальше Вы проигрываете.

Есть замечательное правило для тех, кто хочет научиться побеждать, для тех, кто хочет научиться доводить до финала даже еще, возможно, и не начатые, а только задуманные дела.

Оно заключается в следующем.

Нужно просто сделать первый шаг, а потом не думать о том, что получится в конечном итоге. Например, что Вашу книгу издадут или Вы станете популярным. Это все сейчас не важно. Важно сконцентрироваться на процессе.

Важно действовать так, чтобы не сделать ни шагу назад. Вы должны идти только вперед, пусть медленно, но каждый день. И если каждый день делать по 1%, делать по чуть-чуть, то уже через сто дней будет сделано все 100%.

Но если думать о конечном результате, то в голову приходят разные мысли: «А вдруг это никому не надо?», «Вдруг это никто не оценит?», «Я бы, конечно, хотел получить Нобелевскую премию, но вдруг её заберет кто-то другой...».

Посмотрите на международных лауреатов той же нобелевской премии. Ведь они её получили не потому, что они хотели её получить в результате своей деятельности. Они были сконцентрированы на процессе, а не на результате. Они делали свое дело кропотливо, каждый день, ошибаясь, падая, вставая, возвращаясь назад, начиная с нуля, но делали, делали, делали и, в конечном итоге, мало того, что они совершили величайшие дела на планете, так они еще и получили эту самую премию.

А если Вы человек-идея, то есть у вас миллион идей, но все они остаются только на словах. Вы, может быть, даже начинаете, но практически никогда не заканчиваете. А не заканчиваете по одной простой причине - Вы перестаете верить в результат.

А о результате думать не надо. В конечном итоге Вам просто лень делать что-то, потому, что Вам кажется, что это не оправдает Ваших вложенных усилий. И Вы начинаете себе говорить: «Сейчас не лучшее время, я, пожалуй, продолжу через неделю» или «Сегодня у меня не так много времени, чтобы это сделать» или «Меня сегодня позвали на день рождения, а завтра будет болеть голова, и поэтому отложу пока это дело».

Каково же решение этой проблемы, как же стать победителем?

В первую очередь Вы должны понять: 1% рулит. Каждый день один процентик, хоть чуть-чуть, но делать нужно обязательно. Каждый день Вы вкладываетесь в то дело, которое решили сделать. Делайте этот ежедневный процентик, нравится Вам или не нравится, хочется или не хочется, где-то упадете, где-то вернетесь назад, но уже через 100 дней Вы победите.

Как добиться результата? Попробуйте взять на себя столько обязанностей, чтобы казалось, что ни минуты свободной не будет.

Вставая с утра, Вам кажется: «Это кошмар, я не успею». А потом, начиная медленно, постепенно делать одно за другим дело, Вы понимаете, что уже к обеду основная часть сделана и у Вас даже осталось время, чтобы прогуляться, посмотреть любимый фильм или встретиться с друзьями.

Каждый человек может преодолеть любые трудности. Главное не бояться, каждый день медленно, но постоянно двигаться вперед и не смотреть назад. Не слушать тех, кто говорит, что у Вас не получится. Идите целенаправленно, как носорог, к своим целям и выполняйте свои задачи.

Каждый это может. Главное - захотеть!

Как всегда выигрывать в споре?

Как же всегда выигрывать любые переговоры, дискуссии, споры? Как всегда делать так, чтобы человек соглашался с Вашей точкой зрения?

Вы только представьте, как будет здорово, что абсолютно при любом общении, люди всегда будут прислушиваться к Вам, считаться с Вашим мнением, и брать с Вас пример, как самого умного и справедливого человека. Хотите стать таковым?

Все очень просто. Каждый раз, общаясь с человеком, который придерживается совсем другой точки зрения, соглашайтесь.

«Как так можно, если я имею свое мнение, свою позицию, отличающуюся от позиции собеседника?! Это противоречит всем моим правилам и принципам, как я могу согласиться с тем бредом, который несет мой оппонент?» - возмутитесь Вы.

Хотите - верьте, хотите - нет, но самое лучшее средство для выигрыша любого спора – это согласиться с мнением Вашего собеседника. Но стоит отметить, что соглашаться тоже нужно уметь правильно.

Чтобы сделать это как можно грамотнее, то стоит запомнить следующие фразы: «Да, я могу Вас понять», «Я полностью готов разделить Ваше мнение», «Да, я могу посмотреть на проблему с Вашей точки зрения и понять, почему Вы так считаете». Данное утверждение совершенно не означает, что Вы полностью согласны с этой точкой зрения.

Согласитесь, что после произнесенной Вами одной такой фразы аргументы у противоположной стороны как-то сами собой отпадают. Ваш оппонент начинает понимать, что Вы не просто так отстаиваете свою позицию, а готовы к конструктивному разговору.

Представьте сами себя в такой ситуации. У Вас всегда есть своя точка зрения по какому-либо вопросу. Например, в вопросе воспитания ребенка. Мама настаивает на том, чтоб сын выучил уроки, а папа не против, чтобы мальчуган бежал играть на улицу с друзьями.

И чтобы не разжигать конфликт и не ругаться при ребенке о том, кто же из родителей прав, мудрая женщина должна сказать следующее: «Ты пойдешь на улицу, раз папа тебя отпускает, но только после того, как выполнишь вот это домашнее задание, ведь это не так трудно?». Таким образом, мама и папину точку зрения поддержит, и ее требование будет безоговорочно выполнено.

Такая же ситуация может возникнуть и при ведении переговоров с бизнес партнерами, когда потихоньку каждая из сторон начинает одеяло тянуть на себя. И в этом случае нужно уметь грамотно выстроить диалог с собеседником, дать ему понять, что вы разделяете и его точку зрения, но и постараться объяснить и свою.

Только тогда начинается конструктивный диалог с поиском настоящего решения возникшей проблемы. Только в таком случае исход переговоров может завершиться в Вашу пользу.

Применить данную простую технологию Вы можете совершенно в любой ситуации, сказав: «Я согласен с Вами, я Вас понимаю и уважаю Ваше решение, Ваш выбор». И еще, запомните, звучать это должно искренне и по-настоящему. А для этого научитесь видеть, слышать и

понимать, почему люди принимают подобные решения, почему они не соглашаются с Вами, какие причины есть на это. Ведь поверьте, с их стороны правда кажется не менее сильной, чем и Вам с Вашей.

Поэтому учитесь не только слушать, но и слышать, чтобы добиться желаемых результатов в любых переговорах и дискуссиях.

11 правил успеха А. Белановского

1. Не идите на поводу у страха.

Здесь речь идет не о том страхе, о котором многие подумали: пошел в лес и вдруг встретил тигра. В данном случае глупо не идти на поводу у страха. Надо идти, а точнее, бежать сломя голову.

Если говорить о современном образе жизни обычного человека, то непосредственно самой жизни какая-то опасность вряд ли угрожает. Большинство страхов - это субъективные вещи, которые Вы сами себе придумали.

Хотите побороть свой страх? Используя приведенную ниже методику, Вы научитесь, подключаться к эмоции и отключаться от нее.

Постарайтесь задержать дыхание, сделать несколько вдохов и спросить себя: "А действительно ли я этого боюсь? В чем причина этого страха?". И, скорее всего, Вы ответите: «По большому счету страха нет. Я больше придумал».

2. Никогда не оправдывайтесь.

Выбросьте из своего лексикона фразу "я не сделал потому что"... Есть две реальные вещи, которые на самом деле могут быть причиной того, что Вы не выполнили что-то важное.

1) Просто не сделали. Не важно, по какой причине. Было лень, проспали, не хотелось. Это Ваше личное дело. Так с какой же стати вы перед кем-то оправдываетесь? Зачем кому-то что-то объяснять? Это Ваше дело и Ваши проблемы.

2) Обстоятельства непреодолимой силы. То есть, по какой-то причине, Вы физически не могли это сделать. В этом нет ничего зазорного, ну не смогли и не смогли. Вы же не можете за 15 минут оказаться в Лос-Анджелесе, если Вы там не живете, ведь так?

Поэтому никогда не оправдывайтесь, в этом нет необходимости. Если Вы что-то не сделали, никому ничего не объясняйте. Если это важно и необходимо, возьмите и сделайте. Только сделайте качественно, на высшем уровне. Тогда уже никто не скажет, что Вы безответственный и на Вас нельзя положиться.

3. Не старайтесь жить в зоне постоянного комфорта.

Не ждите, пока Вас жизнь вытолкнет из состояния комфорта. Сделайте это сами.

Вот, например, Вас достали коллеги по работе или начальник, и Вы ходите на работу только для того, чтобы отсидеть свое время. А идти на другую работу или пытаться что-то подыскать Вам просто лень.

Пойдите к начальнику и скажите ему все, что Вы о нем думаете. Тогда у Вас просто не будет выхода. Сожгите мосты. Выберите себя из зоны комфорта. Сделайте так, чтобы Вам стало некомфортно.

В первый раз будет очень тяжело, во второй - трудно, в третий раз Вы подумаете, что в этом нет ничего сложного, а в четвертый скажете: «Это прикольно, потому, что каждый раз, как я выбиваю себя из зоны комфорта, я поднимаюсь на новый уровень и становлюсь более успешным, более красивым, более знаменитым».

Не делаете того, чтобы Вы постоянно находились в зоне комфорта, вышибайте себя из нее.

4. Не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня.

Наверняка, не раз, размышляя над тем, что нужно сделать, Вы думали так: «Ой, дел на сегодня очень много. Так, это, это и это можно оставить на завтра».

НЕТ! Не делайте так. Это не правильно! Не позволяйте себе так думать. Делайте все сегодня. Будете постепенно выполнять работу и уже к середине дня заметите, что 2/3 работы сделано. И это подстегнет Вас побыстрее доделать оставшуюся треть, чтобы у Вас осталось побольше свободного времени.

5. Не превращайте критику в свой адрес в катастрофу.

Не стоит реагировать на критику нервно. У каждого свое мнение, и оно имеет право на существование.

6. Не жалуйтесь на отсутствие возможностей.

Исключите из обихода фразу: «А если бы у меня...»

Возможности есть у всех, Вы просто их не видите или не хотите.

Начните их видеть. Заставьте себя думать так: «Ага, вот она, нужно схватить её за хвост». А затем берите и начинаете воплощать мысли в реальность.

7. Не сравнивайте себя с другими.

Каждый человек индивидуален, у каждого, есть свои возможности, каждый человек внутри гений.

Почему Вы считаете, что должны быть на кого-то похожи? Это последняя мысль, которая должна возникать у Вас в голове. Вы должны вести себя так, как считаете правильным. Даже если Вам хочется постоянно ругаться матом – ругайтесь. Это Ваше дело и Ваше право. Главное запомните: старайтесь вести себя так, каким Вас хочет видеть целевая аудитория, которая платит Вам деньги.

8. Цените отношения, которые Вы налаживаете.

А налаживайте те отношения, которые Вам выгодны. Причем не обязательно с точки зрения денег. Это могут быть другие бонусы.

Если отношения не выгодные – избавляйтесь от них. Но имеющиеся отношения цените, поддерживайте их и культивируйте.

9. Не прячьтесь от правды.

И, в первую очередь, не врите себе. Хотя бы себе.

Даже если Вы где-то «облажались», признайте свою ошибку и займитесь её исправлением.

10. Не давайте неудачам себя останавливать.

Помните закон вероятности.

11. Не ждите одобрения других людей.

Если Вы что-то решили, если знаете, что можете это сделать, если уверены в своих силах, Вам позволяют ресурсы, время, знания, опыт, то не нужно ждать никаких одобрений со стороны непонятно кого. Велика вероятность, что этот кто-то все равно скажет Вам этого не делать.

Делайте, что задумали, с истинной страстью, чтобы получить то, что Вы хотите.

Выше, красивее, умнее

Согласитесь, что у Вас были такие ситуации, когда Вы совершенно не знали человека, но пообщавшись буквально минуту, поразились и приятно удивились тем, с каким же изумительным человеком вам удалось познакомиться.

После общения с этим человеком Вы испытали какое-то незабываемое чувство, внутреннее ощущение того, что столкнулись с родственной душой, ощущение какого-то соприкосновения, сопереживания, понимания того, что человек умен, красив и в целом отлично выглядит. Вы испытали некий восторг и восхищение своим собеседником.

Как Вы думаете, за счет чего возникают такие эмоции? Ведь, вряд ли, вы считаете, что все люди изначально вам подходят? Конечно же, нет. Только какая-то избранная их часть.

Но если вы внимательно посмотрите, понаблюдаете, то увидите, что одни и те же люди нравятся в большинстве своем всем, не только Вам. И от этого Вас опять начинает распирать гордость от понимания того, что Вы не ошиблись в этом человеке, посчитав его замечательным.

А хотите стать одним из таких людей? Хотите стать человеком, на которого все реагируют всегда исключительно положительно. Хотите, чтобы после общения с вами все восторгалось: «Ну, надо же, что за человечество! Какая удивительная натура! Как же приятно находиться с ним рядом! Как хочется почаще общаться с этим человеком, хочется подружиться и даже завести совместный бизнес».

На самом деле все очень легко. И секрет кроится в самой простой формуле. И эта формула звучит так: «Умейте делать комплименты». Важно не льстить, не обманывать, не подлизываться, а изучить искусство комплимента. Это действительно высокое искусство. Умение сказать правду о человеке так, чтобы он это принял за комплимент.

Как же это сделать? Очень просто.

Абсолютно в каждом человеке есть какие-то черты, которые привлекательны лично для Вас. Лично вам они кажутся какими-то необычными, какими-то интересными и неожиданными. Это может быть все, что угодно: размер глаз, структура кожи, манящий голос, задорный смех, роскошная прическа, грамотно подобранные украшения или аксессуары, правильно выбранная одежда, которая стройнит и т.д.

В любом человеке всегда есть что-то приятное, что выделяет его из толпы, что делает его приятным именно для Вас. Искусство комплимента – это взять и сказать об этом человеку, подчеркнуть то, что Вам действительно от всей души нравится.

Подумайте, если бы Вам кто-то сказал: «Слушайте, что у Вас за ароматные духи такие, прямо нюхаю, не могу оторваться» или «Какие же шикарные у Вас волосы, сижу, люблюсь ими и не могу не сказать об этом» или «Мне так нравятся Ваши глаза, они такого необычного цвета, как изумруды, это у Вас от мамы или от папы?».

На самом деле таких вариантов комплиментов может тысяча. Многие ошибочно полагают, что комплимент – это некая лесть или обман. Нет! Правильно сказанный комплимент – это когда Вы действительно находите что-то, что Вам нравится в человеке по-настоящему, и говорите ему об этом, при этом говорите искренне.

Только в этом случае реакция другого человека, на кого направлен этот комплимент, будет положительной. Так как Ваш собеседник будет видеть, что информация, произнесенная Вами, была правдивой, Вы ему не ввали, не льстили, ему захочется ответить Вам как минимум благодарностью за комплимент, или засмушаться, или испытать какую-либо другую положительную эмоцию.

Запомните, в Вашем подсознании положительная эмоция всегда ассоциируется с человеком или источником, откуда эта положительная эмоция пришла.

Ну, а так как мы говорим о людях, то соответственно Ваше подсознание тут же начинает рисовать образ того человека, который Вам сказал комплимент, намного выше, красивее и умнее.

Это давно доказанный факт. Проводились даже эксперименты по данному вопросу. В комнату входили по очереди люди, некоторые из которых говорили комплименты другим, а некоторые нет. Так вот люди, сделавшие приятные, а главное правдивые и искренние комплименты, воспринимались намного лучше, умнее и приятнее остальных.

Начните прямо сейчас. Не бойтесь, что у Вас не получится. Вы можете, это точно. Все это быстро нарабатывается и входит в привычку, главное – начать! Пусть именно сегодня Ваши коллеги, Ваши домочадцы, Ваши друзья получают от Вас свежую порцию комплиментов. Порадуйте себя и окружающих! Станьте в их глазах выше, умнее, красивее и моложе!

Старые сотрудники

Если вы возглавляете крупную фирму, то Вам наверняка не понаслышке знакома ситуация, когда люди, с которыми Вы когда-то начинали свой путь, свою карьеру, сегодня просто сели Вам на шею.

Если Вы возглавляете компанию, то Вы человек взрослый и опытный и, наверняка, давно возвращаетесь в бизнес - среде. А, значит, должны понимать, что в бизнесе друзей не бывает. Бизнес - это деньги, это финансовые отношения, которые измеряются той пользой, которую вкладывают сотрудники в Ваш бизнес и теми деньгами, которые Вы им за это платите.

Многие скажут: «Как же так, ведь благодаря именно ему я десять лет назад смог...» или «Именно он меня выручил и, поэтому, сегодня я имею то, что имею. Но теперь этот человек, пусть и не открыто, но он постоянно мне на это намекает. А ведь сколько с ним выпито, прогуляно, сколько пережито...» и так далее.

Конечно это хорошо, что в Вашей жизни есть такие люди. И если сложилась такая ситуация, это не значит, что нужно перестать общаться с этим человеком. Речь о другом. Если у Вас есть проблема с сотрудниками, которые у Вас давно работают и считают себя незаменимыми, но на самом деле таковыми не являются, то, естественно Вам нужно честно и открыто поговорить с ними на эту тему.

Возможно, Вам нужно их как-то переквалифицировать, возможно, нужно им дать определенный толчок для развития, а может быть стоит таких людей выделить в отдельное бизнес направление, где они уже будут сами хозяевами, смогут самостоятельно принимать решения и сами распоряжаться своими доходами. Помогите этим людям принять решение.

Вы должны понимать, что если человек достиг какого-то уровня развития, и он работает у Вас довольно долго, Вы должны дать ему какую-то перспективу. Не давая такой перспективы, Вы сами провоцируете то самое отношение. И он будет продолжать сидеть у Вас на шее. Практически ничего не делая, он будет постоянно требовать повышения заработной платы, повышения своих доходов.

Дайте человеку перспективу. Пусть он сам отвечает за свою жизнь. Сделайте для него то, что он в свое время сделал для Вас. Он Вам поверил, он вложил себя в Вас и терпел с Вами все невзгоды. Поэтому выделите немного денег, снимите отдельное помещение, соберите вместе с ним команду, придумайте ему какое-то бизнес-направление. Пусть он постарается работать сам на себя. Естественно, отчисляя Вам какой-то процент, отчисляя Ваши роялти, которые Вы заслуживаете в связи с тем, что Вы спонсируете это направление.

Конечно, Вам не нужно сразу снимать огромный офис в центре Москвы, набирать огромный штат в 1000 человек, делать невероятные ремонт и покупать золотые кресла. Не делайте глупостей Пусть сначала будет простенько. Но этот человек должен почувствовать, что с этого момента он сам отвечает за свою жизнь.

Если же этот человек не бизнесмен, он не хочет куда расти, а просто сел Вам на шею и ему нравится, что Вы каждый год повышаете ему зарплату, то запомните важную фразу: «В бизнесе прошлых заслуг не бывает».

И если Вы внутри своего бизнеса это кому-то прощаете, то это Ваша проблема. Но ответьте себе на вопрос: «Стоит ошибиться Вам на Вашем рынке, в Вашей нише или среди Ваших конкурентов, кто-то будет вспоминать Ваши вчерашние заслуги?» Посмотрите правде в глаза.

Сколько было бизнесов, которые казались незыблемыми? Сколько было логотипов, о которых думали, что они будут существовать всегда и предлагать все новые товары и услуги.

Взять, например, пресловутую Nokia. Без этой марки еще пять лет назад никто себе не представлял рынок мобильных устройств. Где сейчас Nokia? Нигде. Почему? Да именно потому, что люди, которые работали в Nokia, сели и свесили ножки. Они позволили войти в компанию варягу и позволили эту компанию развалить, потому что им были важны те деньги, которые им предложили сразу. И, в итоге, компания была продана за копейки Microsoft. И теперь никакой Nokia не существует.

Что для Вас важнее? Содержать кого-то, кто сидит на Вашей шее, в то время как ваш бизнес будет оставаться в стагнации, не развиваясь, а покрываясь мухоморами? Ну так знайте, что как только у Вас возникнет серьезная проблема или произойдет что-то, что Вами не запланировано и Вы придете к этим людям и скажете: «Давайте, как десять лет назад, мы с Вами снова поднимем флаги». В ответ Вы, скорее всего, услышите: «Извини, дорогой, но сегодня мы уже старые, больные, флаги тяжелые, а бегать мы уже не можем. Поэтому ты уж сам все подними, а мы будем продолжать сидеть на твоей шее».

Вас устраивает такой вариант развития событий? Наверняка нет. Поэтому ни в коем случае не миритесь с этой ситуацией. Живите своей жизнью и стройте свой бизнес.

Как вас воспринимают окружающие люди?

Согласитесь, что очень важно знать, как на самом деле Вас воспринимают окружающие люди. Многие просто на просто отходят от этой проблемы, не задумываясь над этим, и придерживаются жизненной позиции: «воспринимайте меня, любите и считайтесь со мной таким, какой я есть». Но это глубоко ошибочное заблуждение. Почему?

Да потому что вы, к счастью, живете не в лесу как отшельники, Вы не общаетесь с птичками и рыбками, Вы живете в социуме. Вы живете среди людей, которые с вами постоянно контактируют и воспринимаю Вас.

Нравится Вам это или нет, хотите Вы этого или не хотите, но эти окружающие люди в какой-то мере вас каждый день покупают.

Они дарят Вам свою любовь, дают Вам деньги в качестве заработной платы, в качестве оплаты за ваши труды, дают возможность выступать перед большими аудиториями и получать уважение, похвалу, славу. Вас приглашают как экспертов и предоставляют возможность повысить свои экспертные уровни.

И все это происходит только в одном единственном случае – если Вас дорого купили, если на вас обратили внимание и восприняли так, как хочет того общество.

Поймите, человек – это определенный товар, и у каждого товара при продаже есть 2 составляющие:

- Внутренняя;
- Внешняя.

Сегодня речь пойдет о внешней составляющей, так сказать о Вашей обертке, из чего, собственно говоря, Вы состоите для других людей.

Представьте, что Вы познакомились на улице с человеком. Этот незнакомец не знает о вас ровным счетом ничего. Каким же образом он может составить о Вас собственное мнение?

1. На основании Вашего внешнего вида, то есть Вашего имиджа (во что и как Вы одеваетесь, Ваш стиль одежды). Вы должны одеваться так, чтобы было интересно тем людям, которым Вы хотите себя подороже продать.
2. На основании Вашей манеры поведения. Сюда входят жестикуляция, движения, позы, мимика, которые влияют на ваше поведение в целом. Это тоже важный момент, поэтому и данным аспектам Вы должны уделять особое внимание, следить за своими жестами, контролировать свое поведение.
3. Ваша интонация, паузы, тембр голоса и ритм Вашей речи. В общем, все то, что Вы пытаетесь донести людям, какую информацию и смысловую нагрузку Вы несете помимо основного текста, который звучит из Ваших уст.

Вы можете говорить слишком медленно или слишком быстро, по-хамски или проникновенно. Выбранный вами стиль речи будет зависеть от того, какую Вам нужно сыграть роль в конкретной ситуации.

4. Ну и наконец, непосредственно ваша речь, та информация, тот текст, который Вы пытаетесь донести до человека. Именно здесь большинство из вас совершают ошибки. Многие считают, что если у Вас из уст изливается правильная информация, то Вас правильно воспримут.

Может быть, я кого-то разочарую, но по статистике на слух человек воспринимает не более 5-7% информации. То есть все, что Вы говорите, окружающими людьми воспринимается лишь на 1/20 часть.

Куда же девается остальная информация? А она просто исчезает, пропадает, не запоминается.

Но Вы можете компенсировать её визуальным рядом, то есть Вашим внешним видом. Вы можете ее компенсировать своим поведением, мимикой, жестами, одним словом правильной подачей себя. Вы можете ее компенсировать интонациями и паузами, речевыми акцентами и стилем вашей речи, тем самым заставить человека запомнить больше.

Когда Вы внедряете, задействуете в общение с другими людьми максимальное количество факторов, воздействующих на них помимо основной информации, тогда и получается тот образ, который в Вас и запоминают.

Бывает так, что человек очень умный, но все говорят, что он зануда, так как он сидит и бубнит себе под нос. Бывает человек глупый, но за счет интересного внешнего вида, яркой манеры общения, умения красочно преподнести пусть даже самые простые вещи, его запоминают окружающие, за ним идут люди, ему верят и хотят подражать. Это парадоксально, но факт.

Помните, для того чтобы с Вами хотели общаться, хотели с Вами работать, сотрудничать, вы должны выглядеть соответствующим образом и производить правильное комплексное впечатление на окружающих Вас людей.

Как научиться влиять на людей?

Давайте рассмотрим такую ситуацию. Вы влюбляетесь в гражданина другой страны, например Америки, выходите за него замуж и уезжаете с ним на постоянное место жительства за границу. И все, вроде бы, хорошо, но в Ваших отношениях всегда присутствует третий лишний, и этот третий лишний - его мама.

Хоть Вы и живете отдельно от нее, но она все равно оказывает постоянное влияние и воздействие на своего сына, причем направленное явно не в вашу пользу. Постоянные упреки, укоры, порицания и недовольства Вашим происхождением (Вы в данном случае выступаете в роли белой вороны, переехав в США) вызывает с обеих сторон чувство дискомфорта и неудовлетворенности настоящим положением.

Точкой кипения становится празднование дня Благодарения – семейного праздника, который муж предпочел отмечать со своей мамой, а не со своей благоверной супругой, то есть Вами.

Вы, соответственно, испытываете глубочайшую обиду и возмущение по этому поводу. Что же делать в такой ситуации? Как вести себя? Как научиться влиять на людей, чтобы любая конфликтная ситуация разрешалась если ни в вашу пользу, то хотя бы в ничью?

Итак, у нас с Вами вырисовывалась классическая картина, распространенная проблема справедливости. Тема справедливости, описанная еще Герцбергом в своих работах, волнует чуть ли не каждого из Вас и сегодня.

Смысл данной теории следующий: Ваши отношения с любым человеком - это качели, основание которых неустойчивое и подвижное. Поэтому когда Вы приходите в чужую семью со своими взглядами на жизнь, со своими требованиями и правилами, любовью и заботой, и кладете все свое «богатство» на свою сторону качелей, а с другой стороны не получаете ничего, то в таком случае Вы чувствуете себя недооцененными.

Любому человеку, для того чтобы чувствовать себя комфортно, уютно, спокойно, одним словом, хорошо, необходимо равновесие. В качелях Ваших взаимоотношений с кем-то важен баланс, важна гармония, важна взаимная отдача с обеих сторон, как с Вашей, так и с противоположной. А иначе, вкладываясь в отношения намного больше, чем партнер, Вы не будете получать удовлетворения от этих отношений, так как постоянно будете находиться внизу и доставать пол ногами.

Дело в том, что практически всегда каждый человек будет думать, что вкладывает в отношения намного больше, чем тот, кто сидит на другой стороне качелей. И поэтому во многих случаях будет недоволен ни отношениями с любимым человеком, не с родственниками, ни с работодателями и т.д.

Так что же делать?

Попробуйте посмотреть на ситуацию другими глазами, под другим углом, в другой плоскости. Посмотрите на мир так, будто Вы способны управлять этим миром и людьми, которые Вас окружают.

Ответьте на важный вопрос: «А что мне необходимо сделать, чтобы окружающие плясали под мою дудку? Ведь фактически сейчас Вы пляшете под чью-то! Как сделать так, чтобы другие люди подчинялись моей воле?»

Влияние – это очень не просто интересная, но еще и достаточно азартная и эмоциональная игра. И эти моменты усиливаются, когда Вы умеете управлять и манипулировать окружающими Вас людьми.

Задумайтесь над тем, что вы можете отдать маме Вашего мужа, что Вы можете сделать для нее, чтобы она перестала относиться к Вам, как к приживалке из чужой страны. Подумайте, что Вы можете сделать такого, чтобы этот человек начал плясать под вашу дудку?

Перестаньте оценивать Вашу свекровь с точки зрения того, что она для Вас сделала, или как плохо она к Вам относится. Перестаньте забивать голову дурными мыслями о том, что его мама забирает у Вас вашего мужа. Поверьте, если ваш муж любит Вас, то никуда он от Вас не денется, но и разорваться между родной матерью и Вами он тоже не может, Вы и его поймите тоже.

Перестаньте «пилить» мужа по данному вопросу, а начните контролировать поведение его мамы. Конечно, это будет нелегко, тем более что для этого вам придется изменить и свое поведение тоже. Для этого Вам придется придумать целую систему ценностей, которыми Вы должны будете пожертвовать ради его мамы. Для этого Вам придется потратить определенные силы, эмоции и время. Но в конечном итоге Вы сможете изменить ситуацию в лучшую сторону.

Вы – человек разумный, поэтому, немного пораскинув мозгами, вы сможете направить ситуацию в нужное русло с пользой для себя. Начните управлять своей жизнью, начните управлять окружением, и тогда жизнь заиграет новыми красками.

Также ответ на данный вопрос: «Что делать в такой ситуации?» дает Роберт Чалдини в своей книге «Психология влияния», которую я советую прочитать каждому.

Как правильно просить?

Наверняка Вы встречали людей, у которых, чего бы они ни пожелали, обязательно все исполняется. Обычно это происходит потому, что эти люди всегда окружены теми, кто готов в любую минуту им помочь, подсказать, поделиться своими знаниями и опытом.

В чем же секрет таких людей? Почему буквально каждый готов помочь им в любую секунду и в любом месте?

Секрет очень прост – они умеют правильно просить.

Хотите научиться этому мастерству? Думаю, что да.

Просить – это очень хорошо. На самом деле, когда Вы просите, Вы отдаете намного больше, чем получаете. К сожалению, в нашей культуре с просьбами связано очень много мифов и иллюзий. Существует огромная разница между попрошайничеством, вымаливанием, выкруживанием, вымогательством, манипуляциями и чистой искренней просьбой.

Понятное дело, что идти на поводу у первых перечисленных действий никому не хочется. Но в помощи, когда Вас искренне просят, когда лично в Вас есть нужда, нужда в Ваших знаниях, умениях, поддержке, Вы просто напросто не сможете отказать.

Более того, любой из Вас будет испытывать радость и наслаждение, что Вы кому-то оказались нужными, что Ваш жизненный опыт оказался кому-то полезен.

Все люди изначально рождены очень добрыми, и Вы не исключение. Вы любите и готовы помогать, Вы сострадательны, Вы сердобольны. И если Вы умеете искренне просить помощи, то Вам никто, ни в чем, никогда не откажет.

Какова же она, та самая волшебная формула просьбы? А строиться она очень просто. В первую очередь, если вам нужна помощь какого-то человека, и Вы уверены, что именно он Вам может помочь, то наверняка у Вас есть причина, почему Вы хотите обратиться именно к нему. Возможно, он обладает каким-то качеством, либо каким-то умением, либо какими-то знаниями, либо чем-то еще, в чем Вы нуждаетесь.

Так начните же с того, что в первую очередь покажите, насколько высоко Вы цените эти достоинства и ценности, которые есть у этого человека. Покажите, как восхищаетесь его качествами, и именно поэтому Вы обращаетесь именно к нему за просьбой.

Если взять вопрос взаимоотношение полов, то мужчинам лучше всего начать просьбу с комплимента, с указания того, как прекрасна женщина. Если Вы дама, то подчеркните лидерские качества мужчины, или его милу и мощь. Начните свою просьбу с отдачи восхищения тем человеком, у которого Вы собираетесь что-то просить.

Но помните, что это должно быть абсолютно искренне, так как если Вы попытаетесь соврать, слухавить или польстить, то человек это обязательно почувствует. Поверьте, каждый человек всегда чувствует, когда его нагло хотят обмануть.

Второе, попросите о помощи. Какими словами это выразить? Да самыми простейшими: «Пожалуйста, помоги мне, мне очень нужна твоя помощь или твой совет!».

Ну и наконец, не забудьте поинтересоваться, есть ли у человека в данный момент возможность Вам помочь. Тем самым вы продемонстрируете еще раз уважение к этому человеку. Спросите, есть ли у этого человека время, возможность, желание оказать Вам такую услугу.

Вот из таких трех составляющих, в общем-то, и складывается первая часть правильной просьбы. Чтобы убедиться в том, что это работает, попробуйте потренироваться на мелочных просьбах. Попросите человека о чем-то не особо значимом, соблюдая данные этапы правильной просьбы, и Вы увидите, как это легко и просто получать то, что Вы хотите, в чем нуждаетесь.

Как правильно просить 2?

Как получать то, что Вы хотите? Как сделать так, чтобы люди выполняли Ваши просьбы легко и с удовольствием?

Вот 5 основных шагов правильной просьбы, в которой невозможно отказать.

1. Выразите восхищение человеку, к которому обращаетесь.
2. Попросите о том, что Вам нужно.
3. Узнайте, есть ли у него возможности Вам помочь.
4. Объясните, чего Вы хотите и определите необходимые затраты.

Если человек, к которому Вы обратились, согласился Вам помочь, то Вы должны доходчиво объяснить, что Вам нужно. Необходимо четко изложить, о чем Вы просите, и какой результат хотите получить. Казалось бы это понятно всем. Но, наверняка, каждый из Вас бывал в ситуации, когда на вопрос: "А что ты хочешь?" Вы не можете четко обозначить, что же конкретно Вам нужно.

Человек, которого Вы о чем-то просите, теряется, и у него возникают не самые приятные эмоции. Поэтому важно четко выражать свою просьбу. Продумайте заранее, что Вам нужно и какой результат Вы хотите получить. И, исходя из этого, сформулируйте свою просьбу. Например, "Удели мне, пожалуйста, два часа. Мне необходима твоя помощь, чтобы разобраться с этой новой технологией".

Что должно заключать в себе то самое правильное объяснение Вашего желания?

- Конечный результат, который Вы хотите получить. Я хочу разобраться, я хочу понять, я хочу поехать и т.д., то есть тот результат, который Вы хотите получить в итоге.
- Время, которое нужно потратить, чтобы достичь желаемого результата.

Вы должны знать, сколько времени просите, чтобы Вам уделит другой человек. Все всегда измеряется временем. Не зря же говорится: «Время - деньги». Один час, два часа, неделя, месяц. Измерьте Вашу результативность временем.

- Вложения.
Определитесь, что Вам необходимо, для достижения этой просьбы. Например, «хочу поехать через 2 месяца на обучение, и для этого мне необходима вот такая сумма».

И еще важный момент. Если Вы обращаетесь с просьбой к человеку, то предполагается, что эта сумма у человека есть, и у него есть возможность Вам помочь.

Получается, что Ваша просьба имеет несколько критериев и выражается в результативности, времени, которое Вы хотите на это затратить и в ресурсах, которые Вам нужны.

Вот еще пример. «Я бы хотел, чтобы ты помог мне подготовиться к интервью, если, конечно, у тебя есть час времени и возможность показать мне пошагово, как дается интервью». Когда Вы четко доносите, чего хотите, человек, которого Вы просите, соизмеряет свои силы и возможности.

5. Заранее поблагодарите человека.

Даже если он Вам откажет. Это не важно. Ведь очень часто, люди делают добрые дела и помогают другим не только ради какой-то видимой выгоды, которую можно просчитать. Очень часто это выгода моральная, благодарность, которую человек получит, выполнив Вашу просьбу. Звучит это чаще всего так: «Если ты мне сможешь помочь, я буду тебе крайне признателен». Хотя способов отблагодарить на самом деле множество.

Конечно, благодарность может выражаться материально, это могут быть деньги, как самый элементарный способ расплатиться. Кроме того, это могут быть какие-то Ваши услуги. А может быть возможности, связи или знания. В качестве благодарности Вы можете предложить все, что угодно.

Таким образом, у человека, помощи которого Вы просите, возникнет ощущение, что Вы не просто так потратите свое и его время. А его знания, усилия, стремления и желания ни канут просто так в лету. Ведь на самом деле человеку крайне важно ощущать, что то, что он дает, приносит пользу.

Итак, еще раз коротко 5 этапов просьбы, в которой невозможно отказать:

1. выскажите восхищение;
2. попросите;
3. узнайте, есть ли у человека возможность Вам помочь;
4. изложите просьбу с учетом затраченного времени, четким результатом и затраченными ресурсами;
5. заранее оговорите, какую благодарность Вы можете предложить человеку, который согласится выполнять Вашу просьбу.

Все очень просто. И такая схема отлично работает. Наверняка это уже не раз сталкивались с этим в своей жизни, и это действительно работает и приносит результаты.

Лидерство

Кто-то скажет: " Я же наемный сотрудник, о каком лидерстве может идти речь ". Другие заметят: «Лидерство не для меня. Я никогда не был и не буду лидером».

Это абсолютно неправильная позиция. Большинство людей воспринимают лидерство, как необходимость стоять на броневике и кричать разные лозунги. На самом же деле это все абсолютно не так.

Лидерство - это значит быть в глазах окружающих лучшим, значит уметь показать правильную дорогу, способ, которым люди могут решить свои проблемы. Лидерство – это, в первую очередь, новые возможности.

Вот несколько ошибок, которые совершают многие люди на пути к тому, чтобы завоевать сердца окружающих, чтобы помогать им решать свои проблемы и, в конечном итоге, на этом зарабатывать.

1. Стараться всем понравиться. Вы боитесь критики и стараетесь сделать так, чтобы Вас воспринимали как маленького плюшевого медвежонка? Зачем?

Это разрушает те возможные лидерские наработки, которые у Вас уже есть или которых Вы пытаетесь добиться.

Вы должны четко понимать, кто есть Ваша целевая аудитория. И именно ее Вы и должны стремиться притягивать. В эту категорию входят те люди, которые влияют на Вашу жизнь, которые платят Вам деньги, и благодаря которым Вы сегодня зарабатываете. Вы должны притягивать их к себе.

А тех людей, которые никаким образом на Вашу жизнь не влияют, Вы должны отталкивать. Именно от этих людей всегда будет исходить максимальное количество негатива в Вашу сторону. Вы должны это четко понимать.

Если Вы человеку не безразличны, и если он видит в Вас какое-то, пусть даже минимальное, рациональное зерно, то даже если он встретится с какими-то спорными моментами, когда Вы что-то объясняете или рассказываете, показываете или делаете, он, скорее всего, отнесётся к этому критически, но изначально будет подходить к вопросу все таки рационально. А значит, он постарается увидеть в том, что Вы предлагаете, выгоду для себя.

Когда же Вы человеку безразличны, когда он появился в Вашей жизни случайно, или его кто-нибудь привел, или он волей случая Вас нашел или, может быть, это просто знакомый, то он будет давать Вам самую обидную неконструктивную критику.

Запомните, Вы должны притягивать к себе тех, кто помогает Вам в этой жизни становиться ярче, богаче, интереснее. Вы должны делать так, чтобы они видели в Вас в первую очередь яркую интересную личность. Тех же людей, которые на Вашу жизнь никак не влияют, Вы можете отталкивать в любых формах. Почему? Именно по этой причине. Потому, что они никак на Вашу жизнь не влияют.

Наверняка у Вас возникнет предположение: «А вдруг он когда-нибудь придет ко мне что-нибудь купить? Тогда я потеряю потенциального клиента». Не придет!!! Те, кто сегодня Вас критикует, кто в данный момент Вам не помогает, никогда никуда не придет. Он просто критикует. Просто для того, чтобы критиковать. Не больше, но и не меньше.

2. Хочется напомнить один важный момент. Вы не должны работать на весь мир и угождать всему миру. У Вас должны быть поклонники и противники.

В любом бизнесе, в любой работе, Ваша главная задача должна состоять в том, чтобы помогать кому-то решать его проблемы. И тогда люди будут приходить и платить Вам деньги. В любом бизнесе и любой работе Вы должны быть на голову выше тех, кто к Вам приходит, с точки зрения узкой профессиональной ниши.

К Вам может придти очень богатый человек, который зарабатывает в десятки, а то и сотни раз больше, чем Вы. Но он приходит с какой-то узконаправленной проблемой, которую он решить не может. И вот здесь не сделайте вторую главную ошибку. Ни в коем случае не считайте, что он круче Вас. В данном случае круче Вы.

И чем более высококвалифицированным специалистом Вы будете в этой узкой области, тем более независимым станете от тех людей, которые к Вам приходят. И не важно, богатые они, или бедные, знаменитые или нет. Они будут приходить к Вам решать свою проблему. Но только в том случае, если Вы знаете какой-то вопрос лучше, чем они на голову, а то и на две.

Поэтому не старайтесь никому нравиться. Не тратьте на это время. Повышайте свой уровень квалификации. И старайтесь привлекать тех людей, которые помогут Вам зарабатывать деньги. Ваша задача становится выше и выше с точки зрения саморазвития и показывать это окружающим.

Этапы развития лидерства

Если не каждый, то каждый второй хочет быть лидером. Но посмотрите вокруг, много ли людей на сегодняшний день готовы идти за Вами? За Вами туда, где им некомфортно? Думаю, что нет.

Так как сделать так, чтобы Вас уважали, Вас почитали, Вас слушали, хотели Вам подрожать и идти за Вами, куда бы Вы ни сказали? Как же развить в себе черты лидера?

Каковы же этапы развития в себе лидерства?

1. Сначала Вы получаете какой-то статус. Вас могут назначить начальником, директором, или же Вы сами стали руководителем своего бизнеса, открыв собственное дело. В результате этого Вы получили какой-то статус.

Но делает ли этот статус Вас лидером? С одной стороны, вроде бы, да. Вы можете управлять, командовать людьми, контролировать их работу. Но с другой стороны, а готовы ли за вами идти люди, которые вас окружают, не будь Вы их начальником или руководителем?

2. Второй этап - лояльность. Те люди, которые находятся вокруг вас, они должны быть к вам лояльны. А точнее Вы сами должны подбирать людей в свое окружение, которые к Вам лояльны.

Не берите в свое окружение тех людей, которые ноют, скулят, вас критикуют и т.д. Для таких «гнилых» людей Вы никогда не станете лидером. Они всегда будут серыми кардиналами, которые то и дело будут подбавлять ложечку дегтя в бочку с медом.

3. Третий этап – результаты. То есть для того, чтобы лояльных людей сделать своими последователями, нужно показывать этим людям результаты Ваших трудов, Вашей работы, Вашей жизни. И естественно добиваться, чтобы результаты были и у тех людей, с которыми Вы сами хотите идти дальше.
4. Следующий этап – это этап наставничества. То есть Вы должны понять, что даже если Вы имеете номинальный статус, даже если основное количество людей к вам лояльно, даже если у Вас и у ваших последователей есть результаты, - этого мало. Ваше окружение должно видеть в вас гуру, эксперта, профессионала своего дела.

Что же для этого нужно?

- Для этого нужно, чтобы Вы умели осознавать истинные ценности тех людей, которые вас окружают. У кого-то эти ценности выражаются в семье, детях. У кого-то - в роскошной и комфортной жизни, наполненной элитными квартирами и престижными автомобилями. У некоторых выражаются в физических упражнениях и занятиях спортом.
- Далее, Вам необходимо понять, какие обязательства Вы берете перед собой, для того что люди шли за вами. То есть это то, что вы для них обещаете, что Вы обязуетесь для них сделать, если они пойдут за вами.

- Умение находить с окружающими людьми общий язык. Все люди говорят и думают по-разному. Поэтому если Вы будете гнуть только свою политику, то вряд ли, с Вами захотят общаться и идти за вами в огонь и воду.
- Следующая обязательная составляющая наставничества – это требовательность к себе и окружающим. Вы должны показывать людям, что вы не только даете, но и требуете, что вы не только демонстрируете результаты, но еще и контролируете., а иногда даже и наказываете.
- И последняя составляющая наставничества – это то самое влияние, которое Вы оказываете на этих людей. И здесь, конечно же, невозможно обойтись без такой уникальной вещи, как идеология (большая идея, миссия).

Если Вы все это вместе сложите, конечно же, прибавив профессионализм, свою экспертность, Вы сразу же становитесь объектом не только внимания, но и в какой-то мере поклонения, и в этом случае за вами должны идти люди.

5. Последний этап развития лидера – это цельность личности. Цельность личности означает, что ни один лидер не служит двум господам, ни один лидер не идет за двумя идеями одновременно. Он в первую очередь должен быть целостным, отдаваться и стремиться одной идеи.

Цельность лидера также проявляется:

- в доверии к этому человеку, то есть ему должны доверять и воспринимать как человека, которому можно доверить самые-самые глубинные тайны;
- в потенциале влияния на людей;
- в высоких моральных требованиях к самому себе;
- в имидже и твердой репутации;
- в том, что сам лидер должен в первую очередь быть требовательным к самому себе, а только потом уже к окружающим;
- в надежности и уверенности в завтрашнем дне.

Только в совокупности этих элементов, Вы сможете стать лидером, за которым пойдут люди, даже выходя из своей зоны комфорта. Один лишь Ваш статус не способен управлять людьми, заставлять их делать то, что Вы им говорите. Нужен комплекс качеств и черт, присущих лидеру, чтобы Вы могли влиять на людей и вместе добиваться максимальных результатов.

Схемы по работе с партнерами

Одним из новых, развивающихся и завоёвывающих всё большую популярность видов бизнеса сегодня являются лид-агентства. Вопросы, которые необходимо продумать в первую очередь, открывая такое агентство, - это поиск клиентов на рынке, а так же условия и схемы работы с заказчиками. Какую схему работы лучше выбрать: на процент, за проделанную работу или же отдать предпочтение партнерским отношениям, где плата производится за результат?

Для начала необходимо разобраться в сути самого бизнеса и понять, кто же такие лиды.

Лиды - это люди, которые обращаются в агентство, потенциальные покупатели и потенциальные клиенты.

В целом идея открытия лид-агентства достаточно перспективная, и у Вас, наверняка, не будет проблем с тем, где на рынке найти заказчиков, конечно, если Вы сможете заработать хорошую репутацию в этой нише.

Первое, что Вы должны сделать – это создать налаженную схему генерации лидов. Если сможете правильно наладить эту схему, поверьте, у Вас будет очередь из клиентов.

Все дело в том, что потенциальные клиенты крайне важны для тех людей, у которых уже есть свой построенный бизнес, которые четко знают свою целевую аудиторию, представляют, что за люди должны приобрести их товары.

Соответственно, эти потенциальные заказчики, потенциальные клиенты, которые заинтересованы в предлагаемых товарах - это великая ценность для тех бизнесменов, которые обращаются в лид-агентства, и уж поверьте, они готовы платить деньги за новых клиентов.

Сегодняшняя ситуация на рынке выглядит следующим образом. Существуют лид-агентства или люди, которые привлекают потенциальных клиентов за некую сумму. Ваш заказчик описывает критерии, согласно которым ему необходимо подобрать потенциальных клиентов. Вы, в свою очередь, подбираете и присылаете к заказчику оговоренное количество потенциальных клиентов, а оплата, соответственно, происходит по количеству тех лидов, которые приходят. Естественно, оговаривается качество работы, оговаривается, откуда эти люди, какое у них социальное положение и множество прочих критериев, различных в каждой конкретной ситуации.

Вам, как владельцу лид-агентства, предпочтительнее работать с теми бизнесменами, которым нужна большая лидо-генерация. Тогда это выгодно и для Вас, и для бизнесмена, который к Вам обратился.

По сути, получается, что деятельность эта не слишком отличается от деятельности фирм, которые предлагают услуги по предоставлению трафика. Цены на такие услуги не очень высокие, потому как гарантии человек, который предоставляет лидов, дать не может. Гарантией в данном случае может выступать только Ваша репутация и Ваша экспертность. Если Вы не можете дать даже этого, никто с Вами работать не будет, или же будут работать за копейки.

Такой процесс построения отношений достаточно сложный.

Что же касается условий работы, то лучше всего отдать предпочтение партнерским отношениям. При использовании такой схемы взаимодействия с партнером, Ваша прибыль напрямую зависит от того, сколько заказов сделают приведенные Вами клиенты, что выгодно и Вам, и партнеру. Ваш клиент получает прибыль от заказа, а Вы процент от этой прибыли. Схема достаточно прозрачная. На дворе 21 век и, даже если возникнут какие-то вопросы или сомнения, можно проверить достоверность любой предоставленной информации.

Схема предоставления лидов - это схема, в которой заинтересованы все: и Вы, как исполнитель этой работы, и Ваши клиенты, как заказчики. Вы заинтересованы в качественном подборе потенциальных клиентов для заказчика, поскольку Вы четко знаете, что от Вашего уровня на рынке и Вашей экспертности зависит Ваш доход. Чем Выше Ваш рейтинг, тем выше стоимость каждого лида, то есть каждого приведенного потенциального клиента.

Приходящие к Вам заказчики – это Ваши партнеры. И с каждого заказчика Вы будете иметь доход, если у Вас уже есть хороший трафик, есть хорошие ресурсы, и Вы знаете, каким образом подбирать лидов, соответствующих определенным критериям.

На самом деле - это бездонная ниша, в которой можно работать и работать. Зная, что представляет собой каждый лид, Вы получаете намного больше денег, нежели это происходит вслепую, а Ваш заказчик получает намного больше пользы. А значит, это практически сто процентная гарантия, что он обратится к Вам снова.

Ваше агентство может работать и с инфобизнесом, и с ретейлом, и с бизнесом B2B. Возможности сегодня практически безграничны.

Как найти себе наставника?

Если Вы решили, что хотите продвинуться в какой-то сфере, то одной из главных Ваших задач является подбор учителя или наставника.

Многие пытаются определить своего будущего учителя, человека у которого можно перенять ценнейший опыт, с точки зрения «нравится». «Он мне нравится. То, что он дает, гармонирует с моей точкой зрения и моим внутренним миром. То, что он говорит, правильно ложится в мое сознание».

Так рассуждают многие. Но Вы должны понять, если Вы ищите себе учителя с точки зрения «нравится», если он говорит все то, что Вам нравится, что Вас и так устраивает и отлично ложится на Ваши жизненные взгляды, то, скорее всего, никакого серьезного прорыва не будет. Почему? Да просто потому, что до сих пор этого прорыва у Вас и не было. И потому, что тот подход, который Вы воспитываете в себе, он не совсем в «ту степь», которая даст Вам прорыв.

Вот несколько советов для тех, кто хочет получить резкие результаты.

1. Определите свою ценность, свою цель и свое направление движения. Только решив, куда Вы идете и что хотите получить, начинайте искать того человека, который поможет Вам подняться.

Нужно понимать, что учителем или наставником фактически может быть любой человек. Речь не идет о глобальном учителе. Возможно, Вам просто нужен человек, который научит Вас быстро разбираться в какой-либо программе, или делать какое-то небольшое количество действий, которое Вам необходимо, например, писать тексты, выступать и т.д.

То есть не обязательно находить себе одного глобального учителя на все случаи жизни. Вы должны понять, что профессионалы наиболее сильны, только в том случае, если они узко направлены. И, исходя из этого, Вы должны понимать, что Вашим учителем может стать практически любой человек из Вашего окружения. Главное, чтобы он занимался тем делом, в котором Вы хотите получить быстрый результат. И занимался им профессионально.

2. Составьте список людей, которые, на Ваш взгляд, добились значительных результатов в своей области. Не так важно, что про себя говорит человек, не так важно, что про него говорят другие. Важны его результаты.

Итак, выберете 5-10 человек, у которых максимальные показатели результативности в том, чему Вы хотите научиться.

3. Далее соберите информацию об этих людях. Важно уделить внимание тому, насколько этот человек вообще способен обучать. Есть огромное количество профессионалов, причем профессионалов с большой буквы, у которых обучение практически стоит на нуле. С этим человеком Вам придется скорее всего довольно сложно.

Соберите информацию о каждом потенциальном наставнике. Узнайте, где бывает, какие у него интересы, какие есть общие с Вами знакомые, кто у него уже учился, кто может дать

рекомендации, как часто он выступает, на каких мероприятиях бывает, какой у него сайт и страничка в интернете и т.д.

4. Далее все довольно просто. Нужно понять, чем Вы можете быть полезны этому человеку. И постепенно начать с этим человеком создавать минимальные контакты: приехать туда, где он бывает, поздороваться, представиться, написать ему положительный отзыв в его блоге, страничке или в комментариях.

Через знакомых попросить что-нибудь ему передать или спросить небольшого совета и т.д. Начните с минимальных контактов, чтобы просто попасть в его поле зрения. После этого, если Вы убедитесь, что этот человек открыт, и Вы могли у него чему-то учиться, если он для Вас достаточно профессионален, постарайтесь назначить с этим человеком личную встречу, естественно предлагая ему выгоду от Вас. Надо отметить, что профессиональность определяется не только с точки зрения того, что Вы уже знаете, а еще и со той стороны, что Вы узнали уже контактируя с ним.

Очень важный момент. Задача Ваша состоит в том, чтобы сначала этому человеку что-то отдать, не рассчитывая на дальнейшую взаимность.

Вы должны что-то дать, в чем-то помочь, в чем-то быть полезным. Причем не теоретически, а на практике.

Исходя из того, что Вы предлагаете этому человеку какую-то реальную помощь, реальную пользу, Вы быстро и довольно просто сможете добиться встречи с этим человеком.

5. Подготовьтесь к этой встрече. Это очень важный момент. Составьте список из 10-15 вопросов, которые Вы бы хотели с этим человеком обсудить. 10-15 профессиональных вопросов, которые помогут Вам решить Вашу проблему, сделать Вас за короткое время более информированным, а далее, естественно, получить результат.

Обязательно подготовьтесь к этой встрече. И, конечно же, подготовьте в полном объеме то предложение, которое Вы готовы ему сделать. Полностью свою встречу. Возьмите с собой диктофон, чтобы записывать все, что будет сказано. Потом сможете переслушать и проанализировать полученную информацию.

6. Если после этой встречи Вы поймете, что это тот человек, который реально может помочь Вам получить значительные результаты, обсудите с ним условия сотрудничества: что Вы готовы платить, отдавать, в чем помогать и так далее, за то, что он будет Вас учить. Но помните, сначала Вы должны, что-то сделать, чтобы этот человек был заинтересован обучать Вас.

Опыт

Многие спрашивают меня: «Александр, где же Вы научились так красиво говорить? Да у Вас актерский талант! Вы так интересно и эмоционально рассказываете! Где этому можно научиться?»

«Опыт, опыт и еще раз опыт» - отвечаю я на такого рода вопросы.

Если взять статистику, то можно увидеть очень интересные вещи. Например, что из 100 человек, которые хотят открыть бизнес, только 40% приходят к намеченной цели. А все почему? Да потому что остальные 60%, столкнувшись с первыми на их взгляд трудностями и проблемами, опускают руки и перестают что-либо делать для достижения положительного результата.

Какие же трудности помешали развитию бизнеса этих людей?

А они довольно просты. Это регистрация ИП или ООО, это налоги, это поиск грамотных и высококвалифицированных работников, это ведение документации, это различные рекламные мероприятия и т.д. Согласитесь, практически непосильные задания?

Но это еще не все. В лучшем случае половина из этих 40%, открывших свой бизнес, более или менее начинают функционировать и получают прибыль. С чем же это связано? С тем, что люди опять сталкиваются с рядом проблем: «А где взять товар? А как его лучше реализовать? Почему эта реклама не работает?» И?

В конечном итоге по статистике в лучшем случае 10% открывшихся бизнесов доживает до своего первого года.

Не очень впечатляющие цифры, правда? 10% - маловато будет.

Но причина-то в этом очень простая: у этих людей нет опыта, но хотят -то они прям все и сразу. Решение проблемы – приобретение опыта.

Опыт – это то, что Вы получаете в результате постоянных более или менее однообразных действий. В свое время вы все получили кушать не руками, а ложкой, но скольких усилий и стараний родителей потребовалось, чтобы развить в Вас это опыт. Вы также получили опыт написания текста, то есть соединения букв в слова, а слов в предложения. Вспомните, сколько лет Вам понадобилось, чтобы научиться делать это красиво и правильно?

Вы также получили опыт считать, перерешав массу примеров, уравнений и задач. В большинстве случаев они мало кому пригождаются по жизни, но, не уделив этому заданию должного времени и сил в детстве, Вы бы не смогли нормально жить и работать сейчас.

Запомните, нельзя ничего просто так взять и сделать. Для достижения цели Вам необходимо постоянно работать в правильном направлении.

В каждом из Вас сидит свой уникум, в каждом из вас есть определенное талантище, которое Вы можете превратить в огромную сумму денег. Но не бывает этого за раз-два-три. Для этого нужен опыт. Нужно регулярно делать одно и то же для того, чтобы достичь желаемого результата. Нужно постоянно доделывать, докручивать, допиливать, улучшать, развивать.

И только тогда Ваш талант становится дорогостоящим. Невозможно получить опыт, ничего не делая. Невозможно изменить свою жизнь, не получив опыт.

Из чего же получается сам опыт? Из навыков. Что такое навыки? Навык – это то, что Вам показали, как делать, и один раз помогли в выполнении того или иного задания. Многократно повторяя навык, Вы получаете опыт.

А откуда же берется навык? А навык берется из знаний. Предположим, Вы купили самоучитель по резьбе по дереву. Вы прочитали теорию, купили лобзик и начали выпиливать. Естественно, что не все у Вас получалось с первого раза, Вам и лобзик пришлось поменять пару раз, и материал, на котором Вы производили работы. Но Вы усердно выпиливали и резали, несмотря на трудности и возникающие проблемы в процессе работы, в результате чего и получили опыт.

Итак, из знаний вы получаете навыки, из навыков – опыт. А теперь вопрос, откуда же берутся знания? Опыт появляется из невероятного желания. Именно сильное желание перерастает в то, что вы находите необходимую информацию. Информацию Вы начинаете внедрять, получая навыки, и уже навыки приводят Вас к опыту.

Нет образования?

Можно ли чего-то достичь в жизни, если нет образования? И как быть, если при устройстве на работу всегда требуют диплом об окончании среднего специального или высшего учебного заведения, а его нет?

Я думаю, что с такой проблемой сталкивались и продолжают сталкиваться огромное количество людей. И если не Вы сами, то, возможно, что у кого-то из ваших родственников, друзей или просто знакомых наверняка были трудности по данному вопросу.

Я не буду рассказывать Вам такие банальные вещи, как то, что у Стива Джобса, Билла Гейтса не было образования, но они были выдающимися и знаменитыми на весь мир людьми.

Давайте не будем рассуждать о чем-то далеком и обобщенном, а вернемся непосредственно к вопросу, а каким же образом можно зарабатывать большие деньги, не имея образования?

Для этого:

1. Нужно понять, что ничего сразу просто так никогда не дается. Поэтому для начала Вам необходимо определиться со сферой деятельности, в которой Вы хотите работать и развиваться. Выбор должен быть сделан, опираясь на три главных критерия, о которых уже неоднократно шла речь. Для тех, кто забыл, напомним, это:
 - удовлетворение от работы (работа должна нравиться и приносить удовольствие, доставлять радость).
 - востребованность того, чем Вы занимаетесь. Если Вы выберете профессию, которая мало востребована или не востребована вовсе, то и результат будет нулевой. Если же Вы хотите вращаться в той сфере, в которой профессии наиболее актуальны на сегодняшний момент, то у Вас больше шансов зарабатывать хорошие деньги.
 - результативность. Необходимо, чтобы выбранное дело приносило не только радость и удовольствие, но и давало результаты.
2. После того, как Вы определились со сферой деятельности и профессией, Вам необходимо сделать следующее:
 - Для того чтобы Вы могли быстро найти работу, изучите хотя бы 10 наиболее популярных книг на эту тему. Изучите их, не просто читая, а штудирова и конспектируя.
 - Далее Вам необходимо для начала устроиться на работу к кому-нибудь подмастерьем. Вы можете устроиться обычным менеджером по продажам, простым парикмахером, простым программистом за минимальную заработную плату, лишь бы Вам хватало на жилье, еду и одежду. Но Вы должны не просто просиживать свое место в ожидании, что в один прекрасный момент на вас чудом свалится миллион.

Ваша задача – впитывать в себя как можно больше полезной информации от более опытных людей, применять все полученные знания и создавать свою собственную систему.

Например, систему написания программ, свою систему продаж, свою систему и технологию ультрамодных стрижек, систему обслуживания клиентов, систему ведения семинаров, переговоров и т.д.

В таком режиме Вы должны проработать около 3-х лет, чтобы систематизировать всю накопленную информацию и выстроить свою схему.

3. Вам необходимо четко уяснить для себя, что работа в первую очередь должна приносить удовольствие, а потом уже деньги. Работать надо не ради прибыли сегодня, а ради завтра, ради будущего!

И вот когда Вы пройдете все эти этапы, узнаете всю «кухню» той структуры, в которой и хотите вращаться в дальнейшем, только тогда Вы начнете быстро получать хорошие результаты.

А сегодняшний мир таков, что сегодня именно результаты превышают любые корочки об окончании учебных заведений.

Поэтому, когда Вы придете к работодателю и скажете:

- что сможете поднять продажи в 2 раза,
- что сможете увеличить количество клиентов в салоне красоты в 3 раза,
- что сможете не только проводить интересные и запоминающиеся семинары и тренинги, но и поднять средний чек покупок тренингов в 2 раза,

- ему будет все равно на Ваши дипломы.

Главное – выгода и польза, которую Вы сможете принести той или иной организации, а дипломы – это уже второстепенное.

О чем плачет современная молодежь?

Итак, о чем же плачет современная молодежь?

В первую очередь она плачет о том, что их ожидания не соответствуют реалиям жизни. Вся молодежь чему-то и где-то учится. И все думают, что как только они выйдут на рынок труда, то сразу же получат кучу высокооплачиваемых предложений. Но таких предложений не поступает. И вот тут-то они сталкиваются с большой и серьезной проблемой.

Так вот первое, что я бы посоветовал молодым современным людям. В первую очередь – не стоит слишком надеяться на миллионы и на то, что Вы очень будете кому-то нужны. По большому счету, как бы грубо это ни звучало, Вы никому не нужны, и с этим нужно смириться. То есть в этом мире Вы должны доказать, что Вы что-то стоите, показать выгоду от того, что с Вами нудно сотрудничать. И что получается. А получается, что круг замыкается. Вас не беру на работу, потому что у Вас нет опыта, а опыта у Вас нет, потому что Вас не берут на работу.

Так вот, сначала поумерьте свой пыл и устройтесь пусть хотя бы за небольшие денежки на работу для получения реального жизненного опыта. И в этом случае у Вас значительно резко повысятся шансы на то, что в дальнейшем Вы будете зарабатывать неплохие деньги.

Что же на сегодняшний день изменилось на рынке труда среди молодых специалистов? Это главный вопрос большинства молодых людей, который волнует их на сегодняшний момент, и который они не хотят воспринимать без розовых очков. А изменилось то, что как таковая молодежь сегодня нужна на неперспективные работы.

И вы, наверное, сами это понимаете. То есть Вы сами устраиваетесь на неперспективные работы, а потом удивляетесь, почему Вы проработали три года, а никакого развития и продвижения по карьере так и не достигли. Вы должны понимать, что жизнь не стоит на месте, что есть определенный набор областей, которые будут востребованы не только сегодня, но завтра и послезавтра.

Не надо устраиваться на работу, которая востребована только сегодня. Например, любые виды торговли через Интернет будут пользоваться спросом и завтра. А вот некоторые виды продаж в реальной жизни резко пойдут на спад, таких как продажа печатных бумажных изделий (книг, журналов, газет и т.д.).

С какими же трудностями Вы можете столкнуться при устройстве на работу с перспективой хорошего заработка в будущем? Главная проблема, о которой уже упоминалось выше, - это отсутствие опыта.

Так что же делать тем, у кого нет опыта?

1. Для начала придите и устройтесь на самую маленькую должность. Для чего это нужно? Да для того, чтобы Вы могли изнутри увидеть процессы и понять, как работает компания, в которой Вы собираетесь строить карьеру. Не обязательно первая компания станет окончательным местом Вашей работы на всю жизнь. Вы просто должны побывать в той области, в которой хотите двигаться по жизни, поварится в котле со всеми нюансами и хитростями, которые могут Вам пригодиться для зарабатывания хороших денег. Отработав хотя бы годик-полтора на низкой должности, Вы

уже будете иметь более четкое представление о работе, и понимать, в какую сторону Вам двигаться дальше.

2. Вам необходимо повысить свою экспертность. Вы должны доучиться, заполнить пробелы в знаниях уже узконаправленно. Именно в узких, проблемных областях, как правило, водятся хорошие деньги. Читайте больше полезной и обучающей литературы, посещайте дополнительные курсы и семинары, одним словом, развивайтесь и прогрессируйте в знаниях, умениях, навыках.
3. В конечном итоге, повысив свою экспертность, Вы можете выходить на рынок труда не только как человек с опытом, но и с узкой направленностью, которая позволит Вам совершить резкий скачок на ступень, где обитают совсем другие деньги.

Как перестать быть человеком толпы?

Как Вам выйти из тени и превратиться в уникальную личность, достойную подражания и восхищения? Как перестать быть просто еще одним человеком из толпы?

Я абсолютно уверен, что многие люди, впрочем, как и Вы, хотели бы выделиться из общей толпы обывателей. По сути, сделать это достаточно легко. Для этого просто необходимо выйти за принятые рамки комфорта, существующие у каждого человека.

Чтобы двигаться вперед и добиваться успеха, Вам необходимо отделять себя от общей массы людей. Ведь в толпе себе подобных Вы, скорее всего, растеряете весь творческий потенциал, потеряете собственные мечты, грандиозные цели и станете как все.

Возможно, Вам с детства навязывались стереотипы, что выскочкам всегда тяжелее. Что не имеет смысла бороться с более сильными людьми и личностями, что лучше существовать тихо и спокойно, как все, чем бежать впереди паровоза и т.д.

Ваши родители, внушающие Вам эти мысли, Ваши друзья или знакомые не желали Вам в тот момент зла. Они просто пытались Вас научить жить как и они, ведь по их меркам быть в толпе – значит жить стабильно и счастливо. Но Вы не обязаны проживать чужие жизни. Вы должны строить собственную судьбу, свой путь к успеху и к благополучию.

Безусловно, человек является социальной личностью со всеми вытекающими из этого последствиями. У него сильно развиты потребности в пище, крове, самозащите, деньгах, самовыражении, дружбе.

При этом внутри любой социальной личности находится второе «Я», способное сподвигнуть человека на непредсказуемые поступки и действия. Эти спонтанные шаги могут вызывать неоднозначную реакцию окружающих: от осуждения до похвалы и восхищения.

И вот это внутреннее «Я» одних толкает вперед, помогает выделиться, а другие попросту прячут его, чтобы продолжать существовать в единых общепринятых социумом рамках.

Давайте с Вами разберемся кто такие лидеры, т.е. люди, вырвавшиеся из толпы. Что в них вызывает восхищение, почему они становятся кумирами и объектами для подражания?

В первую очередь, люди-лидеры озадачены одной мыслью, одним желанием, которое заставляет их выделяться, провоцирует плыть против течения. Эта мысль: «Я не хочу быть как все».

Вы можете сказать, что такое желание звучит немного некорректно по отношению к другим людям, что это снобизм. Отчасти я соглашусь с Вами, но лишь отчасти. Ведь за любым успешным человеком всегда стоит такое желание.

Если Вы чувствуете, что Вам тесно в общепринятых рамках, что Вы можете сделать гораздо больше, чем остальные, что Ваши мечты и стремления амбициознее и масштабней, Вы тоже должны внедрить эту мысль в свою голову и в свою жизнь.

Во вторую очередь, человек не из толпы всегда имеет большие амбиции. Естественно, стремиться к достижению результатов, не взирая на мнение окружающих – это высокая степень ответственности, к которой готовы не все.

Но лидер потому и находится во главе всех, ведь он не сильно реагирует на критику или похвалу. Он знает, чего хочет и знает, как этого достичь.

Возможно, Вы тоже имеете четкие цели и ставите перед собой конкретные задачи. Но Вы боитесь обидеть, задеть, разочаровать кого-либо, возникшего на Вашем пути. С такими мыслями Вы никогда не вырветесь из общей массы людей.

Вам нужно стремиться развивать в себе только здоровые амбиции, заставляющие идти все время вперед.

В третью очередь, человек-лидер или человек-кумир не боится брать на себя ответственность. Ответственность за слова, действия, собственные ошибки, провалы и победы. Ответственность за выбор друзей и остального близкого окружения.

Как только Вы поймете и внедрите в жизнь эту мысль, что Вы берете на себя ответственность за все события, происходящие в Вашей жизни, Вы сделаете шаг, который уже на немного отдалит Вас от толпы.

Но не только ответственность отличает людей не из толпы. Наличие собственного мнения, собственной точки зрения – четвертый отличительный признак таких личностей.

Если для Вас мнение Ваших родителей, друзей, второй половинки, коллег или соседей приоритетней, чем Ваше, то, к большому сожалению, я вынужден признать: выйти из тени окружающих у Вас никогда не получится.

Лидер всегда ориентируется на факты настоящего или прошлого, цифры, данные статистики, чтобы аргументировать свою точку зрения. Это и отличает пустое упрямство от правильного собственного мнения.

Вы должны понимать всю степень ответственности, которая возлагается на лидеров. Вас будут обсуждать, критиковать, посылать в Ваш адрес большое количество негатива. Безусловно, хвалить и восхищаться Вами тоже будут, но в гораздо меньшей степени.

Ведь так устроен обычный человек, он склонен осуждать, завидовать более успешным, богатым и счастливым людям.

Если Вы готовы пожертвовать личным комфортом, который состоит из приятного отношения к Вам окружающих, значит Вы готовы выделиться из толпы. Вам просто необходимо сделать первый шаг, за ним второй и выйти из строя обывателей.

Не сотвори себе кумира

«Не сотвори себе кумира!» Наверняка в юном возрасте Вы не раз слышали это выражение. Смысл, который в него вкладывали следующий: «Идите собственным путем, не думая о том, что происходит вокруг, и не оглядываясь на мнение окружающих». Выражение это носит экспрессивную окраску. И имеет не то чтобы негативный, но все же отрицательный характер. Наверное, для того, чтобы направить человека по своему пути не самый верный и правильный подход.

Для многих «сотворить кумира» или взять некоего человека, как образец для подражания или для мотивации крайне необходимо. Для кого-то образцом для подражания являются родители. Иногда происходит наоборот, и опыт родителей отрицают, желая идти своим собственным путем.

Что же делать, если сложилось так, что в окружении нет и не было человека, с которого хотелось бы брать пример, ведь брать его с кого-то крайне необходимо! Почему? Причина проста. Любой человек, ставя перед собой какие-то задачи или желая кардинально поменять свою жизнь, понимает, что проще будет это сделать, основываясь на чужом опыте.

Когда Вы знаете, что кто-то до Вас это уже делал, проще пойти именно по этому пути, поскольку Вы уже знаете, какие ошибки, препятствия и сложности могут Вам встретиться. А если Вы будете знать, что Вас ждет, никаких особых проблем, и уж тем более неожиданностей не будет.

Как же выбрать себе кумира? И кто достоин стать человеком, которому стоит подражать? Этот выбор каждый делает самостоятельно. Можно ли брать примеры из истории? Или ближайшего окружения? Да! Главный вопрос: «На какие моменты из жизни стоит обращать внимание?»

Представьте себе ситуацию. Вы человек нерешительный, но обладающий стопроцентным здоровьем, отличной физической силой или физическими данными. Вроде бы все хорошо, но Вы понимаете, что Вам хочется другой жизни. Однако социум принимает длинноногих красавиц и мускулистых мачо спортивного телосложения, достигших каких-то результатов.

Людам, которые от природы наделены какой-то физической красотой и привлекательностью, намного проще добиваться расположения людей и быть принятыми в обществе. Они заранее получают фору практически в любых своих начинаниях.

Но Вы так же прекрасно знаете, что в истории было очень много персонажей, как например Александр Македонский, Клеопатра или общепризнанная сегодня красавица Софи Лорен, которые, по мнению общества в котором они жили, не являлись людьми сильными, успешными или привлекательными. Более того они были за чертой того, что являлось олицетворением силы, могущества и красоты.

Но эти люди смогли стать властителями мира, пусть на какой-то определенный срок, и достичь значительных вершин. Что же стояло за этим? Как побороть столь "заметный" недостаток, и добиться тех результатов, о которых кто-то даже просто боится мечтать?

Чтобы найти ответ на этот вопрос обратитесь к истории, книгам и фильмам. Вы увидите множество примеров людей, считавших, что у них есть недостаток, дефект или проблема. Но среди таких этих людей всегда были победители, люди на которых Вам и стоит ровняться.

Изучите их жизнь. И, обязательно, обратите внимание на тот самый переломный момент, который стал отчетной точкой, стартом на пути к успеху.

На самом деле переломные моменты в жизни происходят очень быстро. Это те самые закономерные случайности. К ним люди могут идти долго, годами. Это может быть цепочка каких-то событий, выстроенных в одну линию. Но это всегда приходит в тот самый переломный момент, когда что-то переключается в голове и человек понимает: «Да я такой, но это меня не остановит. Более того, я добьюсь своей цели и сделаю из недостатка изюминку. Я такой, какой я есть. И именно благодаря этому я смогу воплотить мечту в реальность».

Вспомните, кто был Вашим кумиром в детстве или юности? Что вдохновляло Вас в этом человеке? Почему он являлся или является Вашим кумиром?

Проанализируйте его жизнь и подумайте, как Вы можете применить эти знания для себя. Что Вы можете изменить в своей жизни?

И главное - выбирайте тех кумиров, жизнь и действия которых будут вдохновлять Вас на подвиги, на Ваши личные подвиги, ежедневные, маленькие, незаметные, но, безусловно, приносящие результат.

Экспертность за неделю

Очень часто у Вас в жизни случаются ситуации, когда Вы срочно должны обладать какой-то информацией в определенной сфере. Например, вы должны быстро прокачать себя в области продаж, хотя бы для того, чтобы вообще понимать, как осуществляются продажи, какие есть техники и т.д. Или, например, Вы хотите резко прокачать себя в области тайм-менеджмента. Ну, или какие-то другие области, в которых Вы должны за короткий промежуток времени хорошо разобраться.

Я сейчас ни в коем случае не говорю про опыт. Опыт - это те знания, которые есть у вас в голове, и их применение на практике. То есть, применив имеющиеся знания, вы получаете опыт. В результате этого что-то будет работать, что-то не будет, и это абсолютно нормально.

Сейчас речь идет о наличии знаний в голове. Быстро повысить экспертность - это максимально увеличить количество информации по какой-то конкретной теме.

Что же нужно для этого сделать?

Все значительно проще, чем многие из вас предполагают. Не нужно проходить массу тренингов. Тренинги как раз направлены на внедрение знаний, а не на то, чтобы их получить.

Итак, сначала вы должны зайти на самые популярные сайты, которые занимаются продажей книг. Например, на Азон.ру или Амазон.ру. В разделе бестселлеров ищите все книги по теме, которая Вам нужна. Необходимо найти минимум самых популярных книг.

Второе, что Вы можете сделать, - это просто набрать в Яндексе «Самые лучшие книги по теме ...». Ну и тема, естественно та, которая вам нужна.

Далее ваша задача – найденные книги быстро получить. Вы их можете скачать в электронном варианте, заказать в Интернете, купить в ближайшем книжном магазине, это не важно. Важно, чтобы в кратчайшие сроки они оказались у Вас на руках.

Желательно, конечно, чтобы они были на бумаге. Печатные издания воспринимаются намного лучше любых электронных, да к тому же в электронных книгах довольно сложно делать различного рода пометки и подчеркивания нужного материала.

Когда Вы получили эти 10 книг, Вы смотрите, какая же из этих книг самая популярная в среде людей, которым она интересна. То есть смотрите, какая из этих книг наиболее востребована, и начинаете изучение именно с нее. Эту книгу Вы читаете просто от корки до корки, всю целиком. Важный момент – эту книгу Вы очень подробно конспектируете, причем конспектируете по конкретным разделам.

Что же вы делаете дальше?

Далее Вы берете вторую по популярности книгу и точно также начинаете ее читать и конспектировать. Но самое важное, что вы ее конспектируете не в отдельную тетрадь, не в отдельный конспект, а в дополнение к первой.

То же самое Вы проделываете и с остальными книгами. И поверьте, в каждой последующей книге читать и конспектировать вам придется все меньше и меньше, потому что многие вещи будут

повторяться или будут очень похожи на то, что Вы уже законспектировали. Поэтому в последней книге Вы практически ничего нового не найдете.

Итак, у вас получается огромный конспект по той теме, которая вам на сегодня очень важна, и в которой Вы хотели бы повысить свою экспертность, прокачать свои знания по-максимуму и знать значительно больше по данной теме, чем окружающие Вас люди. По статистике человек, который прочитает не 10, а 50 книг по какой-то конкретной теме, знает на 85% больше, чем любой окружающий его профессионал.

Дальше, ваша задача – перечитать написанный конспект. После чего Вы должны потихоньку начать внедрять эту информацию, то есть из знаний переходить непосредственно к опыту. А как, спросите Вы? Опять же, все довольно просто.

Из этого конспекта, Вы просто делаете ТуДу-лист. Что такое ТуДу-лист? Это некий Ваш собственный план действий, лист, в котором содержится информация для выполнения.

Вы берете и выписываете под номерами конкретные свои действия, которые Вы должны совершить, чтобы усвоить полученную информацию. Понятное дело, что какая-то информация буде для вас применима, какая-то нет, что-то у Вас будет получаться, что-то нет.

Когда Вы проходите взглядом по всему этому ТуДу-листу, то что-то вычеркиваете, где-то ставите галочки.

Изучив информацию за неделю, Вы, конечно же, станете умнее и профессионально развитее в определенной сфере, но это еще не значит, что Вы сразу станете гуру в этой области. Вы просто получите информацию, не забывайте об этом. И только после того, как Вы все эти пункты внедрите, примените на практике, Вы резко повысите свою экспертность, свой профессионализм.

Эффективная генерация идей

Хотите сгенерировать работоспособную идею посредством мозгового штурма?

Вот поэтапный план действий, как это сделать.

- Ваша первоочередная задача - собрать группу единомышленников, состоящую из нескольких человек. Обозначьте им задачу и сформулируйте результат, который Вы бы хотели в конечном итоге получить. То есть озвучьте свою идею. Затем дайте возможность всем Вашим оппонентам задать Вам интересующие их вопросы относительно Вашей затеи. Вопросы могут быть абсолютно любые, начиная от распределения обязанностей и заканчивая тем, во что каждый из сотрудников будет одет, и сколько у него в кармане будет лежать монет.

Обсуждение должно длиться до тех пор, пока, все, участвующие в проекте люди ни придут к пониманию общей идеи и не начнут думать в одном направлении. Достигнув общей точки зрения, проведите SWAT-анализ. Обсудите сильные и слабые стороны Вашей идеи. Затем обсудите те возможности, которые Вы получите благодаря получению необходимого результата.

И, естественно, те угрозы, которые могут возникнуть в связи с достижением Вашего результата. «Что это могут быть за угрозы?» - спросите Вы. Вот простой пример. Когда Вы затеваете какой-то масштабный проект, одна из основных угроз, возникающих на Вашем пути - малое количество времени, которое Вы уделяете своей семье. А, следовательно, есть угроза семейного разлада.

Необходимо, чтобы Вы и каждый из Ваших оппонентов высказал свою точку зрения по поводу сильных и слабых сторон, возможностей и угроз.

- Следующий элемент - путешествие во времени. Порассуждайте на тему: "Если бы мы уже это получили, то ...» Представьте себе, что Вы уже воплотили Вашу идею в жизнь, и опишите, что получили от проекта. Необходимо, чтобы каждый из участников проекта пофантазировал на будущее.
- А теперь представьте, что Вы живете не в России, а, предположим, в Америке. Как бы Вы достигали своей цели? Особенно хорошо проводить такой эксперимент, если кто-то из оппонентов знаком с культурами других стран. Зачем это нужно? Разное местоположение подразумевает разные подходы и, зачастую, помогает изобрести альтернативные варианты действий.
- Поменяйте роли. Естественно в Вашей попытке воплощения в жизнь какой-то идеи или мечты у каждого будет своя роль. И, для того, чтобы Вы могли более качественно и интересно придумать, как всего этого достичь, необходимо попробовать поменяться ролями. То есть, Вы должны кого-то назначить главным, а сами стать посредственным исполнителем. Каждый из участников должен вжиться в несвойственную ему роль и посмотреть на проблему именно с этой точки зрения.
- Следующий этап, это так называемая супер сила. Представьте, что у Вас есть неограниченные ресурсы и возможности. Как бы тогда Вы воплощали свою идею и шли к своей мечте?

Пройдя все эти этапы, сделайте перерыв. В это время каждый из участников мозгового штурма должен прочитать или хотя бы пролистать несколько книг по интересующему вопросу. Кроме того, желательно изучить чужой опыт в этой сфере.

Встретившись после этого, Вы, уже с точки зрения изученного опыта, должны докрутить свой проект, исходя из того, что Вы узнали. То есть Вы продумайте, что может помочь в реализации идеи, что затормозить, что усилить, а что ослабить.

А теперь Вам нужно мнение абсолютно постороннего человека. Когда Вы дважды уже прогенерировали и проштурмовали данный вопрос, у Вас уже сформировалась определенная концепция. Возьмите эту концепцию и отправьте на изучение людям, которые вообще «не в теме». Спросите, что они об этом думают. Как не странно, но эта обратная связь от неосведомленных людей зачастую ставит в тупик, потому что иногда оказывается, что все это никому не нужно, кроме Вас.

В конечном итоге, получив обратную связь, Вы составляете уже конкретный план, содержащий конкретные критерии, необходимые для достижения Вашей цели. И дальше уже идете по стандартному плану по достижению целей, прописывая пути, ресурсы и время. И уже из Вашей мечты, из Вашего предварительного плана Вы делаете четкую пошаговую инструкцию по достижению намеченного результата.

И запомните, хорошая, качественная идея без критики рождается крайне редко. Поэтому не принимайте близко к сердцу все то, что услышите от окружающих.

Привычки, привлекающие успех

Вы мечтаете достичь успеха, но не знаете как? Я расскажу Вам, какие существуют полезные привычки, которые смогут приблизить Вас к успеху во всех начинаниях и делах.

Основные привычки, способные привлечь Ваш успех:

1. Узнавайте и применяйте.

Лично я придерживаюсь мнения, что любая информация, которую я не могу в дальнейшем использовать для улучшения своей жизни, недостойна пристального внимания. Я не засоряю свой мозг такой информацией.

Я рекомендую и Вам поступать аналогичным образом. Все мелочное или негативное должно для Вас оставаться за кадром. Если Вы не можете применить знания, полученные извне, значит не стоит вовсе тратить на них свое время.

Но даже если Вы примените новую информацию, это не означает, что Вы получите положительный результат. Результата может не быть вовсе. Но это нормально, поверьте.

Ведь людям и конкретно Вам свойственно совершать ошибки, в этом нет ничего страшного. Из ошибок Вы извлекаете выводы, получаете ценные жизненные уроки. Опираясь на эту информацию, Вы можете снова делать шаг вперед, но в конце Вы получаете уже другой результат. Т.е. Вы используете свои знания об ошибке себе во благо.

К примеру, Вам никогда не удавалось хорошо составлять бухгалтерские отчеты. Если Вы получите информацию об этом и попытаетесь ее внедрить в свою жизнь, скорее всего Вы получите отрицательный результат.

Это значит, что Вам следует выкинуть данные знания из головы и признать тот факт, что профессия бухгалтер не для Вас.

Но если Вы применили новую информацию, и у Вас получилось составить отчет, при этом Вы испытали от этого удовольствие, значит Вам нужно и дальше узнавать новое, глубже вникая в суть профессии бухгалтер или экономист.

2. Постоянно саморазвивайтесь.

Ошибочно думать, что получив новые знания и внедрив их в свою жизнь, Вы можете спокойно сидеть и ожидать положительного результата. Вы обязаны всегда заниматься своим саморазвитием.

Вы можете читать художественные книги, специализированную литературу, смотреть документальные фильмы, посещать различные культурные мероприятия или делать что-нибудь еще. Но обязательно Ваше занятие должно приносить Вашему мозгу свежую информацию, которую Вы в дальнейшем сможете использовать для улучшения качества своей жизни.

3. Получайте удовольствие от процесса.

Безусловно, Вы всегда должны быть нацелены на конечный результат. Но если Вы занимаетесь работой, от которой Вам становится плохо на физическом и моральном уровне, Вы никогда не сможете достичь успеха в данной области.

Вы должны испытывать радость и наслаждения от того, чем занимаетесь. Только в таком случае Вы сможете приблизить себя к успеху.

4. Делайте не то, что проще, а то, что необходимей.

Например, Вы очень хотите поехать на рыбалку и поймать там большую рыбу. Но для этого Вам придется ехать не только по хорошей асфальтированной дороге, но и по проселочной грунтовой, изрытой колеей и ямами.

Но Вы все равно идете на это, испытываете трудности и физический дискомфорт, чтобы добраться до места, и доезжаете до него. Т.к. Вы нацелены на конечный результат и очень хотите его достичь.

Также и с дорогой к успеху. Вы должны делать не только то, что легче и проще, но и то, что нужней, хотя оно может быть и тяжелей в сто раз. Зато данный шаг сможет приблизить Вас к Вашей поставленной цели.

5. Всегда опирайтесь на факты.

Ваши эмоции, которые Вы испытываете постоянно, это здорово. Эмоций всегда должно быть много, и чем они разнообразней, тем насыщенней Ваша жизнь.

Но Вы никогда, принимая решения, не должны основываться на свои эмоции. Под их воздействием Ваш мозг не может адекватно воспринимать и перерабатывать информацию.

К примеру, когда Вы влюблены, в Вашем организме активно вырабатывается гормон тестостерон, когда сильно напуганы – адреналин. Данные гормоны способны повлиять на Вас и Ваши решения, которое, скорее всего, будут ошибочными и приведут к нулевому результату.

Только факты должны провоцировать Вас на очередной жизненный шаг, голые правдивые факты.

6. Умейте правильно отдыхать.

Я уверен, именно умение правильно отдыхать, отвлекаться от процесса и расслабляться, это половина, если не большая часть успеха.

Вашему мозгу, как и Вашему телу, периодически требуется отдых. Дайте себе необходимую паузу, развейтесь, переключитесь. И когда Вы продолжите движение вперед, к поставленной цели, Ваш организм и Ваш мозг отблагодарят Вас зарядом энергии и позитива.

7. Инвестируйте в себя.

Вам нужно вкладывать деньги в себя, в свое развитие. Ведь невозможно все время получать новую информацию бесплатно. Иногда Вам придется посещать курсы или тренинги, чтобы повысить собственный профессиональный уровень.

Даже саморазвитие потребует от Вас денежных вложений, т.к. и новая книга, и новый фильм стоят денег, которых не нужно жалеть для себя, а именно для своего развития.

8. Балуйте себя.

Вам стоит иногда себя баловать, вознаграждать за внедрение правильных привычек в свою жизнь. Без этого Вы не сможете полноценно и продуктивно двигаться к успеху.

Все те мелочи, которые Вас радуют, вызывают у Вас положительные эмоции, могут быть куплены не для конкретной цели, а для того, чтобы Вы просто испытали удовольствие. Вы сможете быстрее прийти к положительному результату, если будете находиться на гребне положительных эмоций.

Собственно, вот и все привычки, способные привлечь успех в Вашу жизнь. Согласитесь, ничего сложного и невыполнимого в них нет, но доработав эти привычки до автоматизма, Вы сможете стать лучше, успешнее и счастливее.

Сильные женщины, слабые мужчины

Безусловно, Вам знакома фраза «Сила женщины в ее слабости». И мужчины, и женщины любят использовать это выражение, не совсем вдаваясь в его суть. Что же на самом деле скрывается за такими словами?

Достаточно часто в разговорах прекрасной половины человечества можно услышать такие предложения, как, к примеру, «Я сильная, а мой мужчина слабый», «Я тяну всю семью на себе», «Я не могу найти по-настоящему сильного мужчину» и мн. др.

На самом деле, за такими словами скрывается огромная проблема современного общества. В настоящее время женщины стали действительно сильней, чем были пару десятков лет назад. Я не хочу обсуждать хорошо это или плохо, я просто признаю данный факт.

Естественно, речь идет не о физической силе, когда можно и коня на скаку остановить, и в горящую избу войти, а о внутренней, позволяющей максимально быстро собраться и решить возникшую проблему.

Женщины, как настоящие самки, охраняющие свое потомство, всегда в первую очередь озабочены благополучием своих детей. Ради них, их здоровья, внутреннего комфорта, они готовы работать в нескольких местах, не спать ночами, разрушать свою личную жизнь.

Мужчины, напротив, относятся к своим детям, к своему потомству по-другому. Их главная задача – пойти на охоту, убить зверя и принести домой. Безусловно, мужчина стоит на страже интересов своей семьи, но он не способен к молниеносной мобилизации, позволяющей быстро решать трудности и преодолевать препятствия.

Отчего возникает конфликт между полами, основывающийся на неверном распределении семейных ролей? От того, что в Вас, в меня, во всех людей на планете природа заложила определенный набор внутренних качеств. Некоторые Вы можете усовершенствовать, сделать лучше, другие остаются неизменными всю жизнь.

Так вот, мужская психика устроена таким образом, что он не может так же быстро, как женщина, реагировать на внешние изменения. И с этим, увы, ничего сделать нельзя.

Женщина же имеет минимальный запас терпения, опять же благодаря природе. Ее не устраивают долгие раздумья представителя сильной половины человечества. Женщина воспринимает вынужденную мужскую паузу как нежелание принимать какое-нибудь решение, неспособность действовать.

Но мужчина после тщательного анализа ситуации все-таки берет себя в руки и начинает решительно совершать определенные действия. Однако женщина, не дождавшись мужчину, уже самостоятельно решает проблемы и преодолевает преграды.

Вот и получается, что женщина, в конкретный промежуток времени, примеряет на себя мужскую роль. Но вместо того, чтобы отдать пальму первенства подоспевшему к ней на помощь мужчине, она продолжает нести груз ответственности, сгибаясь под его весом.

Медленная скорость мужской психологической реакции, отсутствие должного количества терпения, понимания у женщины – основная причина конфликта между полами в современном обществе.

Что можно сделать, что бы решить данную проблему? Признаюсь Вам честно, от мужчины, в этом случае, практически ничего не зависит.

А вот женщине необходимо проявлять жизненную мудрость и женскую хитрость, Вы можете назвать эти качества, как хотите, и дотягивать мужчину до своего уровня, чтобы он почувствовал себя намного сильнее, чем рядом стоящая «слабая» женщина.

Если Вы – сильная женщина, которая может решить все проблемы за один раз, Вам не стоит искать себе в партнеры сильного мужчину. Потому что сильный мужчина, так или иначе, начнет на Вас действовать, Вас подавлять, пытаться Вами управлять.

Сразу расстаться со статусом «сильной» у Вас точно не получится. Соответственно, на воздействие со стороны сильного мужчины Вы начнете бурно реагировать, пытаясь ему противостоять.

В таких условиях ни одни отношения долго не смогут просуществовать. В результате снова останется одинокая сильная женщина и одинокий сильный мужчина.

Если Вы – сильный мужчина, предпочитающий действия словам, Вам надо научиться позволять быть Вашей женщине сильной, разумеется, только в те моменты, когда ей этого хочется. Вам нужно учиться контролировать себя и сдерживать покровительственные слова, действия.

Но, при этом, Вам все равно надо оставаться сильным. Образно говоря, Вы все равно должны идти на охоту, убивать мамонта и приносить домой для своей сильной женщины.

Вы должны помогать сильной женщине, не ущемляя ее достоинства, заботиться о ней, беспокоиться о ее внутреннем состоянии и об ее здоровье. Ведь в этом и заключена сила мужчины, он разрешает женщине играть разные жизненные роли, при этом оставаясь неизменной величиной, надежной опорой и поддержкой.

На самом деле, сильных мужчин очень много. Однако современные женщины, наделенные внутренней силой, сами пытаются подавить мужчину своими словами, поведением и действиями.

И у многих это успешно получается. Сильный мужчина поначалу злится, потом свыкается с мыслью, что женщина сильнее, а затем и вовсе расслабляется, кладя на хрупкие женские плечи весь груз жизненный проблем.

Сильная женщина должна обладать мудростью и терпением, она должна возводить мужчину до своего уровня, обязана помогать ему и не препятствовать его действиям. Сильный мужчина должен оберегать женщину, позволяя ей быть королевой, быть любимой и необходимой.

Только в таком случае из женского разговора исчезнут фразы «Я сильная, а мой мужчина слабый». И только в таком случае сильные мужчины смогут стать необходимыми, быть любимыми и счастливыми.

Друзья

Близкие друзья – попутчики или балласт в новой жизни?

У любого человека есть самые близкие друзья, с которыми связаны наиболее светлые и добрые эмоции, с которыми пройдено и пережито очень многое. Казалось бы, ничто не может разрушить Вашу дружбу.

Однако, как только Вы принимаете решение изменить собственную жизнь: стать успешнее, красивее, счастливее, близкие друзья неожиданным образом меняются и начинают возвращать Вас к прежнему жизненному пути. Что делать в данной ситуации?

Приведу Вам пример из личного опыта. На определенном этапе жизни, осознав бесперспективность выбранного пути, я принял единственно верное решение - измениться. При этом полностью поменяв все свои стремления, мечты и цели. Не скажу Вам, что перемены дались легко, но, примерно через полгода, моя жизнь действительно стала меняться.

На работе я, наконец-то, был отмечен, у меня появилась девушка, а моя уверенность в себе стала заметна даже окружающим. Научившись рационально использовать собственное время, я отказался от бессмысленного времяпровождения возле телевизора и монитора компьютера. Счастье переполняло меня, удача сопутствовала во всех начинаниях, и будущее виделось достаточно четко.

Но именно в этот момент на горизонте и появился мой самый близкий, старинный друг, который сильно изменился, но в худшую сторону. Он стал много жаловаться и плакаться, сравнивая наши жизни. При этом в начале своего пути, ведущего к улучшениям, я предлагал другу пройти эту дорогу вместе. Естественно, он отказался. Согласитесь, многим такая ситуация до боли знакома?

С каждым новым днем мой друг становился все более обиженным и недовольным. А я ощущал все более возрастающий дискомфорт, общаясь с ним. Вопрос: «Что делать с нашей дружбой?» возникал постоянно.

Историю про моего близкого друга я рассказал Вам не случайно. Я уверен, что люди, идущие по пути преобразования своей жизни, зачастую сталкиваются с таким «чемоданом без ручки», в виде близких друзей, не желающих меняться. Теперь вернемся к вопросу, озвученному в начале статьи: «Что делать в данной ситуации?».

Главный секрет Вашего спокойствия и счастья, а так же ответ на вопрос, заключается в обычном разговоре со старыми друзьями. Ведь если Вы пришли к пониманию, что старинная дружба Вас тяготит, возвращает назад к прежней жизни, необходимо попытаться объяснить это и товарищу. Взывая его к разуму и дружеским чувствам, Вам надо еще раз предложить помощь по изменениям его собственной жизни.

Если Вы не сможете этого сделать, то велика вероятность, что все силы, потраченные на улучшения, были задействованы зря. Вы вернетесь к прежнему существованию, при этом сохранив так Вам необходимые дружеские отношения.

Но если Вы сумеете поставить ультиматум близкому другу, сможете четко установить черту: либо ты меняешься с моей помощью, и мы идем по жизни дальше, либо ты остаешься на прежнем

месте, и мы расстанемся. Вы сделаете все зависящее, чтобы сохранить старую дружбу, Вы дадите товарищу шанс измениться и продолжить с Вами общаться, но выбор остается за ним.

И если друг обидится, замкнется и уйдет, Вам будет горько, обидно, тяжело и пусто без него. Но единожды приняв решение улучшить свою жизнь, не стоит делать шаги назад, даже ради крепкой дружбы. Ведь самый лучший и близкий друг просто обязан поддерживать, он должен радоваться Вашим успехам, а не мешать и препятствовать развитию. Это как лечение при серьезном заболевании – без укола, достаточно неприятного, но эффективно действующего на организм, излечиться нельзя. Поэтому его надо сделать.

Чтобы отвлечься и пережить горечь потери близкого друга, Вам стоит занять свои мысли рисованием картинок будущей, обновленной, счастливой жизни, в которой у Вас легко получается достичь поставленных целей, без труда удастся создать и поддерживать прочные семейные отношения и мн. др.

Вдумайтесь, Ваш пример через несколько лет может вдохновить Вашего лучшего друга в прошлом на конкретные изменения в жизни. В таком случае, Вам будет необходимо его поддержать. Ведь все мы люди, и все склонны ошибаться. Но близкий друг всегда найдет в себе силы простить друга.

Однако чтобы стать примером для подражания, необходимо начать с изменения своей собственной жизни. Вы обязаны сделать ее ярче, светлей, добрей, неповторимей и радостней. А счастливые люди, в свою очередь, способны изменить жизнь всех вокруг, в том числе и близких друзей. Ваша новая жизнь вдохновит многих на изменения к лучшему.

Поверьте: быть примером всегда приятно. Будьте счастливы и не бойтесь перемен!

Как дружить без чувства вины?

Мы – социальные личности, и мы не можем жить без постоянного общения, в частности, без внимания со стороны друзей. Но когда меняется Ваша жизнь, Ваш круг знакомых тоже начинает постепенно меняться. Вам надо научиться не испытывать чувство вины по отношению к старым друзьям, а научиться это делать достаточно просто.

Во-первых, Вам необходимо понять, насколько сильно Вам нужна дружба именно с этими людьми.

Для этого Вам нужно представить себя на склоне лет, когда до шага в Вечность остается не так уж много времени. Кого бы Вы вспомнили в этот момент? Безусловно, своих детей, родителей, вторую половинку. И все? Есть ли среди этих воспоминаний имена и лица Ваших друзей, с которыми Вы бы хотели поговорить, попрощаться или поблагодарить перед смертью?

Такой простой эксперимент покажет Вам, кто из друзей на данный момент Вам наиболее близок и дорог. С кем Вам необходимо продолжать общение ни смотря не на что.

Более того, моделирование этой ситуации покажет Вам, кого в этой жизни Вы незаслуженно обидели, перед кем Вам необходимо извиниться. Ведь не обязательно откладывать это на потом, попросить прощение нужно сейчас, если у Вас есть такая возможность, разумеется.

Во-вторых, когда Вы выбираете себе друзей, Вы должны понимать, что друзья, знакомые, товарищи и коллеги – это абсолютно разные категории людей.

Настоящие друзья отличаются от всех других категорий тем, что по отношению к ним Вы никогда не будете испытывать чувство вины.

У меня есть друг, с которым мы знакомы больше 25 лет. На данный момент мы живем в разных странах, более того, на разных континентах. У нас у обоих очень насыщенная общественная жизнь и свободного времени не так уж и много. Когда-то, очень давно, мы вместе учились, снимали квартиру, начинали вести совместный бизнес.

В какой-то момент наши жизненные пути разошлись, каждый из нас начал идти по своей дороге. Но мы никогда не теряли связь друг с другом. Так вот, я никогда не испытывал чувство вины по отношению к своему другу, если не ответил на его смс-сообщение, звонок в Skype и электронное письмо. Потому что настоящий друг никогда не осудит и всегда поймет друга.

Аналогично и его отношение ко мне. Он не чувствует досаду или вину, если не написал и не ответил мне.

При этом, еще учась в институте, мы с ним договорились, что будем звонить друг другу только в том случае, если нам срочно нужна помощь другого. Поэтому, на данный момент, если мой друг мне звонит на мобильный телефон, я всегда беру трубку, т.к. понимаю, что у него срочная ситуация. Мой друг так же всегда отвечает на мои звонки.

Таким образом, мы смогли уберечь нашу дружбу от ненужных переживаний и чувств. Мы не обязываем друг друга звонить еженедельно, чтобы рассказать о пустяках. Когда я или он хотим поделиться с другом новостями или радостными эмоциями, мы просто пишем друг другу, благо в интернете полно программ, позволяющих это сделать. В сообщении мы просто интересуемся, когда у другого будет свободное время, чтобы ему набрать.

Я уважаю свободное время своего друга, его работу, семью, друзей и увлечения. Ровно так же он относиться и к моей жизни. Поэтому, если мы планируем просто поговорить, то всегда начинаем общение с вопроса о том, если у него или у меня свободное время, чтобы вести данный разговор.

В нашей с ним жизни было такое время, когда мы не общались годами. Не потому, что разругались, нет. Просто у нас не было этого свободного времени на пустую болтовню.

То же самое касается и Вас. Ваши настоящие друзья никогда не дадут Вам почувствовать чувство вины, если у Вас нет на них времени. Когда Вы идете по пути преображения вперед, к новым вершинам, и меняете свою жизнь к лучшему, настоящие друзья будут за Вас только рады.

И в-третьих, если Вам так хочется встретиться с другом, возьмите и организуйте эту встречу.

Но прежде договоритесь с ним об уважении к свободному времени друг друга. Если Вы хотите, чтобы Ваше свободное время уважали, начните уважительно относиться и к свободному времени друга.

Всегда интересуйтесь, когда Вашему другу будет удобно с Вами встретиться, когда у него есть «окно» в расписании, в которое он может вписать вашу совместную встречу. Это обязательный пункт, если Вы хотите сохранить дружбу на долгие годы.

Уважайте себя и уважайте своего друга, ведь для Вас это самый близкий человек, которого Вы выбрали из большого круга знакомых и товарищей. А настоящих друзей не бывает много. Только тот человек, который воспринимает Вашу боль и Вашу радость, как свою, и есть самый верный, настоящий и лучший друг.

Берегите свои друзей, потому что без настоящей дружбы жить сложно.

Тренингомания – это хорошо ли плохо?

Возникал ли у Вас вопрос, тренинги – это хорошо или плохо? А приносит ли положительные результаты прохождение этих тренингов, или участие в них проходит для Вашей жизни бесследно? И что делать, если посещение тренингов стало для Вас привычным делом, но жизнь так и не меняется в лучшую сторону, как обещает большинство из них?

В современном мире очень часто можно встретить зависимых людей. Некоторые жить не могут без футбола, некоторые без рыбалки по выходным. Кто-то алкогольно зависим, кто-то зависим от азартных игр. Ну а у кого-то развита так называемая тренингомания – желание в постоянной «промывке мозгов», в нравоучениях, в направлениях на путь истинный.

И нельзя однозначно сказать, плохо это или хорошо, быть зависимым от регулярного участия в тренингах и семинарах.

Многие считают, что хорошо быть зависимым от рыбалки – это как-никак, но все-таки приятное времяпрепровождение на свежем воздухе, хорошо быть коллекционером картин – приобщённость к искусству никогда не наносила большого вреда человечеству.

Многие уверены, и, конечно же, это логично, что плохо не выходить неделями из запоя или при каждом удобном случае тянуться к стакану. И также однозначно плохо болеть игроманией, так как это рано или поздно сильно сказывается на вашем бюджете, и, уж поверьте, далеко не в Вашу пользу.

Что хорошо, а что плохо - решать не мне, решать каждому из Вас.

Так вот, если у Вас есть такая проблема, что вы любите долго и упорно копить информацию, но ничего с ней в дальнейшем не делать, никаким образом не применять ее на практике, не внедрять в жизнь, то считайте, что тренингомания – это просто Ваше хобби. А, как известно, любое хобби требует времени, сил и денег.

И если искать положительные стороны этого увлечения, то Вы запросто можете стать самым продвинутым и крутым тренингоманом в данной области, развив в себе все лучшее, что только может обладать человек, принимающий постоянное участие в различных тренингах.

Другим аспектом данной проблемы является то, что Вы все-таки не просто должны брать информацию и накапливать ее в себе, как денежки в копилке, но и уметь выделять нужные элементы для внедрения их в жизнь.

Как же нужно действовать, чтобы тренинги приносили результаты? Другими словами, чтобы они шли на пользу?

Предположим, Вы поставили перед собой задачи, как долгосрочные, так и краткосрочные. Далее Вы выясняете, чего Вам не хватает для достижения этих задач. В первую очередь во внимание должны попадать цели и задачи на ближайший период времени.

И поняв тему, в которой Вам нужно прокачаться, в которой нужно развиваться, Вы начинаете искать различные источники, из которых Вы можете почерпнуть полезную информацию. Это могут книги, видеозаписи, аудиоматериалы, люди, которые могут помочь Вам в заполнении пробелов Ваших знаний.

Но важно понять, что не стоит распыляться сразу на все и на всех, тратя баснословные суммы на всю подряд информацию. Вы должны четко представлять, что конкретно Вам может пригодиться, что Вы можете сделать и внедрить для достижения краткосрочных целей.

Поймите, что сама информация ничего не стоит. На данный момент есть множество источников, из которых Вы можете получить абсолютно все, что захотите. Дорого стоит само внедрение полученной информации, выработка в себе правильных привычек, помощь в реальных действиях, способных дать видимый результат.

Только превращение информации в опыт приведет Вас к положительным результатам и сделает более дорогостоящим в современном мире. Поэтому стремитесь не только «запастись» огромным количеством информации, но и найти те самые рычаги управления для применения полученных знаний на практике.

Ораторство и копирайтинг

Обладаете ли Вы искусством общения? Умеете ли Вы использовать свои коммуникативные навыки?

Коммуникация – это процесс обмена информацией между различными индивидуумами. Коммуникация осуществляется посредством определенной системы символов в устной или письменной форме.

По большому счету, коммуникативные навыки - вынужденная мера для человека. Ведь только благодаря хорошо развитым навыкам общения Вы можете найти престижную работу, продать какой-нибудь товар, познакомиться с представителем противоположного пола, завести нужные знакомства в мире бизнеса и пр.

Современный мир и нынешнее общество устроены таким образом, что для того, чтобы соответствовать общепринятым стандартам, Вам нужно в совершенстве владеть коммуникативными навыками.

Хотя еще каких-нибудь несколько десятков лет назад Вы бы могли позволить себе уехать в глухую деревню, с очень небольшим количеством населения, и жить там в мире и согласии как с самим с собой, так и с социумом.

Ведь Вы бы получали письма по почте от друзей и родных, к Вам изредка заходили бы немногочисленные соседи, в магазин или на рынок Вы бы ездили не чаще одного раза в неделю. Т.е. Вы бы не сильно использовали искусство общения, но не испытывали бы по этому поводу ни малейшего дискомфорта.

В настоящий момент времени мир резко изменился. Теперь Вам необходимо учиться основам коммуникации, чтобы соответствовать общепринятым социальным требованиям.

В свою очередь, навыки коммуникации состоят из двух частей, которые необходимо освоить Вам для успешного обучения искусству общения:

1. Ораторское искусство.

Вы должны четко осознать, что чем выше Ваши коммуникативные навыки, тем лучше у Вас складывается карьерный рост, соответственно, Вы более успешны и более счастливы.

Ведь Вы можете правильно разговаривать с людьми, имеющими более высокий социальный статус. Так же Вы знаете, как общаться и с теми, кто находится ниже Вас по социальной лестнице.

Интересный, грамотный и остроумный собеседник всегда приятен и запоминается всем без исключения.

Вы всегда должны оттачивать свое ораторское искусство. Где бы Вы не находились, в каком разговоре бы не участвовали, Вам нужно высказывать собственное мнение. Даже если тема разговора Вам не сильно близка, Вы все равно обязаны по ней высказаться.

При этом Вам нужно наблюдать за реакцией других людей. Вам стоит запоминать, в какие моменты Вы смогли одержать победу, доказать окружающим свою правоту и донести до них свое мнение.

Учитесь на таких эпизодах, запоминайте, что и как Вы сказали или сделали.

2. Копирайтинг.

Если Вы обладаете умениями и навыками написания продающихся текстов, то Вы уже обладаете половиной успеха. Ведь от того, умеете ли Вы грамотно составлять, к примеру, правильные письма зависит уровень Вашего дохода.

Вы постоянно находитесь в коммуникативной среде, в которой конкуренция просто огромна. Если Вы в какой-то нужный момент времени смолчите, не покажете своего искусства общения, Вас может опередить другой, более коммуникативный человек. И именно он получит Вашу работу, заберет Ваш заказ и уведет Вашего клиента.

Аналогично обстоит дело и с написанием правильных писем. Если Вы не сможете сподвигнуть своим письмом человека к необходимым Вам действиям, то за Вас это сделает кто-нибудь другой. Итоговый результат будет неутешителен, Вы снова проиграете.

Поэтому учитесь создавать правильные письма. А для начала Вам нужно отточить искусство создания заголовков.

Любому человеку каждый день на почту приходит огромное количество писем. От того, насколько интересным и запоминающимся будет заголовок в Вашем письме, зависит и скорость ознакомления с ним.

Чем быстрее с Вашим письмом ознакомится начальник, потенциальный клиент или бизнес-партнер, тем быстрее Вы получите необходимую Вам выгоду.

Но правильные заголовки – это еще не все. Вам надо уметь составлять краткие, но изобилующие фактами тексты, содержащие максимум основной информации и несколько призывов к действию. Призывы к действию – это то, что в конечном итоге Вы хотите получить от адресата.

Вам нужно каждый день оттачивать свои коммуникативные навыки, ведь в конкурирующей среде выигрывает тот, кто может себя дороже продать. Ваше ораторское искусство и способность писать продающиеся тексты помогут Вам стать лучше, успешнее, продуктивнее и счастливее.

6 правил Глеба Жеглова

Хотите находить общий язык со всеми, кто Вас окружает? Хотите, оставаясь неотразимыми и обаятельными, выводить разговор в нужное Вам русло и получать от беседы желаемый результат?

Возьмите себе на вооружение 6 правил Глеба Жеглова.

1. Разговаривая с людьми, всегда улыбайся. Им это нравится.

Зачем? – спросите Вы. - А потому, что улыбка – это Ваша универсальная ширма.

Чтобы ни происходило в Вашей жизни, улыбайтесь собеседнику, и никто никогда не увидит и не узнает, что у Вас в жизни есть какие-то проблемы, что Вы с кем-то воюете или у Вас неудачный день.

Улыбка – это Ваш щит. Для окружающих, у Вас все хорошо, у Вас все отлично, все просто замечательно.

Даже если на самом деле всё совсем не так.

2. Будьте к человеку внимательным и старайтесь подвинуть его к разговору о нем самом.

Зачем? - спросите Вы, - его слушать? Ведь первоочередная задача ему продать товар или услугу.

Дело в том, что чем больше Вы знаете о человеке, тем проще Вам будет найти к нему подход, а значит, легче реализовать Ваш товар.

Как же повернуть разговор в нужном Вам направлении, чтобы человек начал рассказывать о себе?

3. Найдите тему, которая ему интересна.

Зачем?

Чтобы задеть его слабое место и сыграть на этом.

Каким образом эту тему выявить?

Нужно использовать методику «Проявляй искренний интерес».

4. Проявляйте к человеку искренний интерес, узнайте, чем он живет.

Это, конечно, будет нелегко. И придется очень постараться. Но зато, если Вы сможете это сделать, он расскажет довольно ценную информацию, на основании которой Вы сможете выстроить свою линию продаж.

Кроме того, слушая человека с искренним интересом, Вы можете увидеть то, о чем он рассказывает наиболее эмоционально, где его глаза блестят, где его руки трясутся. Видя, как он реагирует на ту или иную информацию, Вы сможете понять человека, его приоритеты, ценности, сильные и слабые стороны.

И тут Ваша задача не растеряться, взять его «в оборот» и сделать свое дело – что-нибудь ему продать.

5. Даже «Здравствуй» можно сказать так, чтобы смертельно оскорбить человека.

А ведь это на самом деле так и есть.

Поэтому старайтесь говорить с человеком таким образом, чтобы получить от него максимальную выгоду, а не так, как Вам хочется, или как Вы привыкли.

Даже «Здравствуй» можно сказать таким образом, что человек сразу поймет, что с Вами шутить нельзя. Или же, что с Вами можно иметь дело. Или не иметь. И из этого вытекает последнее, шестое правило.

6. Даже то, что он «сволочь» можно сказать так, что он расплывется в улыбке и будет счастлив.

Наверняка, Вы в своей жизни встречали людей, которые говорят невероятные гадости, но делают это так, что их приятно слушать, так, что даже самые грубые слова и выражения звучат не дерзко и не обидно.

Помните, что Вы можете человека слушать, можете добиться его расположения, можете «выцепить» его проблему, его боль и даже сделать это искренне. Но Вы всегда должны помнить, что разговаривать с этим человеком Вы должны так, чтобы получить от него максимальную выгоду, то есть, используя правила номер 5 и номер 6.

Можно сказать хорошее слово или даже комплимент так, что человек покоробится. А можно и плохое выразить так, что человек будет счастлив всю оставшуюся жизнь.

Запомните эти правила. Возьмите их на вооружение. Сделайте неотъемлемой частью своей жизни. Ведь на самом деле не только Глеб Жеглов говорил об этом.

Те же самые уроки Вы можете вынести из книг Дейла Карнеги, педагога-психолога, разработавшего теорию бесконфликтного и успешного общения. А если не один человек проповедует какие-то догматы, значит, они работают, и Ваше дело просто взять их на вооружении и использовать их в своей практике.

Глава 3

Деньги

Ответьте на вопрос: «Что же для Вас деньги?». Большинство людей думают, что деньги - это вещи, это услуги, то есть это что-то такое материальное, осязаемое, что можно померить и измерить. Но на самом деле это не так.

Деньги – это просто средство обмена того, что есть у вас на то, что вы хотите получить. Кто-то зарабатывает деньги своими руками, собственным трудом, ходит на работу или ведет свой бизнес. Кто-то зарабатывает деньги своим умом, то есть инвестирует, в результате чего деньги приносят деньги. Кто-то зарабатывает деньги тем, что дает кому-то какие-то советы или сводит нужных людей.

Не важно, каким образом эти деньги получаете Вы. Важно, чтоб Вы понимали, что деньги – это средство обмена имеющегося на желаемое.

Сами по себе деньги не дают никакую свободу, никакие блага, не ухудшают и не улучшают Вашу жизнь. Это просто своего рода некий инструмент.

Что же тогда дает Вам свободу? Что улучшает вашу жизнь, делает ее комфортнее и независимее?

Это умение этими самыми деньгами распоряжаться, умение выгодно отдавать то, что у Вас есть взамен на максимальное количество благ, которые вы хотите получить посредством денег.

А теперь прикиньте, сколько денег Вам нужно в месяц? Эту цифру Вы все хорошо знаете. А вот теперь быстро ответьте на вопрос, сколько денег Вам нужно в день? А в час? С этим уже сложнее, согласитесь.

Вы не можете сиюминутно назвать эти цифры. Почему? Да по одной простой причине, что Вы не понимаете, что Вы, собственно говоря, хотите получить в этот час. То есть вы не знаете конкретно, на что эти средства обмена (деньги) Вы должны потратить.

Для большинства людей абсолютно непонятно, каким же образом тратить деньги правильно, каким образом делать так, чтобы эти деньги не были для Вас какими-то определенными оковами, какой-то конкретной установкой, мол: «Мне надо заработать именно столько, чтобы мне хватило на Доширак или на 20 литров бензина».

Количество денег, которое есть у Вас в карманах, позволяет вести определенный Вами образ жизни, который вы сами хотите. Но если Вы не знаете, что вы хотите, если вы не понимаете, к чему Вы стремитесь, если не знаете тех целей, которые Вы хотите достигать, то и определить количество денег на неопределенный образ жизни Вы не сможете.

Кто-то из Вас скажет: «Нет, ну Вы что, я же знаю, что хочу. Мне же нужна машина». Поймите, машина - это не образ жизни. Сначала Вы должны определиться не с вещами, не с предметами, не с машинами, не с салонами красоты, Вы должны определиться с образом своей жизни.

Какую жизнь Вы хотите вести, на какой ступеньке находиться, что вы можете себе позволить, ведя определенный образ жизни – вот какие вопросы должны быть первоочередным для вас. И из

этого уже сам собой выстроится в ряд квартиры, машины, салоны красоты, украшения и любые другие товары или услуги, которые будут соответствовать Вашему образу жизни.

Нужна ясная картина той жизни, которой Вы хотите жить. И, уже исходя из этого, Вы выстраиваете те цели, которые Вы хотите достичь, а все остальное начнет формироваться автоматически. Количество денег начнет увеличиваться, качество предметов, которые вы хотите иметь в своей собственности, начнет повышаться.

Вы должны сконцентрироваться на ежедневной деятельности для достижения образа жизни, а не на каких-то конкретных мелких результатах.

Самый простой пример – это пример спорта, пример тех людей, которые хотят сбросить лишние килограммы. Когда человек формирует у себя в голове определенную картину здорового образа жизни, ежедневных тренировок, правильного питания, регулярного отдыха, тогда у него перестает мигать яркой лампочкой «ерундовая» цель похудеть на 2 килограмма.

А теперь подумайте и напишите 5 образов жизни, которые вы хотели бы вести. Продумайте их по следующим направлениям:

1. Ваша энергия, Ваше здоровье.
2. Ваша мобильность, возможность легко и быстро принимать решения.
3. Ваше окружение. Каких людей Вы хотели бы видеть вокруг Вас? С кем бы хотели общаться?
4. Ваше время. Как бы Вы хотели при Вашем новом образе жизни распределять свое время? Сколько времен вы хотели бы работать, сколько отдыхать, сколько тратить на семью и друзей и т.д.
5. Материальные блага. Важно отметить, что здесь опять же Вы представляете не конкретные какие-то вещи, а общий уровень своего благосостояния.

Таким образом, у Вас получится 5 образов жизни, 5 путей вашей деятельности. Каждый день Вы должны уделять время для того, чтобы достичь конечной цели по каждому из этих путей. Идя к нужному образу жизни, Вы начнете получать те блага, которые раньше не могли достигнуть и за 2-3 года. Только в этом случае Вы сможете добиться желаемого результата, который станет видимым уже через полтора-два месяца.

Негативное отношение к деньгам

Наверняка Вы получили свой первый опыт отношения к деньгам от самых близких родственников: родителей, бабушек, дедушек, тетя и пр. В большинстве случаев этот опыт был негативный. Почему? Да потому что старшее поколение Вашей семьи выросло в такой стране и при таких экономических условиях, при которых вопрос «могу ли я заработать сколько хочу?» вообще не стоял.

Существовало понятие, что «ты можешь заработать не более того, что заслуживаешь». Но термин «заслуживаешь» достаточно размытый, и сам по себе уже способен воздействовать на Вас негативно.

В связи с этим я хочу привести Вам пример. Возьмем, для начала, обычный российский город, допустим Оренбург. Так вот, в Оренбурге понятие «заслуживаешь» эквивалентно 500-700 долларов.

Возьмем другой город, к примеру, Екатеринбург. В нем термин «заслуживаешь» приравнивается уже к 1000-1500 долларов.

И если мы возьмем для примера Москву, то здесь уже «заслуживаешь» оценивается в 2000 и более долларов.

Что я этим хочу Вам сказать? Во всех трех городах люди, заслуживающие зарплату, обладают одинаковыми профессиональными знаниями и рабочим опытом. Однако получают они при этом разные деньги. Но не потому, что заслуживают различную оплату, а потому, что так просто сложились жизненные обстоятельства.

Естественно, при негативной формулировке «заслуживаешь» и различном конечном результате, хорошее отношение к деньгам у Вас практически не могло сформироваться.

Но понятие «заслуживаешь», существовавшее во времена молодости Ваших родителей, на данный момент потеряло тот смысл и ту актуальность, которые в него вкладывали Ваши родственники. Так почему же Вы продолжаете негативно относиться к деньгам? Задумайтесь.

Попутно я хочу поделиться с Вами данными статистики: более 70% всех разговоров о деньгах носят негативный характер. Люди постоянно жалуются, что деньги зарабатываются с большим трудом, они уверены, что все богатые – воры и что деньги – олицетворение зла и несчастья.

Более того, концовка данных разговоров чаще всего тоже носит негативный оттенок. Люди начинают переживать, что у них нет денег на покупку чего-либо, начинают фантазировать, как бы было хорошо, если бы они стали обладателями определенной суммы денег и т. д. Таким образом, люди программируют себя на бедность.

Я с уверенностью могу утверждать, что общество сильно влияет на Ваше сознание. Именно оно внушает Вам мысль, что зарплата в 1000 долларов – это большая зарплата. Что лучше приобретать бюджетные варианты машин или телефонов, чем покупать их брендовые, дорогие аналоги. Что олигархи – плохие люди, которые воруют деньги у простых граждан.

Почему так происходит? Потому что власти в любой стране предпочитают управлять единой массой людей, имеющих затуманенное сознание. Им так легко отдавать приказы, ведь они послушны и предсказуемы.

Ваше мировоззрение настолько сильно загружено негативной информацией о деньгах, полученной от родителей и от общества, что Вы даже не можете представить себя богатыми. В Вашей искаженной внутренней реальности богатые люди олицетворяют собой трутней, которые целый день сидят на диване, веселятся, пьют, едят и ездят на дорогих машинах.

Вы запрограммированы несколькими своими родственными поколениями на неприязненное отношение к таким типам личности. Но спешу Вас разуверить. Богатые люди – это не те, кто постоянно ведет праздный образ жизни. Это люди, которые все свое время посвящают приумножению собственного состояния, т. е. работают.

Чтобы преодолеть негативное отношение к деньгам, Вам нужно осознать, что все установки, внушаемые Вам с детства, ошибочны. Вы должны постараться их преодолеть и получить личную власть над деньгами.

Конечно, в один день поменять мировоззрение Вам будет достаточно сложно. Но если Вы начнете бороться с негативом постепенно, то Вы обязательно достигнете успеха в данном деле.

Что Вам нужно сделать в первую очередь? Для начала, как только Вам в голову приходят мысли, что деньги даются тяжело, Вам стоит немедленно остановить себя. Вы должны четко понимать, что такое отношение к денежной валюте – это результат долгой обработки извне Вашего сознания.

Я допускаю, что в Вашем окружении есть люди, которые имеют другое отношение к деньгам. Они более успешны, чем Вы, финансово состоятельны, они имеют большие квартиры и дорогие автомобили, их дети учатся в престижных институтах и т. д.

Вам стоит брать с таких людей пример, мотивировать себя ими, чтобы и Ваша жизнь становилась лучше каждый день. Меняйте свое негативное отношение к деньгам, давайте собственным детям правильные установки и демонстрируйте положительный конечный результат.

Почему не могу открыть свой бизнес?

Не можете никак решиться на открытие своего бизнеса, хотя уже есть план его реализации? Что мешает: неуверенность в своих способностях, заниженная самооценка или сомнения в реальностях плана? Как преодолеть этот барьер?

Поверьте мне, тяжело и страшно бывает только первый раз. И мешает Вам осуществить задуманное вовсе не заниженная самооценка или неуверенность в себе, и уж тем более не сомнения в реальностях плана. Причиной всему является простая боязнь неизвестности. Это вполне нормальное, естественное человеческое чувство.

Ведь согласитесь, Вы все также боитесь, когда входите в какое-то темное незнакомое помещение. Многие, конечно, скрывают свой страх, но от человеческого инстинкта самосохранения никуда не денешься, так уж природа распорядилась.

Или, предположим, Вы не совсем комфортно себя чувствуете при посещении каких-то новых мест или при знакомстве с новыми и не совсем доброжелательными людьми. То есть Вас пугает все, с чем Вы ни разу не имели дела, с чем раньше не сталкивались.

И если кто-то из вас может перебороть свой страх и войти в темную комнату, то многим сделать это не под силу.

Перешагнуть через ступень неизвестности всегда очень и очень тяжело.

Ярким примером у мужчин может являться знакомство с новой красивой девушкой. Страх неизвестности того, как поведет себя девушка, как отреагирует на Ваше предложение, а точнее, страх получить отказ – чаще всего ставит сильную половину человечества в ступор, из которого многие в течение долгих лет не могут выбраться. Поэтому в большинстве случаев мужчины отказываются от знакомства с понравившимися им девушками, даже несмотря на сильную симпатию и влечение.

То же самое происходит и с открытием собственного дела. Даже если у Вас ничего не получится, и Ваш бизнес просуществует неделю-другую, и «угаснет», то ничего катастрофического, по сути, не случится.

Да, возможно, Вы столкнетесь с некоторыми финансовыми трудностями, ну, и, конечно же, испытаете чувство разочарования и неудовлетворения. Но ничего глобального в Вашей жизни не произойдет. Вы через какое-то время сможете снова открыть собственное дело, уже учитывая промахи и ошибки предыдущего.

Поэтому ни в коем случае не стоит винить себя за неуверенность, за низкую самооценку, за сомнения в реальности Ваших планов, а также придумывать другие различные причины для оправдания того, что вы до сих пор не открыли свой бизнес.

Может, я кого-то удивлю, если открою маленькую тайну – чаще всего срабатывают и «выживают» как раз самые нереальные, неожиданные и немыслимые планы и идеи по созданию и развитию бизнеса. Именно те планы, к реализации которых люди относятся с недоверием и особой настороженностью, и приносят в дальнейшем хорошие деньги.

Поэтому, чтобы заняться тем, чем Вы давно планируете, необходимо:

1. Перестать слушать окружающих, которые сулят Вам провал и неудачи в Ваших начинаниях.
2. Перестать слушать «червячков» во внутреннем голосе, которые и вызывают у Вас массу сомнений и страхов.
3. Перестаем бояться, а смело шагаем в «темную комнату», не обращая внимания на неизвестность, а представляя только хорошее и светлое будущее с новыми положительными эмоциями.

Относитесь к бизнесу, как к игре, в которой Вы сможете получить необходимую для эффективного существования дозу адреналина, и при этом еще и заработать неплохие денежки.

Ценности

Ваша жизнь устроена таким образом, что Вам постоянно приходится что-то отдавать для того, чтобы что-то получить. Но для многих это утверждение не совсем очевидно, ведь не совсем понятно, что же именно Вы должны отдавать и что, где и от кого взамен Вы должны получать.

Так вот самый простой пример – это пример с обычным магазином. Сначала Вы платите деньги в кассу, и только после этого какой-то товар, вещь или услуга становятся Вашими, то есть Вы имеете возможность ими пользоваться.

Но почему-то кроме как в магазине, во всей остальной жизни Вы так не действуете, то есть Вы не хотите сначала отдавать какую-то Вашу ценность. Не обязательно это должны быть деньги. Это может быть значительно широкий спектр ценностей, которыми Вы обладаете. Это и Ваше внимание, и Ваш опыт, и Ваши знания, и Ваша любовь – это все ценности, которые Вы можете сначала отдать для того, чтобы потом что-то получить.

К сожалению, еще раз повторяюсь, многие пытаются жить по-другому: сначала что-то взять, а только потом отдать взамен. Таких примеров в жизни очень много. Слышали такое: « Вы сначала заплатите деньги, а потом мы Вам окажем эту услугу», или « Вы мне сначала подарите подарок на День Рождения, а потом и я Вам подарю».

Представьте, что наш с вами мир - это такой большой-пребольшой магазин, в котором можно купить абсолютно все. Здесь Вы можете купить различного рода вещи, товары, предметы. Также в нем Вы можете купить и услуги (по ремонту и отделке квартир и домов, по улучшению внешнего вида, имиджа, по развитию и повышению квалификации и т.д.). Также это могут быть и ваши знания, опыт, уважение, любовь, которые вы получаете от этого мира – они тоже лежат в этом магазине на полке.

А теперь попробуйте разделить то, что находится в этом огромной магазине, на две категории:

1. На то, за что Вы готовы сначала заплатить и только потом этим пользоваться;
2. На то, за что Вы сегодня не готовы заплатить и потом этим пользоваться.

И вот здесь, как говорится, собака-то и порылась. Все дело в том, что на самом деле во второй категории не должно быть ничего. Вы должны быть готовы сначала что-то отдать, а только потом что-то получить.

Данный вопрос с иллюстрациями уникальных примеров очень хорошо и подробно освещен в книге Р. Чалдини «Психология влияния». Я вам сейчас приведу свой собственный, не менее яркий пример.

Так вот, несколько лет назад я серьезно заболел и пришел в поликлинику, где мне прописали уколы. Получив чек на 500 рублей за саму процедуру иглоукалывания, я направился к кассе.

На пути меня встретила девушка в белом халат: «О, я вижу у Вас направление на уколы?» Я: «Да, у меня направление на уколы». Она: «Пойдемте, я прям сейчас вам и сделаю, у нас сейчас как раз свободно». Я про себя думаю: «Я же, вроде бы, должен за это сначала заплатить. Ну ладно, заплачу, значит, после того, как она мне все сделает».

Но после проделанной процедуры она сказала: «Все документы я оставляю у себя, приходите ко мне завтра». «Странно, - подумал я. – Что-то здесь не так». Так я приходил к ней неделю подряд и уже где-то на седьмом уколе я для себя решил, что хорошо получилось сэкономить 500 рублей. Но когда оставалось доделать 2 укола, она мне тактично намекнула: «Мы с моей напарницей очень любим шампанское и шоколад».

И тут все встало на свои места. Она просто таким образом хотела подработать и поэтому проводила клиентов мимо кассы. Естественно, отказать я ей не смог, ведь она сделала для меня достаточно много, хотя ей это стоило «минуты две делов» в день. И естественно, мне не позволила совесть покупать ей шампанское за 100 рублей.

В итоге, цикл процедур вместо 500 рублей у меня обошелся в рублей 800-900. И тогда я понял, что все-таки сначала надо отдать, а только потом можно брать. Девушка-медсестра абсолютно правильно использовала ту идею, которую я и пытаюсь Вам сегодня донести.

Когда Вы хотите сэкономить, когда Вы ведетесь на какую-то халяву, то, чаще всего, в конечном итоге, Вы не получаете тех выгод, которые предполагали получить. Вы переплачиваете дважды, а то и трижды изначально поставленной цены.

Есть еще очень простой пример, когда разные люди ищут в Интернете записи тренингов, кастов по самым дешевым ценам, и соответственно, покупая их на каких-то распродажах или, что еще хуже, на разного рода вкладчинах, потом не придают большого значения полученному материалу, не вникают в суть информации. А почему? Да потому что досталось все это легко и без особых затрат.

Ценность тренингов в том, что за них сначала нужно отдать, а только потом получить. Если Вы отдали недостаточную цену за что-то, не важно, тренинг это или любовь человеку, которого Вы добиваетесь, и с которым Вы хотите быть, то эффект от того, что Вы отдали, а потом получили, будет очень краткосрочным.

Таким образом, Вы сами вводите себя в определенное разочарование, так как Вы, вроде бы, что-то отдали, но особой радости и удовольствия, а самое страшное, что никакой пользы от этого Вы не получили.

Поэтому лучше сначала заплатить, а потом получить. И только в этом случае вы получите и пользу, и радость, и счастье от полученного.

Психология богатства

Почему большинство людей не способны стать богатыми? Почему многие не умеют копить деньги?

Дело в том, что в объяснение этому есть три основные причины.

1. Причина №1 - Вы не настроены психологически. Человек изначально создан для жизни в условиях, которых давным-давно не существует. Осознанного человечества, в отличие от неосознанного (несколько десятков тысяч лет), история насчитывает несколько тысяч лет. Буквально только за последние 200-300 лет произошли коренные изменения в нашей жизни.

Эволюция человечества длится довольно долгое время, но эволюция знаний и технического прогресса не более ста лет. Развитие тела человека во многом отстает от его разума. Мозг и тело на сегодняшний день, к сожалению, не успевают менять то мировоззрение, ради которого они были созданы.

Вспомните, всего несколько десятков лет назад люди в среднем жили 40-45 лет, редко кто доживал до пятидесяти. Сейчас же средняя продолжительность жизни человека значительно увеличилась.

Еще несколько десятков лет назад люди, больные какими-то болезнями, не считались людьми, и были вынуждены либо кое-как существовать, либо вообще покидать этот свет. Сегодня даже калеки могут работать, зарабатывать неплохие деньги и становиться богатыми.

Самая главная ценность в прошлом была в том, чтобы просто выжить. Внутренние ценности были совсем другими, как и другими были отношения к миру.

Ваш психологический внутренний настрой очень сильно влияет на Ваше желание жить по законам прошлых столетий. Простыми словами: «Зачем копить, если мы быстро умрем?»

2. Причина №2 – неправильная внутренняя программа. Еще Ваши родители, не говоря уже о бабушках и дедушках, никогда не думали, и само собой не приучали Вас к накоплению богатства. То есть получается, что Ваши родители не вложили в Вас правильную программу накопления денег.

Вас никто не приучал ни к мышлению, ни к привычкам, ни к образу жизни богатых людей. Ваши родители практически все были подчиненными, наемными рабочими. Вспомните, как негативно относились Ваши родители к большим деньгам. Вам с детства твердили, что те, у кого много денег, воры и вредители, что те, у кого власть и большие доходы – «плохие» люди.

И самое главное, что данную программу заложили в Вас настолько глубоко, что Вы до сих пор подсознательно продолжаете жить по ней. Не удивительно, что на сегодняшний день по статистике главной причиной ругани и раздоров в семье являются деньги. Вспомните, ведь и в Вашей семье случались конфликты по поводу денег?

3. Причина №3 – в Вас не развиты правильные привычки. Столкнувшись с определенными трудностями, с проблемами, вы не начинаете действовать как-то по-другому, а повторяете свои вчерашние действия.

Например, у Вас не хватает на что-то денег, вы идете в банк и берете кредит. В итоге Вы кое-как отдаете кредит, переплачиваете кучу процентов, но через некоторое время при первой же надобности снова влезаете в долги.

Все эти поступки Вы совершаете на автомате, не задумываясь о том, что можно поступить как-то иначе. 98% населения к 65-ти годам становятся зависимыми от государства, от близких, все они ждут поддержки и помощи. И только 2% из 100 получили возможность жить достойной старостью. То есть проблема в том, что Вы сами идете к тому, чтобы у Вас никогда не было денег. Вы сами выбираете путь быть зависимыми от кого-то.

Кто же виноват в этих не денежных привычках? Самое интересное, что Вы в этом совсем не виноваты. В этом виновато государство, общество, окружающие Вас люди, в том числе и родные. Я не говорю, что это плохо, или это хорошо, я констатирую факты. А факт на лицо – Вы не хотите и не умеете быть богатыми, Вы не знаете, как стать таковым.

Чтобы изменить ситуацию, нужно изменить свое внутреннее отношение к деньгам. Поняв, что Вы будете жить долго, богато и счастливо, не надеясь и не ища поддержки со стороны, Вы станете состоятельным, финансово независимым и успешным человеком, способным обеспечить не только свою старость и, но и свое будущее поколение.

Как вылезти из финансовых проблем?

Умеете ли Вы жить без кредитов и долгов? Знаете ли Вы как выйти из сложной финансовой ситуации?

Не секрет, что подавляющее большинство людей в нашей стране имеют один или даже несколько крупных кредитов, чаще всего это ипотека, автокредит или просто заем на большую сумму денег.

Ничего хорошего, на мой взгляд, в данной ситуации нет, но люди, берущие в долг у кредитных организаций, искренне верят, что смогут выплатить деньги безболезненно и незаметно для своего бюджета.

Однако, общая нестабильная экономическая ситуация в мире изменила все и привела к тому, что в настоящий момент, после оплаты долгов, у заемщика остается совсем немного денег, которых катастрофически не хватает ни на что.

Если Вы находитесь в аналогичной ситуации и не знаете, где найти выход из долговой ямы, я поделюсь с Вами одним эффективным методом, помогающим справиться с финансовыми трудностями.

Но данный метод потребует от Вас кардинально изменить свое мировоззрение и свою жизнь. Только в таком случае Вы сможете расплатиться с долгами, кредитами и жить, рассчитывая только на заработанные средства.

У меня были соседи, замечательная, красивая, дружная семейная пара с пятью детьми. Естественно, работал в семье только супруг, его жена сидела дома и занималась воспитанием ребятни.

Они имели большой непогашенный кредит, который соседи брали на постройку дома, но так и не смогли довести строительство до конца в связи с уменьшением зарплаты супруга и общим удорожанием в стране.

На тот момент денег в семье соседей постоянно не хватало, супруг все время искал возможности дополнительной подработки, его жена сильно уставала, т.к. занималась с детьми в одиночку, ведь глава семейства приходил домой ночью, а уходил очень рано.

Наблюдать со стороны за мытарствами добрых, умных, отзывчивых людей мне было очень тяжело. Поэтому я решил поделиться с соседями методом избавления от финансовых проблем, которым они, в итоге, с радостью воспользовались.

Данный метод помог соседям расплатиться с кредитом, достроить дом, куда они в настоящее время уже переехали, и улучшить свое материальное положение.

Суть данного метода очень проста. Для начала, Вам необходимо понять, что в одиночку справляться с любыми проблемами, в том числе и финансовыми, гораздо тяжелей, чем вместе со своими супругами, родственниками.

Поэтому, Вам необходимо собрать семейный совет, на котором Вы честно и открыто должны обсудить со своей семьей возникшие финансовые трудности. Вам нужно предложить варианты дополнительного заработка не только для себя, но и для других членов семьи.

Помните старую притчу про веник? Один прутик, из которого, собственно, и состоит веник, очень легко сломать, от него практически нет никакого толка. Но уже десять прутиков не так легко надломать и ими можно подметать пол.

А сто прутков, соединенных вместе, невозможно разломать руками, и все вместе они представляют огромную силу, способную противостоять внешним воздействиям.

Своим соседям я дал точно такую же рекомендацию. Я посоветовал соседке задуматься о том, какую финансовую пользу она может принести своей семье, находясь с детьми дома.

К слову сказать, моя соседка, после нескольких бессонных ночей, все-таки нашла один подходящий ей вариант, как подработать дома. Она организовала группу временного содержания детей, куда родители могут отвести малышей, если им нужно было отлучиться на пару часов.

Но вернемся к методу, который помог многим и поможет Вам вылезти из долговой ямы. После того, как Вы соберете семейный совет и обсудите проблему, Вам нужно будет изменить свое окружение.

Если Вы постоянно общаетесь с людьми, которые находятся по уши в долгах, Вы и сами никогда не сможете отказаться от заемных средств. Для Вас будет нормальным брать кредиты и испытывать постоянные финансовые затруднения.

Только дружба и общение с людьми, которые смогли победить денежные трудности, поможет Вам постепенно выйти из долгов и навсегда распрощаться с кредитами.

И последнее, когда у Вас возникают денежные проблемы, и Вы понимаете, что не сможете в полном объеме выполнять свои долговые обязательства, Вам нужно пойти в банк или другую кредитную организацию и попросить пересмотреть сумму Ваших ежемесячных выплат.

Может быть, Вам увеличат период кредитования, может быть, Вам дадут небольшую отсрочку в выплатах, но любая из этих мер поможет Вам выиграть необходимое время, которое Вы должны использовать для решения финансовых трудностей.

Поверьте, банки охотно идут навстречу клиенту, который честно признается в финансовой несостоятельности. Главное – не скрываться от тех людей, организаций, у которых Вы взяли в долг. Вам нужно решать проблему, а не убегать от нее.

Вы никогда не должны опускать руки, столкнувшись с денежными проблемами. Всегда боритесь, ищите выход вместе со своей семьей, родственниками, пересматривайте свою жизненную позицию и Вы сможете вытянуть себя и близких людей из долговой ямы.

Как распределять средства?

Как научиться правильно распределять собственные и заемные средства, чтобы жить без постоянных долгов?

Для начала Вам стоит узнать, что любой заработок денег осуществляется по двум путям развития: органическому и заемному.

Органическое направление заключается в следующем. К примеру, Вы заработали 100 рублей. Взяв из них 90 рублей, Вы купили какой-нибудь товар, продав его, Вы заработали 500 рублей. Из этих денег 400 рублей Вы тратите на покупку нового товара и т. д.

Органический путь развития, помогающий зарабатывать деньги, предполагает, что Вы не берете денежные средства займы, а рассчитываете только на собственные силы.

У этого пути есть неоспоримые плюсы и минусы. К плюсам можно отнести тот факт, что Вы не берете денег в долг. К минусам можно отнести то, что быстро заработать и совершить резкий скачок в бизнесе, у Вас не получится.

Другой путь развития зарабатывания денег – заемный. С ним все ясно. Вы берете в долг, допустим, 1000 рублей. Приобретая товар и перепродав его, Вы получили суммарную прибыль 5000 рублей. Отдав из них долг 1000 рублей и проценты 500 рублей, Вы все равно остаетесь в выигрыше. Ведь у Вас в кошельке остается 3500 рублей.

Естественно, все мы хотим идти по органическому пути зарабатывания денег. Но если исходить из того, что любой человек - это очень-очень малый бизнес, а любой бизнес необходимо развивать, в таком случае Вам все равно придется обращаться к заемным средствам.

Как суметь грамотно рассчитать собственные силы, и как не попасть в долговую яму, я Вам сейчас и расскажу.

1. Вам необходимо протестировать собственные деньги.

Вначале Вы берете небольшую сумму личных средств и вкладываете ее в дело, на котором Вы хотите заработать. Цель этого мероприятия заключается в том, что Вы должны быть уверены в получении прибыли. Причем Вы должны знать, что не просто вернете свои деньги, а получите гораздо большую сумму.

2. Вам следует научиться контролировать сроки.

После того, как деньги прошли тестирование, Вам следует научиться подсчитывать и контролировать сроки. Ведь мало просто вернуть деньги, это надо сделать в срок. Если Вы не уверены, что сможете отдать долг к конкретной дате, Вам не стоит вообще брать займы.

3. Вы должны очень внимательно изучать договор.

Вы просто обязаны максимально хорошо представлять себе, как работают кредитные организации или частные лица, у которых Вы берете в долг деньги. Все мельчайшие вопросы должны быть прописаны Вами в документе.

Но, даже понимая важность правильно заключенного договора, очень многие люди совершают непростительные ошибки, за которые потом приходится долго расплачиваться.

4. Вам надо правильно вкладывать деньги.

Я расскажу, как не нужно использовать заемные средства. Например, Вам не нужно брать деньги в долг и вкладывать их в пассивы. Что такое пассивы?

Вообще, в любом бизнесе существует два вида вложения денег: пассивы и активы. Активы – это то, что позволяет Вам быстро получить прибыль и расплатиться с долгами (приобретение недвижимости, вложение в бизнес или в людей). Пассивы – это то, во что Вы вкладываете деньги, но не получаете финансовую отдачу.

Пассивы, к примеру, это когда Вы берете деньги в долг на отдых, свадьбу, покупку нового автомобиля и пр.

Но с приобретением новой машины все не так однозначно. Если Вы совершаете такую покупку для того, чтобы зарабатывать на автомобиле (ездить за товаром, заниматься перевозками и пр.), то это скорее вложение заемных денег в активы. Но если Вы приобретаете новую машину только для личного использования – это однозначно вложение заемных средств в пассивы.

При этом, лично я Вам рекомендую всегда, когда у Вас возникает желание приобрести новую, крупногабаритную вещь (телевизор, домашний кинотеатр, да хоть тот же автомобиль), искать аналогичное предложение на специализированных интернет сайтах, продающих подержанные вещи.

К примеру, телевизор годичной давности не утратит своих функциональных возможностей, но будет стоить в разы дешевле своего нового, магазинного аналога.

Вы должны понимать, что заемные средства – это не хорошо, но и не плохо. Заемные деньги должны выступать для Вас инструментом, с помощью которого Вы сможете увеличить собственные средства. Вы должны вкладывать их только в те проекты, которые, несомненно, принесут прибыль.

Беря деньги в долг, Вы должны заставлять их работать на Ваше благо.

Как Вас вовлекают в долги и кредиты?

Как Вам не попасться на удочку кредитных организаций? Как избежать долговых ям и кредитных займов?

Буквально на днях я перечитывал книгу замечательно автора Аллена Карра, в которой рассказывается, как избежать опасностей под названием «долги и кредиты». Мне хочется поделиться примером из этой книги с Вами, чтобы Вы также обладали знаниями и могли избежать долговых ловушек.

Пример, который приводит Аллен Карр, очень интересный. Он уловил схожесть между долгами, кредитами и растением под названием саррацения, хищным растением из Америки.

Саррацения, если Вы не знаете, представляет собой скрученный лист, расширяющийся кверху. Внизу, в корневой системе саррацении, находится небольшой мешочек, наполненный сильно пахнущей жидкостью, это сок растения.

Я хочу заметить, для человека данный запах крайне неприятный, но для мух это просто волшебный и притягательный аромат.

Так вот, муха, привлеченная запахом саррацении, естественно хочет полакомиться источником аромата - соком растения, и, не найдя никакой визуальной опасности в скрученном листе, начинает свое движение вниз внутри саррацении.

Добравшись до мешочка с соком, муха удовлетворяет свою потребность в пище. Но увязнув в этой жидкости, она уже не может выбраться наружу и, естественно, погибает.

Так в чем же заключается аналогия? Схожесть между сарраценией и кредитами пусть не прямая, но очень явная.

Банки и другие кредитные организации привлекают Ваше внимание яркой рекламой и красочными буклетами. Вы получаете большое количество бумажных и электронных писем, содержащих разнообразную, но неизменно привлекательную информацию по кредитам. Даже многие известные лица постоянно фигурируют в рекламе и предлагают Вам взять кредит.

Естественно, Вы не можете не доверять банку, который хочет выпустить Вам кредитную карту с индивидуальными условиями обслуживания, если его рекомендует Ваш любимый актер, певец или телеведущий.

Заметьте, также поступает и муха. Она не видит никакой опасности в обычном растении, она чувствует его притягательный аромат, верит, что источник запаха крайне приятен на вкус и просто начинает движение к нему.

В определенный момент Вы также решаете один раз попробовать уникальные кредитные предложения «на вкус» и оформляете себе кредитную карту или берете потребительский кредит.

Вот тут и начинается самое интересное. Вы берете и приобретаете какой-нибудь небольшой товар в кредит. Вы легко, непринужденно и, зачастую, до срока расплачиваетесь с кредитным долгом.

При этом Вас начинают обуревать положительные эмоции. Вам не пришлось прикладывать дополнительных усилий, чтобы стать владельцем данной вещи. Вы не стали проводить больше времени на работе, и Вы по-прежнему отдыхаете на выходных.

Вам пришлось лишь немного ограничить себя в тратах, чтобы легко и быстро погасить кредит. Но это для Вас совершенно несущественно, ведь Вы стали обладателем какой-то новой и крайне Вам необходимой вещи.

Муха, находящаяся внутри саррацении, если бы и обладала аналитическим мышлением человека, испытывала бы, наверное, аналогичные чувства. Ведь ей не пришлось прикладывать никаких усилий, чтобы получить доступ к ароматному соку. Мухе понадобилось всего лишь немного пройти по листу.

Вы, в свою очередь, испытывая эйфорию от покупки новой вещи, начинаете задумываться о приобретении еще одной. Ведь если Вы смогли практически бесследно для своего бюджета выплатить один кредит, почему бы Вам не взять еще один, а потом и еще.

Но, рассчитывая приобрести новую вещь, Вы не рассматриваете варианты своего финансового кризиса: потери работы, ухудшения здоровья, рождения ребенка и т.д. А, столкнувшись с денежной проблемой, Вы вспоминаете, что теперь имеете практически неограниченный доступ к заемным средствам кредитных организаций.

Для начала Вы берете кредит, чтобы перекрыть свои уже существующие финансовые проблемы. Теперь Вам приходится ограничить себя еще больше, чем в первый раз, когда Вы брали какую-то вещь в магазине.

В отличие от мухи, увядшей в соке саррацении, Вы не умираете от бремени кредитов. Вы учитесь жить с ними и рано или поздно привыкаете к ним, принимая их как неизбежную часть своей жизни.

И в один прекрасный для банков день Вы принимаете решения взять в кредит что-то глобальное: квартиру или машину. Вы рассуждаете просто: если я смог расплатиться с предыдущими долгами, то смогу рано или поздно погасить и этот автокредит, ипотеку и т.д.

В этот момент Вы сами того не подозревая становитесь крайне похожими на ту муху, которая нашла свою погибель в хищном растении. Если раньше Вы могли контролировать свою финансовую ситуацию, то теперь Вы находитесь в долговой яме и постепенно опускаетесь на ее дно.

Таким простым и незаметным образом и происходит вовлечение Вас в долги и кредиты.

Я не утверждаю, что кредиты это плохо. Я всего лишь хочу предостеречь Вас от неразумных действий относительно заемных средств. Вы должны продуманно подходить к вопросу кредитования и всегда оценивать все риски, связанные с кредитами.

Действия, ведущие к богатству

Все действия делятся на 2 типа:

1. Логичные;
2. Алогичные или парадоксальные.

Логичные действия, или по-другому, интуитивные – это те действия, которые не противоречат Вашей логике. По сути это то, что Вы приучили себя делать каждый день в Вашей жизни. То есть если перед вами суп, то Вы точно знаете, что вам нужна ложка, для того, чтобы съесть этот суп. Все логично.

Точно также Вы интуитивно, выходя из дома, проверяете ключи и телефон, и заметьте, делаете это неосознанно, на автомате. Это и есть интуитивные, логичные действия. Вы даже зачастую не помните, как это сделали, Вы просто это сделали и забыли.

И как не странно, в отношении денег Вы поступаете точно также. У Вас уже заложены программы, которые Вы делаете в отношении Ваших финансов. Вы получили деньги, значит, Вы должны их потратить. Вспомните, как вы ведете себя, когда получаете заработную плату? А если еще и какую-нибудь надбавку или премию? Вы считаете, что сразу можете себе позволить купить все, что захотите, одежду подороже, спиртные напитки поэлитнее, аксессуары попрестижнее, еду поизысканнее.

Ваши логичные, но неправильные действия в отношении денег создают ситуацию, в которой Вы никогда не сможете эти деньги накопить, инвестировать и стать богаче.

Второй вид действий – парадоксальные - действия, которые противоречат здравому смыслу, то есть той логике, к которой Вас в этой жизни приучили. Но есть парадоксальные ситуации, в которых Вам надо делать что-то против того, что Вы делали всегда, к чему привыкли. Например, Вы приезжаете в Китай, в ресторане Вам подают суп, но никто не дает ложку. Вместо нее Вам приносят палочки, в результате чего вам приходится палочками сначала есть гущу, а после чего выпивать бульон через край. Дома Вы бы никогда так не сделали, согласитесь?

Еще один простой пример парадоксальных действий – это езда на машину назад. Вы вертите руль вправо – машина поворачивает влево, и наоборот. Опять же, казалось бы, нелогичные действия, но они приводят к нужным результатам.

Вы должны понять, что Ваша жизнь не должна состоять лишь из логичных действий, которые зачастую бывают и неправильными. Что касается денег, то чаще всего их приносят именно парадоксальные действия.

Наверняка, каждый из Вас бывал хоть раз в жизни в детском развлекательном центре или хотя бы видел его издалека. Там стоит много игровых автоматов, которые так и манят желающих опробовать и испытать их. Прыжки под музыку, сбивание кеглей, метание мечей в корзину, удары молоточком по выскакивающим лягушкам – все это, конечно, здорово и весело.

И самое интересное, что поступаете Вы, попав в такой развлекательный центр, вполне логично и предсказуемо. Вы стремитесь пройти все игровые автоматы, чтобы попробовать поиграть на каждом.

Но хитрость заключается в том, что для того чтобы получить какие-то результаты, нужно не пройти по всем автоматов и сыграть по разу, а нужно все отыграть на одном. То есть Вам надо стать специалистом в одной узкой области.

Тоже самое происходит и в жизни. Вы стремитесь охватить множество областей, хватаясь то за одно, то за другое. Вам кажется, что изучая всего понемногу, Вы станете более квалифицированным, и как говорится, подкованными на все случаи жизни.

Но это не так. Для того чтобы зарабатывать хорошие деньги, Вам нужно сосредоточить все Ваше внимание на чем-то конкретном и узконаправленном, сконцентрироваться на одном виде деятельности, выбрать одну стезю. Не стоит хвататься за все сразу, какими бы логичными не казались вам Ваши действия. Надо получить конкретную практику в чем-то одном, только тогда можно говорить о больших деньгах.

Достижение изобилия

Как от жизни получать все то, что Вы хотите? А ведь хотите Вы многого, не так ли?

Дело все в том, что все окружающее вас пространство, весь мир, вся вселенная – все это изобилует идеями, которые могут приносить деньги. И никто из Вас не знает, какая из этих идей, какая из этих возможностей станет главной в вашей жизни. И именно поэтому большинство из Вас не пытается использовать все возможности, которые Вам предоставляются.

Многие пытаются изобилие сравнить с деньгами. То есть они считают, что главным критерием изобилия являются деньги, поэтому и основной упор надо делать на них. С одной стороны это, конечно же, правда, и отрицать это нельзя. Потому что чем больше у человека денег, тем больше у него закрыты основные потребности. Это есть определенная закономерность, с которой сложно поспорить.

Но с другой стороны делать упор только на деньги, упираться только в вопросы финансов, к сожалению, нельзя. Почему? Потому что наша жизнь состоит из нескольких основных составляющих.

1. Первая составляющая – это, конечно же, материальные ресурсы, которые в 99% существуют благодаря деньгам. Все материальные вещи, которые вас окружают, скорее всего, прямо пропорциональны количеству денег, которые у Вас есть.

Но достаточно ли Вам этого для того, чтобы Вы чувствовали себя человеком, у которого есть уверенность в завтрашнем дне? Достаточно ли Вам этой материальной составляющей для того, чтобы сказать, что вы богаты, уверены в себе, счастливы, в конце концов?

К сожалению, только материальных ресурсов, которые Вы получаете за счет денег, недостаточно. Что же еще влияет на ваш образ жизни?

2. Конечно же, время. Время довольно сложно купить за деньги. Используя систему тайм-менеджмента, Вы можете высвободить часть своего времени, отдавая рутинную работу на аутсорсинг.

Но опять же, большинство людей на сегодняшний день не могут себе этого позволить. Поэтому для них время – есть тот самый камень преткновения, в который упираются все их начинания. Вроде бы, человек видит какую-то возможность и хочет ее использовать, но у него просто напросто не хватает на это времени.

3. Третья составляющая изобилия жизни – это, естественно, Ваше окружение. Это и Ваша семья, и Ваши родители, супруги, дети, коллеги, подчиненные, руководители, партнеры по бизнесу и т.д.

Хотите Вы этого или нет, но Вы очень сильно зависите от Вашего окружения, от тех, кто находится в вашем ближнем и среднем круге влияния, от мировоззрения этих людей. И что самое важное, что Вы вынуждены подчиняться и их воле тоже.

4. Мобильность – то есть возможность принимать определенные решения в тот момент, когда Вы этого хотите. И самое главное - воплощать эти решения в жизнь.

То есть, захотели поехать отдыхать – сели в самолет и полетели на отдых. Захотели съездить к родителям в деревню на несколько дней, прыгнули в поезд и поехали. Захотели открыть новый бизнес – взяли и открыли.

Многие ли из вас могут себе позволить именно такую свободную жизнь, без особых ограничений?

5. Ну и наконец, последняя составляющая – это здоровье. Достаточно важная составляющая, так как если у вас нет здоровья, то все остальное, как говорится, коту под хвост.

Так вот, если у Вас все упирается лишь в деньги, то у Вас получается какая-то кособокая и неправильная жизнь. Сами по себе деньги, о которых многие мечтают, и которые многие ассоциируют с изобилием, это всего-навсего средство обмена.

Благодаря деньгам Вы можете ваши знания, умения, опыт, талант, красоту и даже ваше здоровье обменять на то, что нужно вам от этого мира. Вы можете обменять на материальные блага, обменять на время и т.д. Но сами по себе деньги не несут в себе никакой целевой нагрузки, а, следовательно, не могут быть целью.

Ваше сознание понимает это. Зачем Вам миллион долларов, если Вы сегодня зарабатываете 20 000 рублей в месяц? Что Вы будете делать с такими деньгами? Ну, предположим, купите Вы себе машину, квартиру, слетаете отдохнуть. А что еще? И вот здесь как раз таки многие и заходят в тупик.

Вы знаете, что по статистике люди, которые когда-то выиграли неожиданно миллион, уже через год живут даже намного хуже своего прежнего образа жизни. Куда они дели эти деньги? Получив от жизни огромную сумму денег, они перестали делать то, что делали раньше, перестали расти и развиваться. В конечном итоге деньги-то закончились, а никаких значимых действий так и не последовало.

Поэтому когда Вы мечтаете об изобилии, помните, что ваша жизнь значительно многограннее, чем Вы думаете. Не все в мире измеряется деньгами, и в действительности, правильно говорят, что не в деньгах счастье. Вы должны развивать все направления в жизни, чтобы она была более комплексной, более радостной, более счастливой. И как следствие, изобилие само придет к вам.

Поэтому когда ставите перед собой цели по улучшению своей жизни, по достижению изобилия, помните, что все эти цели должны иметь несколько направлений Вашего личного развития. И только в этом случае Вы этих целей достигните. И только в этом случае Вы будете по-настоящему счастливы.

Монетизация вашего таланта

Что такое талант? Талант – это то, что было дано от Бога и от родителей, а так же приобретено в той среде, которой Вы живете.

Вот простой пример. От родителей у Вас есть набор уникальных хромосом, и Вы высокий и мощный, как Шварцнегер. Но вам пришлось жить в маленьких пещерах, поэтому к своему зрелому возрасту, Вы уже научились не только быть зрелым и демонстрировать свои мышцы, но помимо физических данных, у Вас появились еще и дополнительные таланты, например, Вы лучше всех можете копать большие норы в этих пещерах, чтобы в них было удобно проходить. От этой работы Ваши руки стали сильнее, а ладони шире.

Это и есть талант - то, что дано вам свыше плюс то, что приобретено в процессе жизни. Но как же понять, Ваш талант то ли самое дело, которое приведет Вас к успеху? Для того чтобы понять то это или не то, нужно в первую очередь понять, вызывает ли в Вас то занятие, хобби или дело, которым Вы занимаетесь, истинную страсть.

Это как раз и есть первая составляющая монетизации Вашего таланта – истинная страсть к какому-то делу.

Почему именно страсть? В данном случае можно провести аналогию с отношениями полов, отношениями между мужчиной и женщиной.

Согласитесь, когда Вас охватывает страсть, Вы уже не замечаете ничего вокруг.

Вы не замечаете времени и можете часами болтать по телефону. Вы готовы отдать этому человеку все, что у Вас есть, включая звезды и луну на небе и даже фонарь, который светит на набережной, готовы подарить ему безвозмездно.

Если у Вас есть какое-то дело, какое-то занятие, которое вызывает схожие чувства и помогает Вам забыть и отключиться от всего мира, и Вы не замечаете ни времени, ни пространства, ни людей вокруг себя, значит это оно, то самое дело.

У многих возникнет вопрос: "А если такого занятия нет?"

Если его нет, то нужно найти.

Обратите внимание, занятие каким делом вызывает у Вас чувства, похожие на страсть. Это как в выборе девушки или юноши. Вы смотрите, нравится Вам человек или нет. Сначала по общим, внешним признакам: фигура, цвет волос, глаза, улыбка, нос. Затем начинаете смотреть глубже, узнавать человека и его внутренний мир. То же самое и с любимым делом.

Нужно сначала внешне определиться, нравится Вам или не нравится какое-либо занятие. Если нравится, то нужно погружаться глубже и искать в этом себя. Кто-то спросит: "А если мне нравится собирать камни под шум прибоя, как же это можно монетизировать?" или "Я люблю играть в шахматы на Эльбрусе, то как же мне получить с этого деньги?"

Здесь как раз важна вторая составляющая – востребованность того, что Вы можете предложить.

Вполне возможно, что Ваша страсть на сегодняшний день никому не нужна. Однако не торопитесь делать поспешные выводы и опускать руки. Посмотрите на мировые тенденции, на то, что будет завтра, а возможно и послезавтра.

Вполне может оказаться, что эта Ваша страсть будет востребована в ближайшем будущем, потому, что весь мир именно к этому и идет.

Может случиться так, что Вы попробовали, сделали что-то и показали это окружающим, а мир сказал Вам «не надо». Не отчаивайтесь, попробуйте поискать что-нибудь в рядом стоящих сферах деятельности, попробуйте найти свою страсть в том, что находится в смежных областях с тем, что Вы уже делали. И со второй, третьей, четвертой попытки, скорее всего, Вы наткнетесь на ту самую золотую жилу.

Третья составляющая монетизации – это результаты.

Вы обязательно должны иметь результаты Вашего хобби, Вашего таланта, должны иметь возможность показать это людям: «Посмотрите, вот что я сделал, вот как это работает и вот как им пользуются другие».

И тогда у Вас будет шквал людей, которые будут хотеть заплатить Вам денег за владение этим результатом, будут хотеть у Вас учиться, хотеть распространять Ваше учение. Помните, что если Вы что-то делаете со страстью, это нужно людям и Вы показываете результаты, то, рано или поздно, оно будет востребовано другими, и Вы получите от этого невероятные дивиденды.

Если же Вы всю жизнь будете делать то, что вам не нравится, будете скрепя зубами идти на свою работу или вести свой гадкий бизнес, и смотреть на жизнь с формулировкой "опять", "снова", "надоело", то прибыли Вам не видать никогда. Делайте то, что Вам нравится, то, что востребовано.

Монетизировать свой талант может каждый. Потратьте сегодня несколько минут на то, чтобы продумать свой план действий, а завтра приступайте к его реализации. И Вас обязательно ждет успех. Нужно только захотеть!

Система личных продаж

Хотите увеличить количество денег в Вашем кошельке?

Вот схема, которая поможет Вам это сделать.

Это классическая схема продаж, которая потому и зовется классической, что всегда работает и никогда не устаревает. Она обязательно Вам пригодится, даже если Вы вообще не имеете никакого отношения к продажам.

Хотя, на самом деле, Вам только так кажется, что не имеете. Продажи присутствуют в жизни каждого человека, можно даже сказать, что Вы ими живете.

Так, например, маленький ребенок продает свои оценки, чтобы ему купили новый телефон. Подросток продает свои эмоции девушке, чтобы понравиться ей. Взрослые продают себя, чтобы работодатели или партнеры платили больше денег.

По сути, вся жизнь - это продажи. А ведь многие даже и не подозревают о самых элементарных законах продаж.

Из чего же состоят продажи?

Есть уникальная схема, которая называется 4P:

1. product;
2. price;
3. place;
4. promotion.

Первая составляющая этой системы - это **продукт**, то есть **Вы**.

Удивлены? Вы наверняка подумали, что продукт это торт в коробочке с бантиком, или новый телефон, или машина.

Нет, продукт – это Вы. И Вы должны быть качественным продуктом, который остальные люди покупают. И не важно, чем они Вам платят: любовью, деньгами, услугами или чем-то другим – Вы все равно являетесь продуктом. А значит, у Вас должны быть хорошие качества, свойства, дизайн, эргономика.

Попробуйте все это спроецировать на себя. Хорошие ли у Вас качества, здоровы ли Вы, умны ли, есть ли у Вас конкретный опыт, важный для окружающих и эргономика, то есть можно ли с Вами нормально общаться.

Все это и есть продукт, точнее его составляющие.

Следующая категория – это **цена**.

И она оказывает на продукт очень большое влияние. Если цена слишком высока - Вас никто не купит, если слишком низкая – Вас не будут ценить.

Что же такое правильная цена? Это та цена, которую на сегодняшний день за Вас реально готовы платить. Не та, которую хотите назначить Вы. А та, которую реально готовы платить люди, которые Вас окружают.

Естественно должно быть пропорциональное сочетание количества, которое переходит в качество. Если Вы поставите свою цену «одна копейка» – желающих будет много, но Вы себя обесцените. Вы должны подобрать свою цену таким образом, чтобы минимальное количество людей платили максимальную цену. Если будете повышать свой уровень, Вам в конечном итоге станут платить ту же цену за меньший объем.

Третья составляющая продаж – это **место или каналы сбыта**.

Подумайте, тем ли людям Вы себя продаете. Есть замечательная поговорка про метание бисера перед свиньями. Может быть, это как раз Ваш случай, и Вы продаете себя не там и не тем людям? Не с теми людьми Вы живете в браке, ни с теми работаете, не с теми пьете пиво? Задумайтесь, тот ли канал своего собственного сбыта Вы избрали в этой жизни.

Последняя и одна из главнейших составляющих продаж - это продвижение, т.е. Ваша реклама. Рекламируете ли Вы себя? Делаете ли Вы какие-то анонсы того, что Вы делаете, рассказываете ли Вы другим о своих успехах?

Ну и, естественно, никуда без пиара.

Пиар и реклама отличаются своей направленностью. Реклама направлена в основном на целевую аудиторию, на тех, кто покупает. Пиар же используется для широкого круга потребителей, то есть для всех людей. Вы рассказываете о себе всем подряд не зависимо от того, нужны Вы им или нет.

В результате Вы должны получить заинтересованность окружающих. То есть, замотивировать других людей рассказывать что-то о себе, давать повод другим людям делать так, чтобы они что-то о Вас рассказывали третьим, четвертым, пятым лицам. Чтобы, в конечном итоге, о Вас могли сказать: «Ааа, это же тот самый... Наслышан».

Вот еще один момент, который Вы должны знать. Это **элементы стимулирования сбыта**.

Вы должны помогать тем людям, которые хотят воспользоваться Вашими знаниями, умениями, опытом. Вы должны их стимулировать.

Если брать стимулирование в рамках продаж – это различные распродажи, или тест драйвы.

Как это соотносится с Вами?

А очень просто. Помогаете ли Вы окружающим бесплатно? Делаете ли Вы для них небольшие тест драйвы своих возможностей?

Последняя составляющая, о которой должен знать каждый, это личные продажи.

Занимаетесь ли Вы непосредственно личными продажами? Продаете ли Вы, собственно говоря, себя?

Все эти факторы это и есть те самые элементы продаж, которые каждый из Вас может использовать лично для своих выгод. Если все это Вы будете внедрять в свою жизнь, если все это будете применять, то хотите или нет, автоматически, без Вашего желания Вы начнете продавать себя дорого. Это произойдет как бы само по себе.

Делая эти шаги, идя по этим этапам, Вы изначально становитесь дорогим и востребованным товаром. А когда Вы дороги, когда Вы востребованы в личных отношениях, в бизнесе, в работе, то и жизнь Ваша становится более яркой, интересной, счастливой и богатой.

Как легко продать товар?

Предположим, что Вы занимаетесь продвижением новой уникальной услуги у себя в городе, используя все маркетинговые шаги: реклама в местных СМИ, презентация на публике, личное общение с потенциальными клиентами, продвижение в социальных сетях посредством создания групп для развития и продвижения.

В результате такой плодотворной работы желающие приобрести услугу потихоньку появляются, но как-то не особо торопятся с заключением сделки. Так что же делать в такой ситуации? Как же дожать клиента до совершения покупки?

Все люди являются покупателями. Причем покупаем мы все, всегда и везде. И практически всегда средством обмена товаров и услуг между людьми являются деньги.

Деньги, естественно, Вам нужны для того, чтобы Вы могли их потратить. Но потратить не для того, чтобы в пустую выкинуть их на ветер, а для того, чтобы стать обладателем чего-то полезного, чтобы испытать какое-то удовлетворение от приобретения того или иного товара или услуги. И это касается абсолютно всего.

Вы хотите покупать полезную и в то же время вкусную еду.

Вы хотите носить практичную, но в то же время красивую и стильную одежду.

Вы хотите получать самое лучшее образование или давать его своим детям, и, к сожалению, если нет денег на самое лучшее, то приходится довольствоваться малым или предпринимать некие шаги, чтобы увеличить свои доходы.

Вы хотите жить в максимально комфортных условиях, в просторных и уютных домах и квартирах.

Соответственно, когда Вы выходите на рынок с каким-либо предложением нового товара или услуги, в первую очередь Вы должны ответить себе на один главный вопрос: «Что получают ваши клиенты?».

Предлагая какой-либо товар или услугу, Вы должны делать акцент на том, какие выгоды будут у клиента после его приобретения, какую пользу принесет сделанная им покупка.

Ни в коем случае нельзя оставлять потенциального покупателя в неведении, для чего же ему нужен Ваш уникальный товар? Хорошенько продумайте, зачем он в принципе нужен людям? А, может, это будет пустая трата денег?

Вы должны конкретно сформулировать не только преимущества предлагаемого продукта, но и дать клиентам послепродажную гарантию того, что это будет работать. Например, Вы предлагаете чудо-аппарат для измерения способностей человека. Но не всем может быть понятно, а для чего он, собственно говоря, вообще нужен людям? Допустим, кто-то узнает, что у него имеются некоторые способности. А дальше что? Допустим, Вы расскажите, что знание собственных способностей поможет людям стать более успешными и богатыми. Но не кажется ли вам, что все эти обещания настолько банальны и размыты, что мало кто из клиентов захочет приобрести у Вас данный товар?

Поэтому для того, чтобы продать какой-то товар, а особенно, если он новый и уникальный, Вам необходимо четко и ясно сформулировать и обозначить те важные моменты, ради которых люди и будут его покупать.

Запомните, для того, чтобы увеличить спрос на какой-либо продукт, Вам нужно, чтобы Ваш клиент точно знал ответы на три главных вопроса:

1. Что это за товар? (Качество, цена, основные характеристики).
2. Зачем он нужен? (Цель предназначения).
3. Какие выгоды принесет? (Какая польза будет после его приобретения?).

Только ответив для себя на эти вопросы, клиент сможет совершить покупку без какой-либо доли сомнений и раздумий.

Продавать хорошо – это хорошо.

Я неоднозначно отношусь к тем людям, которые пытаются реализоваться с помощью сетевого маркетинга, потому что подавляющее большинство таких индивидуумов занимается обыкновенным впариванием товара. Они пытаются продать клиенту то, в чем он, собственно, и не нуждается.

Вдобавок, заявленные сетевыми продавцами определенные характеристики не очень нужного мне и Вам товара могут и вовсе не соответствовать реальным качествам продукта. К примеру, биофотонные кружки, которые должны структурировать воду, на деле оказываются обычными сосудами, в двойном дне которых находится активированный уголь.

Безусловно, не все так плохо, и многие товары независимых дистрибьюторов отличаются постоянным качеством, им доверяют потребители во всем мире. К примеру, косметикой нескольких известных фирм пользуются миллионы женщин и мужчин, а они ведь продаются только через сбытовые агентства. Но это, скорее, исключение, чем правило.

Еще раз повторюсь, мое отношение к таким людям неоднозначное. С одной стороны я понимаю, что не важно, чем ты занимаешься, главное, идти к своей цели, своему успеху. А с другой стороны я вижу, что большая часть сетевых продавцов просто не умеют играть по законам современного рынка, т.е. не умеют продавать.

Ведь весь современный мир держится на торговле, экономика любой страны держится на торговле. Покупается и продается все: акции, недвижимость, земля, украшения, пища и пр. Но нынешние обычные люди не хотят просто покупать, они хотят делать это красиво, с особым смыслом, с яркими эмоциями.

Но сетевые дистрибьюторы, в большинстве своем, не желают действовать эмоциями. Движимые жаждой денег, они пытаются просто впихнуть товар покупателям, умалчивая о его явных недостатках и приукрашивая несуществующие достоинства.

Такой путь еще ни одного человека не привел к успеху. Возможно, независимым продавцам в начале карьеры удастся немного заработать, но чем больше будет их желание обогатиться, тем мизернее результат они получат в итоге.

Если Вы тоже решили попробовать свои силы в сетевом маркетинге, Вам нужно хорошо подготовиться к этому делу: оценить риски, грамотно распределить силы и правильно расставить приоритеты.

Для начала, Вам следует избавиться от психологических проблем, которые могут помешать Вам продавать. Вам не нужно думать зачем, для чего, по какой причине у Вас хотят купить тот или иной продукт. Вам стоит прикладывать максимум усилий, чтобы совершить сделку и не более.

Я открою Вам секрет, практически все покупки совершаются эмоционально. Эмоции могут вызвать Ваша внешность, реализуемый Вами товар или имя известного бренда. Поэтому не задавайте себе никаких лишних вопросов, все равно Вы не найдете на них ответа, а продавайте, вкладывая в это занятие все свои знания, умения и эмоции.

Ведь эмоции – вторая составляющая Вашего успеха. Если Вы пытаетесь продавать товар, но не испытываете от этого никакого эмоционального удовольствия, то, скорее всего, Вы потерпите фиаско, т.к. станете похожими на обычного сетевого дистрибьютора.

Ваш потенциальный покупатель откажется от сделки, т.к. внутренне почувствует Ваш настрой. Даже если Вы реализуете действительно качественную, сертифицированную продукцию, у Вас ее не купят, пока Вы не научитесь вкладывать в процесс торговли свою душу.

Вам нужно отказываться от реализации тех предметов, предназначение которых Вам непонятно. Если Вы сами не понимаете, что продаете, то Вы не сможете это объяснить и другим людям.

Вдобавок, покупатели всегда с опаской относятся ко всему новому и неизведанному. Слишком много людей уже были обмануты сетевыми продавцами, предлагающими уникальные биодобавки к пище, волшебные таблетки от всего на свете, биофотонные кружки и мн. др.

Ваши клиенты должны понимать, какую выгоду в ближайшее время они смогут получить от того товара, который Вы продаете. Чем лучше, понятней, осязаемей выгода, тем больше у Вас шансов удачно завершить сделку купли-продажи.

Если Вы хотите зарабатывать на сетевом маркетинге, научись не обманывать людей. Никогда не верьте на слово своим работодателям, всегда проверяйте сертификаты качества, заключения, разрешения различных инстанций, выданные тому товару, который Вы берете под реализацию.

В этом виде бизнеса крайне важна информационная поддержка или, по-простому, «сарафанное радио». Если Вы сможете себя зарекомендовать как грамотного и ответственного продавца перед несколькими покупателями, значит Вам будут доверять и все остальные.

Не бойтесь ошибаться, выбирать неправильное направление, возвращаться и начинать все сначала. Только методом проб и ошибок Вы сможете найти свою нишу в бизнесе, движение по которой сделает Вас богаче, успешнее и счастливее.

Харизматика продаж

Как сделать так, чтобы у Вас покупали любой товар и Ваши продажи были максимальными?

Для начала Вам нужно вспомнить основную формулу продаж: сначала надо продать себя, затем свою компанию, а после уже продавать товар. Это по сути уникальная, в своей простоте, формула, о которой многие просто забывают. Вы можете наивно полагать, что главное – это компания и реализация товара, но это не так.

Я приведу пример. Вы все время ужинаете в одном и том же ресторане. Но от того, какой официант Вас обслуживает, насколько он услужлив и приятен лично Вам, зависит сумма чаевых, которые Вы там оставляете. При этом, чем больше положительных эмоций вызывает у Вас официант, тем менее Вы консервативны в выборе блюд на ужин. Т.е. если Вы все время ужинали рыбой, то по совету официанта можете выбрать мясо и пр.

Видите, как все просто? Я научу Вас, как усовершенствовать свою личность, чтобы Вам доверяли, к Вам подходили и хотели купить товар именно у Вас.

Возьмем, к примеру, личность успешного в торговле человека и разберем его, так называемую, «харизматику продаж» на составляющие.

1. Энергия.

Вы всегда должны быть охвачены неумной энергией, огнем и азартом. Ведь если человек пытается продать товар нехотя, из-под палки, это сразу видно. С ним не хочется иметь дело, а уж тем более что-то у него приобретать. Но если Вы с горящими глазами рассказываете о компании или товаре, с охоткой и улыбкой отвечаете на все вопросы, заряжаете позитивом потенциальных клиентов, люди к Вам обязательно потянутся.

Если Вам с непривычки такие яркие и заразительные эмоции даются нелегко, попробуйте перевести все Ваши действия в конечные выгоды. Деньги при этом не есть конечный результат. А вот тот факт, что довольный клиент, в конечном итоге, оплатит Ваш отдых, поможет снять квартиру или приобрести лекарство пожилым родственникам, и есть абсолютно верный конечный результат.

2. Сначала действие, потом продажа.

Очень часто в магазине я сталкиваюсь с некомпетентными продавцами, над которыми я посмеиваюсь и уж тем более не планирую у них что-либо приобретать. У меня есть неплохой фотоаппарат известной фирмы. Естественно, все запчасти к нему и дополнительные девайсы стоят достаточно дорого.

Так вот, я считаю вполне нормальным свое желание посмотреть, пощупать и померить все эти примочки на свой фотоаппарат перед покупкой, разумеется. Но в 9 случаях из 10 мне в этот простом желании отказывают, ссылаясь на герметичность заводской упаковки.

И только тот один прозорливый, умеющий реализовывать товар, продавец, который не отказал мне в просьбе, остается в выигрыше. Ведь как только я взял девайс в руку, срабатывают мои внутренние установки, говорящие: «Мое!» И если нет объективных причин отказаться от покупки (товар не подошел, испорчен внешний вид, не соответствует заявленным характеристикам), я приобретаю этот предмет.

Аналогично Вам нужно поступать и с тем товаром, который нельзя пощупать. Сначала Вы делаете потенциальному клиенту приятно, а потом уже пытаетесь совершить продажу.

3. Уверенность в завтра.

Если Вы считаете, что клиент, не купивший у Вас товар сегодня, плохой, то Вы заблуждаетесь. Клиент, который видит Вашу уверенность в завтра, наблюдает за Вашей искренней попыткой ему помочь и оказать консультацию, обязательно к Вам вернется. Пусть не завтра, так послезавтра.

Именно Ваша уверенность показывает покупателю, что именно от его покупки ничего, лично для Вас, не изменится. Клиент не чувствует давление и приобретает товар из собственных побуждений.

4. Профессионализм.

Как часто решающим аккордом, подталкивающим клиента к покупке, оказывается абсолютная малость. Например, Вы советуете покупателю отказаться от выбранной модели телефона в пользу другого. А все из-за того, что человек имеет большие пальцы, и ему будет неудобно пользоваться такой моделью.

Именно это будет подкупать в Вас, будет лучше слов говорить о Вашем профессионализме. Покупатель увидит, что Вы хорошо разбираетесь в товаре и способны дать реальный, жизненный совет. Для успешных продаж Вам всегда необходимо развивать собственный профессиональный уровень.

5. Уникальность стиля.

Вам не надо подражать другим людям, их манере говорить, подавать себя. Все люди разные: для кого-то хорошо быть громогласным, а для кого-то более тихим. Но в Вас обязательно должны присутствовать уникальные эмоции, без которых Вы не сможете заинтересовать клиента и продать ему товар.

Уникальным должен быть и Ваш внешний вид. Даже если Вы работаете в организации, где присутствует строгий дресс-код, Вам необходимо выделяться из серой массы. Вы можете это сделать с помощью необычных аксессуаров, к примеру, часов, бижутерии, или с помощью прически.

6. Умение рисовать образ будущего.

Поверьте моему опыту, данным пунктом практически никто не пользуется. И, собственно, зря. Если Вы сумеете нарисовать покупателю образ будущего, Вы никогда не станете жаловаться на свои продажи.

Для этого Вам необходимо переместить клиента в будущее, рассказав о пользе, которую он получит, используя Ваш товар.

Заметьте, я говорю не просто о пользе и облегчении труда, которую получит покупатель, приобретший, например, блендер. Я говорю о пользе для здоровья и фигуры тех диетических блюд, которые можно приготовить в этом кухонном приборе.

Вы должны дать почувствовать клиенту удовольствие, которое он обязательно испытает после покупки товара. И он не сможет Вам отказать.

Я рассказал Вам обо всех составляющих успеха и, надеюсь, Вы используете мои советы по назначению.

Как найти свою нишу в продажах?

Какая Ваша основная цель: единожды сорвать денежный куш или на протяжении долгого времени зарабатывать крупные суммы денег? Не торопитесь с ответом, ведь от него зависит Ваше дальнейшее благосостояние.

У меня есть друг, который занимается продажами. Как он это делает и что продает? В первую очередь мой друг занимается тем, что проводит мониторинг рынка Поднебесной империи. И как только он узнает, что Китай выпускает большую партию какого-либо товара, например, хомяков-повторюшек, он закупает эти игрушки и сразу же их перепродает.

Это наглядный пример, как Вам найти свою нишу в продажах.

Первое, что Вам необходимо сделать – провести мониторинг внутреннего и внешнего рынка продаж Китая. В принципе, при желании сделать это не так уж и сложно. При этом, если Вы найдете людей, занимающихся интернет продажами, можно дополнительно получать консультации по этому вопросу и у них.

Если Ваш выбор единожды получить большие деньги, то Вам не надо даже ничего придумывать. Наблюдайте, анализируйте, сравнивайте. И как только Вы заметили всплеск продаж какого-либо товара, Вы тоже его закупаете и перепродаете.

Данный вид бизнес имеет свой плюс: Вы можете достаточно быстро заработать. Но данный вид бизнеса имеет и свой минус: если Вы ошибетесь с выбором товара, или перестанете проводить постоянный мониторинг рынка, Вы можете очень быстро прогореть, и Ваш бизнес закроется.

Как, впрочем, и вышло у одного моего знакомого. Он закупил миллион 3D-очков, и на протяжении трех лет безуспешно пытается полностью их реализовать. Естественно, в таком количестве данные очки никому не нужны. Как следствие, бизнес моего знакомого прогорел.

Теперь я хочу рассказать Вам о втором виде бизнеса, который способен приносить доход долго и постоянно. Для него простой мониторинг рынка Китая не подойдет. Здесь Вы уже должны задуматься, что может быть востребовано завтра.

Например, большой популярностью пользуется все, что связано с интернетом, дизайном, домашними животными, путешествиями, деньгами. И это далеко не полный список. Вы должны хорошо продумать направление для движения своего бизнеса, чтобы выбранная дорога становилась только шире и длиннее. Это первый пункт Вашего успеха.

Второй пункт: Вам просто необходимо испытывать страсть к тому делу, которым Вы хотите заниматься. Без азарта, без интереса у Вас ничего не получится.

И вот на этом этапе многие люди ломают свои «копья», т.е. закрывают бизнес, ведь они начинают заниматься делом, которое не любят, которое не приносит им удовольствие. Чтобы этого избежать, Вам нужно протестировать себя в том деле, которым Вы хотите заниматься.

К примеру, Вы решили стать «домашним» ветеринаром - врачом для животных, выезжающим на дом. Для начала Вам следует обойти всех знакомых, имеющих домашних питомцев, и проверить свои знания в ветеринарии на них. Если Вам доставляет удовольствие возиться с питомцами друзей, и если у Вас все получается, значит Вы выбрали правильную нишу для бизнеса.

А может быть, Вы выбрали путешествия. В таком случае Вам надо быть готовым к постоянным переездам.

Признаюсь на собственном опыте, постоянное движение и нахождение вдали от родного дома радует меня лишь определенный промежуток времени. После которого происходит перенасыщение организма поездками и мне очень хочется вернуться назад, в свое уютное теплое гнездышко.

Но Вам, выбравшим путешествия как направление бизнеса, нужно помнить о том, что это длинная дорога, рассчитанная не на один год. Если Вы не уверены, что сможете все время быть в пути, путешествия просто не для Вас.

Вам надо пробовать себя в нескольких перспективных областях. И в том месте, где Вы почувствуете наибольшее удовольствие, где Вы услышите щелчок у себя в голове, Вам и надо остановиться. Это будет именно то направление Вашего бизнеса, которое необходимо именно Вам.

Третий пункт я называю бизнес на коленке. Перед тем, как серьезно вкладывать силы, время и деньги в бизнес, Вам нужно провести элементарный тест на результативность.

К примеру, Вы решили продавать программное обеспечение для компьютеров. Естественно, Вам это должно нравиться, Вы обязаны ловить кайф от этого вида деятельности.

Так вот, Вы берете программное обеспечение и продаете его как минимум по себестоимости. И смотрите на результат. Ведь нравится это очень хорошо, но еще лучше, когда у Вас что-то получается. Проведенный тест покажет Вам, получится ли у Вас заработать в данном направлении, будете ли Вы иметь постоянный положительный результат.

Если тест дал положительный результат, Вы можете приступить к активным действиям: к организации собственного бизнеса в данном направлении, в конкретном случае это продажа программного обеспечения для компьютеров.

Вы никогда не должны забывать о трех пунктах, помогающих найти свою нишу в продажах. И тогда у Вас всегда получится добиться успеха и заработать.

Отказы

Каждый человек попадал в ситуацию, когда в ответ на предложение или просьбу слышал «Нет!». Встретаться с отказами приходится нередко. Как же правильно на них реагировать?

Представьте ситуацию. Вы к кому-то пришли со своим предложением. Ну, например, подходите к мужу и говорите: «Дорогой, пойдем завтра на «Лебединое озеро». А в ответ слышите твердое «Нет». Вы расстроены, поскольку желанный балет приходится смотреть по телевизору.

Или другая ситуация.

Вы пришли к начальнику и просите повысить заработную плату. А в ответ слышите то самое ужасное «Нет». И Вы снова расстроены.

Мало того, что заработную плату не повысили, так еще и чувствуете себя некомфортно, ведь на этот разговор решиться Вам было совсем нелегко. Вы думаете: «Ну раз так, не буду теперь по – человечески общаться с клиентами. Буду всем грубить и делать так, чтобы ты (директор), больше на мне не зарабатывал».

Или ...

Вы пришли к клиенту и говорите: «Купи у меня сегодня телевизор, айфон, ручку, машину, и т.д.» А он говорит: «Нет». Вы расстроены и в голове крутятся такие мысли: «Опять «нет». Мой товар никому не нужен и фирма, в которой я работаю – ерунда».

На самом ли деле слово «нет» настолько кошмарно, как Вы его воспринимаете?

Попробуйте провести небольшой эксперимент. Разменяйте 5000 рублей десяти рублевыми бумажками, выйдите на улицу и начните раздавать их прохожим. Просто так, ни за что. Как Вы думаете, все ли их возьмут? Нет, около 40 % людей откажутся. Причем часть из них в максимально грубой форме.

О чем это говорит? В первую очередь о том, что на этом свете не бывает ни одного предложения, на которое бы все сказали «да». А это значит, что вероятность услышать «нет» довольно велика, и составляет от 60 и выше процентов.

Теперь представьте, что таких мужей, которых Вы приглашаете на «Лебединое озеро», таких начальников, которых Вы просите поднять заработную плату, и таких клиентов, которым Вы предлагаете что-то купить, у Вас целый состав, то есть 1000 человек.

И к каждому Вы подойдете с одним и тем же предложением. Как Вы думаете, кто-нибудь согласится?

Наверняка да! Здесь действует закон вероятности: «Среди n -ного количества людей всегда найдется m человек, которые скажут «Да». То есть у каждого есть свое количество m , которое скажет «Да».

Что же нужно сделать, чтобы, наконец, получить то самое «Да»? Нужно услышать определенное количество «нет». Все просто: «Каждое услышанное «Нет» приближает желанное «Да». То есть Вы должны обойти ни одного человека, а 10 или 20, и Вы всегда услышите свое «Да!»

Кто-то из Вас спросит, где же я возьму 10 мужей, которым скажу «Пойдем на лебединое озеро»? Или нужно завести девять любовников? Нет! Все гораздо проще.

Второй вариант получения «Да!» - это количество подходов к одному человеку. Конечно, нельзя постоянно подходить к человеку, повторяя одну и ту же фразу сто раз. Таким образом схема будет работать плохо. При каждом подходе нужно обязательно что-то менять. Но количество подходов все равно должно быть «много».

Ведь одно и то же предложение можно сформулировать по-разному. Например, Вы предлагаете: «Дорогая, поехали на рыбалку». А в ответ слышите «Нет, ни за что».

Попробуйте по-другому.

-Дорогая, поехали на природу.

- Дорогая, поехали загорать.

-Дорогая, поехали на шашлыки.

На чем-то она все равно остановит свой выбор и скажет «Да». А Вы возьмете с собой свою любимую удочку. Вот и решение вопроса. Главное терпение.

Вы должны понять, что каждое сказанное Вам «Нет», каждый отрицательный ответ, который Вы услышали, приближает Вас к «Да».

Главное не останавливаться, потому что Вы должны отработать свои N клиентов, чтобы услышать в итоге M «Да». Если Вы не услышите «Нет», то, велика вероятность, что никогда не услышите «Да».

Как показывает практика, «Да!» с первого раза бывает очень редко. Поэтому... Не бойтесь слышать «Нет!» Поймите, что «Нет!» приближает Вас к «Да!»

Главное, не останавливайтесь. Продолжайте предлагать. Продолжайте подходить с Вашим предложением, продолжайте просить, организовывать какие-то встречи и вносить какие-то договора и предложения. Продолжайте, и однажды Вы, по-любому, услышите «Да».

Но, если Вы не услышите ни одного «Нет», потому, что будете сидеть и бояться отказа, и поэтому ничего не делать, то Вы прирастаете к дивану и оторвать Вас от него будет очень сложно.

Антикризис

Как научиться справляться с кризисной ситуацией в жизни? Как выжить в условиях экономического кризиса?

Если Вам больше 20 лет, Вы пережили в своей жизни не один финансовый кризис. Это и экономический кризис 1998 года, когда произошла девальвация рубля, а курс доллара резко поднялся. Это и недавние события 2008 года, когда мировой экономический кризис начал шагать по планете и затронул все без исключения континенты, страны и города.

Безусловно, если Вы представитель совсем юного поколения, Вы особо не задумывались, как выжить в условиях кризиса. Все жизненно важные вопросы за Вас решали взрослые.

Но если Вы человек солидного возраста, то в те моменты времени, когда качество Вашей жизни и жизни Вашей семьи неукоснительно падало, Вы задавались вопросом: «Что делать?». Страх и растерянность – это единственные чувства, которые Вас в тот момент одолевали.

Ведь еще за несколько дней до кризиса Вы могли приобрести в магазине большое количество разнообразных продуктов, а в условиях кризисной ситуации Вы могли себе позволить только минимальный набор из потребительской корзины.

Очень многие люди, попадая в такую жизненную ситуацию, ломались. Они уходили в себя, их одолевала депрессия, губили пагубные привычки.

Естественно, выйти из кризиса, вытянуть из сложной ситуации себя и свою семью могут немногие. Я хочу поделиться с Вами некоторыми советами, помогающими выжить в условиях сложной экономической ситуации, когда Ваша жизнь резко обесценивается, когда Ваш профессионализм и Ваш труд практически ничего не стоят.

1. Вам нужно понять, что кризис – не только перелом, переворот, но и пора переходного состояния.

Большинство людей являются яркими представителями стиля консерватизм. Они имеют давно сложившиеся, устоявшиеся привычки.

Например, консерваторы ходят в одни и те же магазины, не смотря на тот факт, что рядом могут открыться более дешевые точки продаж. Они пользуются услугами одних и тех же салонов красоты, не обращая внимания на более дешевые парикмахерские, в которых, к слову говоря, уровень сервиса ничуть не хуже.

Консерваторы из года в год ремонтируют машину в тех же автомастерских, которыми пользовались и до этого. Даже увеличение стоимости услуг их не смущает, ведь консерваторы привыкли к конкретному месту, и не хотят его менять.

Вам стоит осознать, что кризис – это Ваш шанс выйти на новый уровень своей жизни, своего развития и своего заработка. Вы должны избавиться от собственных консервативных привычек и найти более подходящие Вашему финансовому положению магазины, парикмахерские, кафе, заправки и пр.

Одним словом, Вам нужно найти идеальное для Вас соотношение цены и качества.

В таком случае, кризис не сможет Вас сломать или Вам помешать. Наоборот, Вы сможете в условиях общего обесценивания жизни подняться на новую ступень собственного развития.

2. Вам надо продумать в каких сферах деятельности Вы сможете стать наиболее востребованными.

Вы должны просчитать все возможные варианты и найти несколько, в которых Вы будете максимально задействованы.

Но для того, чтобы стать востребованными, Вам необходимо повысить собственную внешнюю экспертность. Если Вы вдруг, по каким-то причинам, еще не знакомы с данным термином, я проясню для Вас, что это означает.

Внешняя экспертность – это не совокупность Ваших профессиональных навыков, это общественное мнение о Вас, как о профессионале. Это Ваш пиар, самореклама, Ваш внешний вид.

Как действует внешняя экспертность. К примеру, к Вам обратился какой-нибудь человек и предложил взяться за выполнение определенной работы.

При этом, Вы осознаете, что Ваша внутренняя экспертность, т.е. Ваши профессиональные навыки, знания и умения, не соответствуют уровню предлагаемой работы. Вы начинаете паниковать, теряться и отказываетесь от работы.

В этом и заключается Ваша большая ошибка, способная привести к Вашему краху в условиях кризиса.

Если к Вам подошли и предложили выполнить работу, значит Ваша внешняя экспертность преобладает над внутренней. И это замечательно. Ведь подтянуть внутреннюю экспертность до нужного уровня Вы сможете и в процессе работы. Зато Вы будете задействованы и востребованы в условиях общей нестабильной экономической ситуации.

Вдобавок, Вам нужно понять, что кризис касается не только Вас, но и того человека, который предлагает Вам работу. В связи с этим, он ищет сотрудника, в котором идеально бы сочетались главные составляющие любого бизнеса: «цена-качество».

Поэтому, если Вам предлагают работу, в которой Вы не сильны, но очень нуждаетесь, долго не раздумывайте и соглашайтесь. Значит, Ваши определенные внешние качества устраивают Вашего потенциального работодателя, и он готов с Вами сотрудничать.

Вам стоит помнить, что Вы и сейчас живете во время затяжного непрекращающегося экономического кризиса. Вам нужно научиться выжить в его условиях, Вам следует приспособиться к нему.

В таком случае, практически все бури, случающиеся в экономике, смогут если не миновать Вас, то пройти для Вас, Вашей семье и Вашего бизнеса с наименьшими потерями.

Глава 4

Что такое страх?

Речь пойдет, пожалуй, о самом глубинном человеческом инстинкте, о страхе. Что же такое страх? Страх – это один из древнейших инстинктов человека, заложенный еще в наших предках, которыми даже людьми было назвать трудно.

Страх – это то, что Вас регулярно спасает от какой-то невероятной опасности. В испуге Вы цепенеете, поворачиваетесь и бежите прочь от «огромного саблезубого тигра», от объекта Вашего страха.

По-другому страх можно назвать эмоцией. А эмоция – это некий химический процесс, происходящий внутри Вашего организма, в результате которого происходит выделение какого-либо вещества. Например, при таком известном чувстве, эмоции, как любовь, выделяется тестостерон. При проявлении страха тоже происходит выделение определенных ферментов, которые и заставляют Ваше тело, Ваш организм вести себя так, как нужно в данный момент.

На сегодняшний день Вам действительно есть чего бояться. У многих есть страхи, связанные с публичными выступлениями. Многие боятся, что о них кто-то плохо подумает и скажет. Кто-то боится потерять деньги, бизнес, комфортные условия существования.

Но Вы живете в 21 веке. Вы живете в тот самый век, когда смертность от Ваших страхов практически равна нулю. Задумайтесь над этим. Существует очень мало действий, совершив которые, Вы нанесет себе непоправимый вред. Все остальное, это надуманные страхи. Вы сами себя накрутили до такой степени, что перенесли все свои волнения и переживания в ту древнейшую зону, в которой и рождается этот самый страх. Он начинает управлять Вами, в результате чего Вы ничего с собой поделать не можете.

Каким же образом Вы можете избавиться от страха? Как можно изменить себя и перестать бояться всякой ерунды? Все очень просто.

Первое, что Вы должны понять, это то, что мир изменился.

От того, что Вы выйдете на сцену с Вами ничего не случится. Даже если в Вас будут кидать тухлыми помидорами, Вы не заболаете и не умрете, никто из Ваших родственников не пострадает, глобальной катастрофы не произойдет.

Если Вы решите начать свой бизнес и на первых порах все пойдет не так, как планировалось, первые попытки будут не совсем удачными, от этого Вы не лишитесь возможности дышать и жить на этой планете. Вы просто избавитесь от части денег, которые накопили или взяли в кредит, но не более того.

Поймите, что в первую очередь человек боится неудач. Но откуда Вы берете эти неудачи? Откуда Вы знаете про эти неудачи?

1. Естественно, из **личного опыта**. Вы что-то когда-то пробовали, и у Вас это не получилось. Поэтому Вы и боитесь повторения этих неудач. Но Вы забываете о такой

вещи, как опыт. Именно опыт должен показать Вам, как не нужно поступать, чтобы не оступиться вновь.

Вы должны взять свое сознание под контроль и провести аналитический анализ: «что было сделано не так?», «как не надо делать в следующий раз?», а «что следовало бы предусмотреть и добавить?».

2. **Из окружения.** Вспомните, сколько дел Вы не начинали или сколько поступков не совершали только из-за того, что кто-то сказал Вам, что это плохо, или что это не работает? Вспомните, сколько людей Вам в красках рассказывали о том, что испытали неудачу в том или ином деле, и поэтому Вы теперь тоже боитесь к этому приступить?

Сколько из Вас боится создать свой бизнес только потому, что Ваши друзья или знакомые прогорели? Сколько из Вас бояться выходить замуж/жениться, только потому, что у Ваших друзей и подруг были несчастные браки? А сколько из Вас бояться летать, потому что видят по новостям, как частенько в последнее время разбиваются самолеты?

Все это есть чужой опыт, который фактически к Вам не имеет никакого отношения. Но Вы не хотите в это верить. А верите в то, что Ваша жизнь наполнена смертельной опасностью, что за каждым углом вас поджидают злобные хулиганы, а в магазинах нечестные продавцы, которые так и норовят Вас обмануть, обсчитать, обокрасть.

Наверняка, прочитав все это, Вы улыбаетесь, посчитав все вышесказанное бредовыми и аллегоричными примерами. Но так почему же, когда Вы в реальной жизни ведете себя именно так, идете на поводу у своих страхов, Вам Ваше поведение кажется вполне естественным и адекватным? Правда, странно?

Каким же образом Вы можете побороть Ваш страх?

На самом деле все довольно просто. В тот момент, когда Вам надо что-то сделать, и Вы безумно боитесь, попробуйте мысленно посмотреть на себя со стороны.

Что Вы увидите? Вы увидите смешного человека, который боится того, чего бояться в принципе незачем. Ваш страх заставляет Вас из мухи делать слона, заставляет смотреть на самые простые и обыденные вещи как на что-то невероятное. В результате чего вы перестаете быть адекватным и контролировать себя и свое тело.

Поэтому чтобы побороть этот самый страх, Вам надо взглянуть на ситуацию другими глазами. Психологи советуют заранее продумать самый худший вариант развития событий, который только может быть. И даже в этом самом худшем варианте Вы увидите, что останетесь живой, здоровый и невредимый, веселый и при деньгах.

Избавьтесь от страхов, сделайте Вашу жизнь более приятной и комфортной.

Как победить страх? Путь самурая

На Вашем пути к новому и неизведанному всегда стоит страх. Я поделюсь с Вами секретом, как правильно себя вести, чтобы всегда выходить из схватки со страхом победителем.

Все взрослые люди имеют определенный жизненный опыт. И многие, кто столкнулся на своем пути с негативом или не получил необходимый конечный результат, являются обладателями огромного числа разнообразных страхов.

В принципе, это объяснимо. Страхи сопровождают Вас с самого детства. Я уверен, что всем Вам родители в детстве объясняли, что нельзя трогать горячее, т.к. можно обжечься. Но Вы все равно трогали, пока не получили ожог. После этого Вы осознали правдивость родительских наставлений и перестали тянуться к включенной плите или утюгу.

Но страх обжечься остался с Вами навсегда. И теперь Вы всегда аккуратно проверяете степень нагрева утюга, а также используете кухонные прихватки для того, чтобы снять посуду с огня. Это правильный страх, который защищает Вашу жизнь и Ваше здоровье. Страх получить удар током тоже является хорошим и нужным.

Однако не все страхи являются правильными. В большинстве случаев они мешают Вам двигаться вперед, не позволяют принимать нужные решения, тормозят Ваше развитие. Я говорю о страхе перед неизвестностью.

Вы не можете знать будущее, и когда Вы сталкиваетесь с новой для Вас ситуацией, требующей решения, Вы замираете. На Вас нападает оцепенение и страх. Очень хорошо, если у Вас есть наглядный опыт другого человека, прошедшего подобную ситуацию. И этот опыт положительный. В таком случае Ваши страхи пропадают, и Вы делаете шаг вперед.

Но если Вы пришли к такому жизненному моменту, о котором другие, его прошедшие, говорят не очень положительно, Вы снова замираете. Слова Ваших знакомых, о том, что это было тяжело физически и морально, заставляют Вас рисовать в голове ужасающие образы будущего. Естественно, следом Вас начинают одолевать страхи.

Чтобы их преодолеть, можно воспользоваться разными способами. Один из них носит романтическое название «Путь самурая». Суть данного метода борьбы со страхом очень проста.

Для того чтобы прыгнуть с «тарзанкой», Вам необходимо набраться мужества, закрыть глаза и сделать один шаг вперед. Дальше Вас ожидает только удивительное чувство легкости, свободы и всепоглощающее чувство гордости.

Аналогично следует поступать и со страхом перед неизвестностью. Вам надо просто делать шаг вперед.

Однако не все способны сделать это. Для тех из Вас, кто не может просто закрыть глаза на собственные страхи, существует другой путь. Он заключается в том, что Вам необходимо представить результат Вашего действия. Вы должны понять, чего Вы боитесь, что ужасного может Вас ожидать в случае неверного шага.

К примеру, Вам очень хочется подойти к человеку, который Вам жутко нравится. При этом у Вас начинают дрожать руки, подгибаются колени, пересыхает в горле. Ваши мысли путаются, и Вы

испытываете жуткий мандраж, он же страх отказа. Вы думаете, что не достаточно привлекательны, успешны и состоятельны для объекта Вашего вздыхания.

Что я порекомендую сделать в этой ситуации? Я советую Вам собрать свою волю в кулак, подойти к данному объекту и сказать ему чистую правду. О том, что Вы очарованы данным человеком и очень хотите познакомиться.

Безусловно, это трудно и практически невыполнимо. Для того чтобы решиться на такой шаг, для начала Вам необходимо смоделировать данную ситуацию у себя в голове. Вам следует четко представить, как Вы подходите к человеку и говорите: «Здравствуйте. Вы мне очень нравитесь. Мне безумно хотелось бы с Вами познакомиться».

Поверьте моему опыту, подавляющее большинство людей отреагируют на такое Ваше появление и обращение вполне нормально. Ведь это так приятно, когда Вы так безумно кому-то нравитесь.

Что может произойти дальше? Как Вы видите дальнейшее развитие событий?

99,9% людей начнут с Вами диалог. Они просто не смогут после такого обращения ответить Вам в грубой или резкой форме. Но даже если это произойдет и Вам откажут, просто порадитесь. Ведь такой негативно настроенный человек именно Вам в Вашей нынешней успешной и счастливой жизни абсолютно не нужен.

Вот и все. Вы смоделировали ситуацию, прокрутили ее в голове и сделали шаг в реальности. Ваш страх отказа остался у Вас позади. А Ваше будущее, скорее всего, радужное и счастливое. По крайней мере, Вы испытаете радость уже от осознания того, что смогли перебороть себя и собственный страх.

Подобным образом Вам стоит поступать со всеми своими страхами. Как бы Вы низко себя не оценивали, как бы ни боялись попасть впросак, Вы достойны большего и лучшего. Уже потому что Вы это Вы. Вы уникальны и неповторимы, наслаждайтесь этим, испытывайте радость.

Не позволяйте Вашим страхам мешать Вам двигаться вперед. Когда они берут верх, просто мысленно представляйте себе всю ситуацию от начала до конца. И все страхи уйдут.

Сомнения

Можно ли двигаться к намеченной цели без капли сомнений? Стоит ли переживать и взвешивать все «за» и «против» или нужно жестко взять себя в руки и откинуть всяческие сомнения?

Многие думают, что сомнения отравляют жизнь, мешают существованию, отдаляют от конечного результата, и от них практически невозможно избавиться. Вы думаете, что сомнения – это плохо, но я докажу Вам обратное. Сомнения – это хорошо, я бы сказал просто замечательно.

Представьте ситуацию. Вы поставили перед собой цель, которую очень хотите достичь. Вы двигаетесь по направлению к ней, все идет в соответствии с намеченными планами. Но вдруг на Вашем пути возникают сомнения.

Сначала они выглядят как тихие голоса внутри Вас, многие называют это даже интуицией. Спустя небольшой промежуток времени сомнения растут и становятся все больше и больше. В итоге, под давлением сомнений, Вы приходите к выводу, что не справитесь с поставленной задачей. Вы не сможете достичь результата, ведь это будет очень тяжело, потребует больших финансовых затрат и т.д.

Но сомнения появляются у Вас не для того, чтобы отдалить от заветной мечты. А затем, чтобы Вы самостоятельно себя проверили: в том направлении ли Вы двигаетесь, все ли необходимое Вы делаете ради конечного результата?

Сомнения необходимы, ведь они позволяют Вам ненадолго остановиться и оценить полученные результаты. У Вас появляется прекрасная возможность продумать целесообразность своего движения. И если Вы уверены, что все делаете правильно, Вам следует установить себе следующий шаг, очередную ступень, преодоление которой сможет приблизить Вас к мечте.

Ведь ни одна серьезная жизненная цель не осуществляется за один день. Вы не сможете заснуть бедным, а проснуться богатым человеком. Для того чтобы прийти к финишу, в данном случае стать миллионером, Вам необходимо разбить длинный путь к богатству на короткие, промежуточные отрезки. Постепенно, маленькими шагами, Вы придете к своей мечте, преодолевая возникающие препятствия.

Сомнения способны защитить Вас от действия мошенников. К примеру, получаете Вы письмо на электронную почту или сообщение на телефон, в котором написано, что Вы выиграли автомобиль, ноутбук или получили большой денежный приз. Но для получения выигрыша Вам необходимо заплатить небольшую, символическую сумму.

И вот тут Ваши сомнения, практически всегда, выходят на первый план. Они оберегают Вас от необдуманных действий и финансовых потерь. Ваша задача – прислушиваться к тихому голосу сомнений и не поддаваться на уловки мошенников.

Я еще раз подчеркну, сомнения это всегда хорошо. Нет таких ситуаций в Вашей жизни, когда сомнения причиняют вред или разрушают планы.

Просто Вам надо научиться разговаривать со своими сомнениями. Когда Вы слышите внутренний голос, который говорит Вам о том, что Вы слабы, у Вас не хватит сил добиться результата, поговорите с ним.

Объясните ему, что лишь три-четыре недели назад, когда Вы только начали идти к поставленной цели, Вы были в пункте «А». За достаточно небольшой промежуток времени Вы достигли пункта «Б» и продолжаете двигаться в нужном направлении. А что это означает? Это означает, что Ваши сомнения неправы.

Иногда сомнения могут указывать на проблемы со здоровьем. Если Вы слышите внутри себя голос, говорящий, что Вам очень тяжело, Вы устали, задумайтесь. Оцените состояние своего организма в начале пути и в настоящий момент времени. Может быть, Вы согласитесь с сомнениями, и дадите себе небольшую передышку.

Но обязательно договоритесь с сомнениями. Например, о том, что Вы отдыхаете дня два, а на третий с новыми силами начинаете двигаться к мечте. После небольшой передышки, Вы ощутите прилив сил, энергии, а Ваши сомнения пропадут.

Вам нужно любить Ваши сомнения, но ни в коем случае не допускать, чтобы они превращались в страхи.

Я хочу поделиться с Вами секретом. Самый простой и быстрый способ избавиться от сомнений – это любопытство. Вспомните свое детство и Ваше жгучее желание знать все обо всем. Такая замечательная детская черта очень пригодится и во взрослой жизни.

Когда к Вам приходят сомнения, поговорите с ними с точки зрения любопытства. Если сомнения говорят о том, что Вам не хватает сил, спросите их: «А почему? А что будет, если я пойду другим путем? А если в помощники себе взять вот это?» и пр. Сомнения уйдут под давлением любопытства, а Вы сможете идти вперед.

Любопытство всегда двигает вперед. Именно благодаря любопытству были совершены все великие открытия. Если Вы любопытны, значит, Вам не безразлична собственная жизнь, Вы хотите познать суть происходящего и испытать себя на прочность.

Любопытство обладает огромной силой, способной превратить сомнения в Ваших лучших друзей.

Дружите со своими сомнениями, говорите с ними, преодолевайте их и никогда не отказывайтесь от мечты.

Как бороться с завистью?

Зависть – неприятное чувство, которое преследует Вас всю жизнь. Согласитесь, ведь мало кто любит завистливых людей, ведь зависть может «сожрать» все существование человека.

«Ой, да ему просто повезло, что его взяли в эту команду», «Да ни для кого не секрет, благодаря чему ей досталась эта должность», «Он бы ни за что не женился на ней, не будь она дочкой богатенького папы» - все это слышите вы на каждом углу. И Вы ненавидите это, так как видите, что люди просто напросто завидуют, говоря такие вещи.

Но неужели вы сами никогда никому не завидовали? Признайтесь честно, иногда, а у кого-то даже и довольно часто такое случается. У каждого хоть раз в жизни возникал в голове вопрос: «Как же так? Почему он это имеет, а я нет? Почему у него это получается, а у меня нет?».

И именно с этого момента и начинается самая главная трансформация. Зависть, несмотря на то, что Вас с детства учили, что это отвратительное и ужасное чувство, и сами вы негативно относитесь к завистливым людям, может стать Вам прекрасным другом и соратником.

Как Вы уже, наверное, неоднократно слышали, что зависть бывает двух видов: белая и черная. Черная зависть – это та, которая разрушает существование людей, это деструктивная зависть. Черная зависть характеризуется такими мыслями и словами, как «повезло», «подфартило», «своровали», «подсидели».

Черная зависть – это когда не хочется вникать, а каким же образом в действительности человеку досталось то, что он имеет сейчас, от чего Вас так коробит и злит. Белая же зависть – созидательная и прекрасная. Белая зависть мотивирует Вас на раскрытие главного секрета: «А что же стоит за этим?».

Умение найти настоящие причины, умение понять путь, который прошел человек для того, чтобы добиться этого результата может сделать вашу зависть белой. Трансформирование зависти в восхищение чужими успехами, в стремление докопаться до сути проблемы и оценить заслуги человека по достоинству, может сделать зависть Вашим другом и соратником.

Как только Вы сможете взять в руки кисточку с белой краской и окрасить черную зависть в белую, Вы увидите, как Ваша жизнь начнет меняться в лучшую сторону.

Постарайтесь вместо мысли «да ему просто повезло, что он получил такую должность» подумать «а как же ему удалось это сделать, какой молодец, что он этого добился!».

И вот с этого момента начинается совершенно другая история. У вас встает вопрос: «А как же сделать так, что стать похожим на того человека, который достиг того, о чем Вы мечтаете?». Согласитесь, что белая зависть – прекрасный мотиватор.

Кроме того, использовать зависть можно и для решения еще одной проблемы – неопределенности в Ваших желаниях. Очень много людей что-то хотят, но сами конкретно не знают что. И для того чтобы определиться с ответом на этот вопрос, подумайте, а на кого бы Вы хотели быть похожими? Результаты какого человека вызывают у Вас зависть и восхищение?

Подумайте и посмотрите внимательно, что стоит за успехом человека, на которого Вы хотите равняться, а, может, даже и превзойти? Действительно ли Вы хотите быть таким же, как он? И если ответ положительный, то считайте, что 90% Ваших проблем уже решено.

Как только Вы будете четко знать, чего хотите, все остальное придет вполне естественным и простым путем. Ваша жизнь наладится, уйдет негатив. Вы перестанете злиться друг на друга, ненавидеть успешных и состоятельных людей, а будете лишь восхищаться высокими результатами и достижениями окружающих.

Что такое истина?

Вы когда-нибудь задавались вопросом, что такое реальность?

«Зачем – спросите Вы, - углубляться в философию и забивать себе голову ненужной информацией? Реальность – это то, что происходит вокруг».

Конечно, с этим высказыванием можно согласиться. Но как тогда оценивать нереальность? И, все-таки, что же на самом деле есть реальность, а что нереальность?

Любое событие в жизни, которое Вы переживаете, не является каким-то конкретным фактом. То есть Ваш мозг не может определять событие как голый факт, а определяет как Ваше личное видение какого-то конкретного события.

Кажется, что это просто философский бред. Для того, чтобы было проще разобраться в этих понятиях, вспомним анекдот.

Один и тот же рассказ, одно и то же событие, о котором повествуют два человека: девушка и молодой человек.

Молодой человек и девушка уже какое-то время живут вместе.

Рассказ из уст девушки. Взгляд на ситуацию её глазами.

«Мы договорились встретиться вечером и пойти в ресторан. Встретились около входа в ресторан, и я увидела, что он не смотрит на меня, а все время смотрит в пол, наверное, он меня разлюбил.

Но в ресторан мы все-таки пошли. Заказали несколько блюд, но он почти ничего не ел, а все время смотрел вокруг: на пол, окружающих людей, в телевизор. Но практически не смотрел на меня. Он, наверное, встретил другую и у меня появилась соперница. И, похоже, он весь вечер думает только о ней.

Я предложила пойти в его любимый спорт бар. Я совсем не люблю туда ходить, но мне захотелось сделать ему приятное, чтобы он все-таки понял, как важен для меня. Мы пошли в бар, но он даже не стал смотреть футбол и пить свое любимое пиво. У него точно кто-то появился и все мысли об этой новой пассии.

По пути домой он все же купил баночку любимого пива и орешки, и весь вечер смотрел телевизор, а я лежала в комнате одна, размышляя, что же произошло.

Потом я не выдержала, вышла к нему обнаженной, и мы занялись сексом.

Все было здорово... Но одна мысль так и не дает мне покоя. У него кто-то есть, с этим нужно что-то делать...»

Рассказ молодого человека. Взгляд на ситуацию его глазами.

«Перед выходом с работы ко мне зашел начальник и сказал, что я допустил ошибку в последнем отчете, за что он меня оштрафовал на 40% заработной платы. Настроение было кошмарным, но вечер завершился потрясающим сексом».

Вот два мнения, два взгляда на одно и то же событие. Какое из них истинное, а какое ложное?

Ответа на этот вопрос нет. В нашей жизни истинных фактов как таковых не существует. Точнее они-то существуют, но в голове каждого человека существует оценка этих фактов.

И у разных людей эта оценка абсолютно разная, зачастую диаметрально противоположная.

Поэтому и правда у каждого своя. Разная.

Истина на самом деле это не только то, что думаете Вы. Каждый думает оценочно, и Ваши мысли – это оценка какого-то факта, но это не есть истина.

«И какую пользу для меня несет понимание этого факта?» - спросите Вы.

Все дело в том, что на каждом висит груз обид. Вы на кого-то обижены, кого-то не простили или с кем-то поругались и до сих пор считаете, что только Вы были правы в этой ситуации? Но на самом ли деле это так? Задумайтесь, может быть у Вашего обидчика, на которого Вы годами держите обиду, все-таки было право сделать то, что он сделал. Может быть, его заставили какие-то обстоятельства, и его внутренняя оценка данного факта была принципиально другой?

Если вы научитесь смотреть на факты не только со своей стороны, но и со стороны других людей, то Вы научитесь лучше этих людей понимать, и, самое главное, научитесь поддерживать отличные отношения даже с теми, кто, вроде бы, сделал Вам плохо.

Радость

Как начинать свой день весело, в хорошем настроении?

Как просыпаться каждое утро в хорошем настроении, чтобы казалось, что солнце сегодня светит немного ярче, а птицы поют громче, чем обычно. И вообще, все замечательно?

Наверняка, Вам знакомо чувство, когда утро началось грустно, даже немного тоскливо.

Вам тяжело вставать. По разным причинам: Вы не выспались, потому что поздно легли, вчера что-то произошло такое, что вас немного обидело, напрягло или просто не хочется начинать сегодняшний день? На душе тяжело, тело ломит, и вообще настроение не то. Бывает ведь и такое?

Бывало такое, что вы просыпаетесь с мыслью: опять надо открывать глаза. Сначала левый, потом правый или наоборот. А потом оба. И в этот момент очень хочется закрыть их обратно.

Что же делать в такой ситуации? Как, по примеру барона Мюнхгаузена, вытаскивать себя за волосы из болота и говорить, что жизнь прекрасна и удивительна? И убеждать себя, что на самом деле хорошо. Наверняка Вы пытались себе все это сказать, но это не работает.

Работает! Вот техника, которая поможет Вам в таких ситуациях.

Вы сможете наслаждаться жизнью, получать от нее удовольствие и действительно чувствовать себя счастливой.

Попробуйте на минуту закрыть глаза и быстро в памяти вернуться в какое-нибудь воспоминание, когда Вам было очень хорошо. У каждого есть такие воспоминания, когда Вы себя ощущали самым счастливым человеком на земле.

Ну, вот например, в детстве Вы с папой пошли в магазин. И он просто так, без повода, сказал: «Ты можешь выбирать все что хочешь».

Наверное, каждый в детстве проходил через подобные ситуации.

На самом же деле Вы уже не раз были в этом магазине и заметили потрясающую куклу. Она, правда, была очень дорогушая. В длинном красивом платье, с красивыми волосами, огромными глазами и длинными ресницами. Глядя на нее, казалось, что она актриса, певица или королева. И Вам её очень хотелось иметь. Но купить не представлялось возможным.

И вот в тот самый волшебный миг, когда папа спросил, чего Вам хочется, Вы подошли к ней и робко спросили «А можно её?». И он сказал «Да!».

Вспомните, какое наслаждение Вы испытывали, когда Вы шли по улице, прижимая к себе куклу своей мечты, получить которую было очень неожиданно.

Это счастье, эта благодарность, это наслаждение, представление, как Вы с ней будете играть, и что буду делать. Буря чувств и эмоций. В этот момент Вам казалось, что Вы – самый счастливый ребенком на земле.

И вот сейчас, вспоминая эти минуты, Вы наверняка чувствуете, как по телу бегут мурашки, а внутри просыпаются бабочки.

И Вам так хорошо. А все потому, что с самого детства какие-то мечты уже начинают сбываться.

Каждый человек не раз в своей жизни испытывал такие эмоции.

Наверняка, у Вас было что-то хорошее, когда Вас кто-то похвалил. Совершенно неожиданно. Да, Вы старались, что-то выполняли и, делая это, очень хотели, чтобы Вас кто-то заметил. И это действительно случилось. Что в эту секунду было с Вами? Как вспыхивали Ваши глаза, как расцветало Ваше лицо, как улыбка озаряла Вас. Вспомните это прямо сейчас. Как говорят актеры: «Схватите эмоцию за хвост».

Или вспомните, как Вы первый раз поцеловались. Помните, как подкашивались коленки, как было страшно, потели руки. Но было такое внутреннее наслаждение, которое потом уже никогда в жизни не повторялось.

Или когда Вы горды собой. Вы что-то сделали и это все оценили. И в этот моменты Вы чувствовали себя на вершине горы. И Вы были так счастливы.

Вспомните эти минуты. Прямо сейчас. Посмотрите, как Вам сейчас хорошо. А теперь посмотритесь в зеркало. Посмотрите на Ваши глаза. В них отражается счастье. Вы светитесь, и Вам хорошо.

А теперь улыбнитесь. Первому встречному, коллега или другу. Кому угодно, Просто улыбнитесь, улыбнитесь от всей души.

Улыбка очень заразительная вещь. Вы увидите, как человек отреагирует на Вашу улыбку удивлением или с восторгом, и, может быть, улыбнется Вам в ответ. И тогда между Вами вспыхнет искра радости, удовольствия от жизни. Поэтому чаще улыбайтесь. Самому себе, тому, что происходит вокруг. Посмотрите на себя. Вы живете, Вы движетесь вперед, Вы совершаете подвиги. Пусть даже маленькие, но это ваши подвиги.

Поделитесь своей радостью своими эмоциями через улыбку. Не нужно рассказывать, что случилось, и чему Вы радуетесь. Ваша улыбка и Ваши глаза отдадут радость. И она к Вам обязательно вернется. Проживите сегодняшний день с улыбкой. И поверьте, тогда Вы легко сможете добиться самых высоких вершин, покорить самые Высокие горы и построить самые лучшие планы как минимум на сегодняшний день!

Власть над счастьем

Что такое власть? Зачем она нужна? Почему этот термин так притягателен для подавляющего большинства людей? И над чем в данный момент можете властвовать непосредственно Вы?

Если Вы посмотрите в словаре определение термина «власть», то Вы узнаете, что власть – это умение навязать свою волю другим людям даже против их желания. При этом властвовать можно лишь в том случае, когда есть кому диктовать свои пожелания, т.е. существует один конкретный человек или абстрактная группа лиц, подвластная именно Вам.

Проявлять власть над самим собой или над неодушевленными предметами у Вас не получится. Да и не сильно интересно Вам будет отдавать команды лично для себя.

Я Вам признаюсь, для меня термина «власть» не существует. Я считаю его эфемерным, т.е. придуманным понятием, недостойным моего внимания. Мне кажется, что только недалекие люди, отождествляя понятия «власть» и «контроль», могут искренне верить в силу этих рычагов управления.

Почему я считаю таких людей не очень умными? Потому что они уверены, что действительно могут контролировать все события, происходящие в природе и в их жизни. Но они легкомысленно упускают из вида такой простой с виду термин, как «продолжительность человеческой жизни».

Вы прекрасно понимаете, что какая бы Ваша жизнь не была хорошая, стабильная и успешная на данном отрезке времени, она может оборваться в любой момент. И ни Вы, никто другой не властны над этим процессом.

Вы можете навязать другому человеку свое мнение, Вы можете заставить его выполнить то, что Вам необходимо или просто хочется именно сейчас, но, по сути, это неправильное, мелочное и бессмысленное действие.

Я уверен, что любой человек может властвовать только над одним: над настоящим промежутком своего времени, именуемым «здесь и сейчас». Именно сейчас Вы контролируете свою жизнь. Именно здесь, находясь там, где Вы есть, Вы принимаете решение быть счастливым и успешным.

Опять же, конкретно в данную секунду Вы сможете осознать, счастливый Вы человек или несчастный. Вы сможете понять, хотите Вы изменений или нет.

Никто за Вас не может проконтролировать процессы, происходящие у Вас внутри. Только Вы сами можете проанализировать ситуацию и взять власть над ней в собственные руки. Но я еще раз повторюсь, все это Вы можете сделать в строго очерченных временных рамках, носящих название «здесь и сейчас».

Однако, из таких небольших моментов «здесь и сейчас» как раз и складывается вся Ваша жизнь. Здесь и сейчас Вы гордитесь собой, здесь и сейчас Вы счастливы, здесь и сейчас Вы строите планы на будущее.

Идти вперед, к своим поставленным целям, и добиваться успеха Вы будете тоже здесь и сейчас. Потому что все будет для Вас происходить в режиме настоящего времени.

Вы не можете взять власть и контроль над прошедшими событиями. Вы не сможете ничего изменить в прошлом, добавить в него или, наоборот, вычеркнуть из него.

Здесь и сейчас Вы принимаете на себя ответственность за свои поступки, за свои слова, за свои желания и за свое будущее, которого может и не быть. Задумайтесь, какое счастье жить, любить, работать и творить именно в эту минуту, т.е. здесь и сейчас.

Если Вы поймете простую вещь, что Вы можете властвовать только над сиюминутным моментом, который длится бесконечно, Вы обретете поистине безграничную власть над собой и окружающими Вас людьми.

Потому что людей всегда притягивают личности, способные быть счастливыми, интересными, успешными, без манипуляций, угроз, шантажа и подстрекательств.

Мне кажется что люди, пытающиеся навязать свою волю с помощью хитрых эмоциональных или грубых физических воздействий, это глубоко несчастные личности. Они обижены, причем не кем-нибудь, а самими собой.

Если Вы не сможете их понять, не беда. Но Вы обязательно должны простить им все примитивные манипуляции, ведь им предстоит еще долго скитаться в поисках тех вещей, над которыми они могут взять контроль.

И пока Вы будете строить свою счастливую жизнь в моменте «здесь и сейчас», они будут наивно полагать, что могут приобрести счастье лишь тогда, когда смогут управлять другими.

Все в Ваших руках и в Вашей голове. Если Вы понимаете, что хотите прожить настоящий промежуток времени, дарованный Вам судьбой или провидением, максимально плодотворно, значит, Вы властвуете над своим счастьем.

Справедливость

Вы слышали о теории справедливости Герцберга? Нет?

Так вот такая теория существует, она-то и портит Вам всю Вашу жизнь.

Когда Вы смотрите на окружающих людей, которые, вроде бы, обладают теми же самыми знаниями, опытом, талантами, весом, ростом, размером ноги и т.д., то вольно или невольно сравниваете себя с этими людьми. В результате чего Вы начинаете задумываться о справедливости. У Вас в голове возникают такие вопросы: «Почему он зарабатывает больше, чем я?», «Почему именно ему, а не мне дали новую должность?», «Почему у нее более красивые сапоги?».

Когда Вы равны этим людям, то Вас это более или менее устраивает. Когда Вы лучше этих людей, то Вам проще и легче жить, чувствуя, что Вы на высоте. Но когда Вы видите, что окружающие, вроде бы, равные вам люди, лучше Вас, вот тогда Вы испытываете обиду и негодование. Все ваши желания, все начинания, все порывы моментально куда-то исчезают. Вами овладевает грусть, тоска и печаль.

Почему это происходит? Потому что каждый человек запрограммирован на то, чтобы анализировать и сравнивать себя с себе подобными. Вы запрограммированы на то, что постоянно пытаетесь оценить свою стоимость, свою значимость, и вообще свою роль на работе и в личной жизни.

И вот поэтому это гадкое чувство справедливости не дает вам расти, не дает развиваться. Почему, спросите вы? Дело все в том, что для того чтобы изменить свою жизнь, для того, чтобы сделать свою жизнь яркой, интересной, богатой, нужно научиться отдавать. Но у многих сразу же возникает вопрос: «Как я могу сначала отдать? Это же несправедливо?».

Ко мне очень часто приходят люди и спрашивают меня: «Я являюсь специалистом в какой-то области. Я хочу продать свои знания в данной сфере. Подскажите мне, что нужно сделать?».

Я всем даю один и тот же совет:

1. Сделайте свой сайт.
2. Запишите видео курс видеоуроков, в которых Вы должны дать аудитории самые ценные свои знания, выдать людям информацию, применив которую, они получат результат.

И как Вы думаете, что я слышу в ответ? «Ооо, как же я выдам самое ценное? А что потом? А как же деньги за ценную информацию?».

Именно сначала отдав, Вы сможете получить в конечном итоге намного больше. Если будете жадничать – можете вообще остаться ни с чем.

Процесс улучшения жизни, процесс создания более яркой, интересной и богатой жизни сравним с тем, как выращивают бамбук. Все Вы знаете, что бамбук растет очень быстро, буквально чуть ли не один метр в день могут вырасти побеги бамбука.

В свое время в Китае была даже такая казнь, когда человека клали на ростки бамбука, и он в течение дня умирал в страшных муках от того, что ростки просто напросто протыкали его тело насквозь.

Но мало кто знает, что до того, как первый росток увидит лучи солнца, семечка бамбука около трех лет выращивает в себе огромную корневую систему. И в течение нескольких лет, в течение многих месяцев никакого изменения на поверхности земли Вы не увидите.

Но вы постоянно должны поливать, удобрять, орошать, окучивать землю, где посажена семечка, чтобы спустя довольно длительный промежуток времени эта семечка проросла. Представляете, сколько времени Вы должны тратить на то, что не видно, что вначале не дает результат. Вы знаете, что где-то внутри, в глубине что-то происходит, что-то делается, но результата не видно.

Но что происходит потом? А потом как раз и происходит то, что все называют чудом. Как это так, этот бамбук на целый метр за день вырастает? Другие деревья на метр вырастают за 5-7 лет. Все очень просто. Это и есть как раз наглядная иллюстрация того, что если бы Вы исходили в выращивание бамбука из чувства справедливости, то бросили бы этим заниматься уже через пару недель.

Синдром справедливости не дает вам создавать долго и упорно большие ценности, дела, продукты. И Вы, не видя сразу результата, опускаете руки.

Помните, что не все то, что справедливо – оно хорошо. Помните, что справедливость – не всегда есть хороший синдром. Не делайте то, что вам нужно сегодня, делайте то, что Вам нужно завтра и послезавтра. Не забывайте, что если сегодня Вы поработаете больше и ничего не получите, то уже завтра Ваш бамбук может резко вырасти, и Вы достигнете максимальных результатов.

Механизм действия теории справедливости

Умеете ли Вы правильно применять теорию справедливости к проблемным ситуациям в собственной жизни?

Суть теории справедливости Фредерика Ирвина Герцберга крайне проста: каждый человек, общаясь с другим человеком, всегда оценивает процесс происходящего вербального контакта с точки зрения справедливости. Т.е. человек, отдавая что-то собеседнику во время разговора, что-то хочет получить и от него взамен.

Проще всего механизм действия теории справедливости можно объяснить на примере детских качелей, которые движутся за счет прилагаемых усилий двух седоков с обеих сторон. Для того, чтобы оказаться на таких качелях наверху, Вам нужно будет оттолкнуться ногами от земли.

При этом необходимо, чтобы второй катающийся приложил равные с Вами усилия, перевесил Вас и оказался на земле. Но чтобы качели качали, а не стояли на одном месте, второму человеку нужно оттолкнуться, а Вам, в свою очередь, перевесить его и позволить ему оказаться наверху.

В этом и заключается теории справедливости. Чтобы что-то получить от другого, Вам и другому человеку необходимо приложить равные усилия по отдаче чего-либо.

Совсем недавно я разговаривал со своим близким товарищем, и он пожаловался мне, что не понимает нынешней жизни. Товарищ рассказывал о своих проблемах в браке, связанных с постоянным недовольством супруги материальной стороной отношений, и недоумевал, сколько же женщинам для счастья требуется денег.

Я не люблю обсуждать чужую личную жизнь. Но именно в этом случае я решил влезть не в свое дело и прояснить другу, откуда идут корни его семейных проблем, и что он может с этими проблемами сделать.

Я попросил своего товарища представить качели, на одном конце которых находится он, на втором – его жена. Так же я попросил его взглянуть на данную семейную проблему глазами его супруги.

Итак, любимой моего друга кажется, что она, находясь на воображаемых качелях, перевешивает их в свою сторону. Т.е. количество того, что она вкладывает в семейные отношения, гораздо больше того, что вкладывает ее супруг.

Следовательно, она все время находится внизу, на земле, а мой товарищ находится наверху. Отсюда растет недовольство, постоянное желание критиковать, ругаться и настоятельная потребность получать больше хотя бы в материальном плане.

Я хочу отметить, что теория справедливости одинаково применима как к проблеме моего товарища, так и к Вашей проблеме, например, с партнерами в бизнесе, которые проявляют недовольство получаемым процентом, или проблеме с Вашим начальником, которому мало Ваших прилагаемых усилий по выполнению работы.

После всего услышанного, мой товарищ серьезно задумался. Итогом его размышлений был вопрос «Почему супруге кажется, что я недостаточно вкладываю в наши отношения?»

Я посоветовал ему обратить внимание на близкое окружение его жены, способное повлиять на ее мировоззрение и мироощущение.

Все люди находятся в постоянном непрекращающемся контакте с внешним миром. Вы можете быть довольны своим финансовым состоянием, работой, семейным статусом но ровно до того момента, пока в Вашем окружении не появится более успешный, более богатый, более счастливый человек.

Естественно, Вы начинаете сравнивать свою и его жизни. Вы понимаете, что тот уровень, которым Вы всегда довольствовались, более Вас не устраивает. В связи с этим, Вы даже можете начать немного завидовать более состоявшемуся человеку.

Случай с женой моего товарища аналогичен. Его супруга, скорее всего, сменила круг своего окружения и получила в качестве нового друга более красивую, умную, богатую женщину. В связи с этим и начался рост недовольства в сторону моего товарища, повысились ожидания и требования к нему, как к супругу.

Я постарался донести до своего друга, что такая ситуация – это не плохо и не хорошо. Ее надо принять и надо научиться с ней жить.

Вы тоже должны понимать, что внешних факторов, влияющих на Ваших бизнес-партнеров, коллег, начальников избежать никак не получится. Ведь Вы не можете оказывать давление или другие действия на близкое окружение постороннего человека.

Следовательно, у Вас есть два пути решения данной проблемы. Вы можете стать более успешным, более состоятельным, более профессиональным. В таком случае, Вы сможете удовлетворить финансовые требования своих партнеров, Вы сможете оправдать возлагаемые на Вас начальником, коллегами, партнером надежды и пр.

Либо Вы можете постараться заменить более успешного человека, с которым и происходит сравнение, на другого, имеющего прямо противоположные взгляды на жизнь. Этот человек должен быть мудрее и обязан обладать непререкаемым авторитетом.

Для моего товарища второй путь оказался более выигрышным, он смог переключить внимание своей супруги с финансовых проблем на другие вещи, их семейные отношения от этого значительно улучшились.

Вы же самостоятельно должны определить, какой путь решения данной проблемы для Вас будет оптимальным. Либо Вы мотивируете себя успехом других людей и сами становитесь лучше. Либо Вы заменяете этих людей на других, способных по-иному воздействовать на Ваших партнеров, коллег, друзей и пр.

Вы всегда должны помнить механизм действия теории справедливости. В таком случае, Вы сможете применять его ко всем своим жизненным проблемам и сможете выходить из трудных ситуаций с максимальной выгодой для себя.

Как перестать обижаться?

Для всех нас, или практически для всех, мир разделен на черное и белое, хорошее и плохое, правильное и неправильное. Мы склонны давать оценки окружающим людям или событиям, исходя только из этих жестких рамок. Как изменить себя, свою систему оценок? И как перестать испытывать чувство обиды?

Для начала Вам нужно представить, что больше не существует разделения на хорошее и плохое. Все события в Вашей жизни, а именно, Ваши поступки, цели, мечты являются и не неправильными и не правильными. Они имеют абсолютно нейтральную оценку.

Что происходит с Вами в этот момент? Вы просто теряетесь, т.к. не можете идентифицировать свои поступки с точки зрения привычной шкалы оценок. Желание нарушать закон, причинять вред, боль другому человеку, что это: правильное или неправильное?

Я думаю, что не открою Вам большой тайны, если скажу, что все в этом мире относительно. Нет абсолютно плохих вещей, как и нет абсолютно хороших. Можно провести сравнение с обычной монетой: у нее, как Вы не будете ее рассматривать, всегда будет две стороны. Но и орел, и решка одинаково привязаны к одному денежному знаку.

Однако, Вы, совершая какое-либо действие, уже заранее абсолютно уверены в оценке своего поступка. Вы знаете, правильно или неправильно Вы поступаете. При этом практически наверняка Вы уверены в правильности своих поступков, начинаний и решений.

Но почему-то Ваши действия могут вызывать негативную реакцию у окружающих: коллег, друзей или родственников. Вы можете недоумевать, ведь Вы поступали верно, в соответствии с Вашим личным представлением о плохом и хорошем.

Как только Вы поймете, что любой человек, впрочем, как и Вы, уверен в правильности своих слов и поступков, Вы перестанете осуждать других. Это колоссальный шаг вперед в Вашей жизни. Ведь с осуждением от Вас уходит и огромный груз обид на окружающих.

Вы осознаете, что все люди со своей точки зрения делают абсолютно правильные поступки. И Ваша внутренняя шкала ценностей для них не действует. Так же не действует и на Вас шкала ценностей окружающих. Вы все равно, перед тем, как совершить действие, сверите его только с собственным понятием хорошего и плохого.

Что же тогда представляет собой неправильное? Ваше осуждение и есть неправильный поступок. Когда Вы пытаетесь навязать свои оценки окружающим, когда злитесь на других за оценку Ваших действий, Вы поступаете неправильно.

Когда я только переехал жить в США, я потихоньку узнавал культуру американцев. И не смотря на большую схожесть наших менталитетов, многие поступки граждан США для меня казались на тот момент неправильными. Аналогично выглядела и продолжает выглядеть ситуация и с ними. Многие мои действия и действия людей, проживающих на постсоветском пространстве, воспринимаются американцами неправильными, непонятными и бессмысленными.

Для меня полный отказ от развешивания ярлыков на других людей, от высказывания оценочных суждений об их поступках помог максимально быстро и безболезненно войти в культуру американского народа. Я смог преодолеть барьер «хорошо-плохо» и построил вполне успешную карьеру в США.

Вы также можете попробовать это сделать. Для этого совершенно не нужно кардинально менять свое постоянное место жительства. Оглянитесь вокруг. Вспомните тех людей, которые причинили Вам когда-нибудь обиду.

Попробуйте взглянуть на такую ситуацию с их точки зрения. Вы поймете, что относительно собственной внутренней шкалы справедливости эти люди поступали правильно.

Возьмем, к примеру, Ваших родителей. Именно они заставляли Вас в свое время учиться, возможно, именно они настояли на выборе университета, который Вы и окончили. Но Вы считаете, что таким давлением они испортили Вашу жизнь.

Однако, Ваши родители действовали в Ваших интересах, исходя из собственных представлений о хорошем. Они искренне желали и продолжают желать Вам успеха и благополучия.

Если Вы сможете это понять, то Ваша застарелая обида на родителей уйдет навсегда. Вы ясно осознаете, что, не смотря на конечный результат, который может быть с Вашей точки зрения плохим, Ваши родители действовали Вам во благо.

Вы можете вспомнить свои рабочие моменты, когда, как Вам кажется, Вас несправедливо обидели, лишили премии или отругали. Посмотрите на эти поступки Ваших коллег или Вашего начальника их глазами. Вы поймете, что они действовали правильно и верно, но в соответствии со своими внутренними убеждениями.

Вы уже сегодня можете сделать собственную жизнь легче и лучше, если уберете из нее осуждение поступков других. Избавившись от обиды, от желания давать оценки и развешивать ярлыки, Вы избавитесь еще от одной проблемы, которая мешает Вас становиться лучше и успешнее.

Как перестать быть «няшей»?

«Я стараюсь быть для всех хорошей, постоянно под всех подстраиваюсь: под работодателей, родственников, друзей и коллег. Это уже вошло в привычку». Узнаете в этом высказывании себя? Вам надоело быть для всех удобной «няшей»?

Фраза «быть удобной няшей» в женском лексиконе чаще можно услышать в формулировке «быть белой и пушистой». Многие женщины именно этого и хотят: не быть мужиком в юбке, а быть белой и пушистой. Для таких женщин быть сильной и заменять мужчину - это плохо.

Вы действительно такая? Или, может быть, Вы только считаете себя «няшей», а на самом деле Вы взрослая самодостаточная женщина, воспитывающая ребенка и имеющая свое собственное жилье?

Если это про Вас, то хочется заметить, что в Вашей ситуации наблюдается странный парадокс: у Вас есть свое жилье, Вы самостоятельно обеспечиваете себя и своего ребенка, но в то же время считаете себя мягкотелой. Сразу возникает вопрос: «Будь Вы няшей, Вы смогли добиться всего того, что имеете на сегодняшний день?»

Белые и пушистые женщины - это те женщины, которым все это достается само по себе и, причем, достаточно легко. Вам кажется, что Вы стараетесь быть для всех удобной и под всех подстроиться? Неужели эта Ваша манера поведения подстраиваться абсолютно под всех принесла Вам такие результаты?

На самом деле, иметь свое жилье, полностью обеспечивать себя и своего ребенка – это вряд ли удел слабых. А значит, проблема не в том, что Вы «няша», а в том, как Вы относитесь к себе и своей жизни.

Вы очень много добились, но Вам кажется, что люди используют Вас, и Вы постоянно подстраиваетесь под них. Попробуйте посмотреть на свою жизнь немного по-другому. А что, если всю свою жизнь Вы были не удобной «няшей», как Вы себя называете, а просто благодарным человеком. Что если именно таким образом Вы отдавали свою любовь и выражали свое истинное отношение к другим людям?

Подумайте, а если бы Вы свою удобность смогли трансформировать в чувство благодарности, стали бы Вы проще относиться к этому миру?

Конечно, можно дать мотивацию, и за довольно короткий промежуток времени стать мужчиной в юбке. Но сразу возникает логичный вопрос: «Станет ли Вам от этого комфортнее? Легче ли Вам будет жить, если Вы будете таким столпом, который жестко принимает решения, отменяет всё, что не нужно, не слушает мнения других людей, идет по жизни, размахивая мечом налево и направо, не принимая во внимание мнения окружающих?»

Ответьте себе на эти вопросы. Сила, особенно в женщине, не всегда является тем самым предметом и той самой желанной целью, к достижению которой стоит стремиться. Возможно сильная женщина – это просто образ или вынужденная позиция, а на самом деле больше всего на свете Вы хотите любви, понимания, Вам хочется, чтобы в Вашей жизни появился человек, который снял бы с Вас заботы и хлопоты, подставил Вам свое сильное плечо.

И именно поэтому Вы придумываете для себя образ белой «няши» и начинаете подстраиваться под окружающих, думая, что таким образом Вы сможете получить их любовь и уважение. На самом же деле это абсолютно не так. Люди, которые подстраиваются под окружающих, к сожалению любви в ответ не получают, а получают лишь чувство жалости и чувство сожаления.

Поэтому вот Вам совет.

В первую очередь посмотрите внимательно на Вашу предыдущую жизнь. Посчитайте Ваши достоинства, которые Вы имеете на данный момент. Как все они были приобретены? За счет чего появилось умение содержать себя, свое жилье, и ребенка? Что давало Вам силы: обида, негативные эмоции, или мысль о том, что надо как-то выживать, как-то бороться за себя? Или всё-таки к движению вперед вас стимулировало чувство благодарности, любви к себе и окружающему миру?

Если пока еще благодарность в Вашей жизни не заняла значимое место, Вам стоит пригласить её в свою жизнь. Посмотрите на свои достижения, и Вы поймете, что на самом деле Вы умница и красавица, как в фильме «Кавказская пленница» и Вашему ребенку очень сильно повезло, что у него именно такая мама. Ни в коем случае не обвиняйте себя в том, что Вы хотите быть добрее к окружающим людям. Это вовсе не плохое качество характера. И оно уж точно не говорит о том, что Вы «няша».

Но если Вы таким образом ищите любви, то к сожалению Вы её не найдете, поскольку это неправильный путь. Любовь других людей достигается в первую очередь за счет любви и уважения к себе.

Как управлять эмоциями?

Знаете ли Вы, как добиваться целей через эмоциональную подстройку? Вроде бы где-то слышали такое, не правда ли? Ведь Вы наверняка знаете, что люди, которые всегда добиваются своих целей, думают и чувствуют по-другому. Весь вопрос, как?

Что это за такой секрет в этих чувствах, в эмоциях, в странных мифических словах, которые нельзя померить линейкой? Все на самом деле очень просто.

Все мы социальные существа. Все мы люди, которые ставят перед собой определенные задачи, или строят мечты, или выстраивают какие-то цели. Как правило, Ваши цели в основном всегда объективны. Они бывают большими и далекими, например, как начать работать на американском телевидении или, предположим, купить целый остров, или построить виллу в Калифорнии по соседству с какой-нибудь известной личностью или звездой. По большей части – это мечты, которые тоже можно разложить на маленькие части и потихоньку двигаться в направлении ее воплощения.

Но сейчас давайте остановимся на более близких, более прозаичных целях, а именно тех целях, которые Вы ставите перед собой каждый день. Когда Вы ставите перед собой какую-то цель, которую можно посчитать, то ее можно назвать объективной.

Вы, например, объективно хотите повышения заработной платы. Или Вы хотите купить квартиру или новую машину. А может, Вы хотите отправить детей учиться в определенный колледж. В общем, не важно, что это, но главное то, что это можно пощупать руками, это имеет собой какое-то физическое тело, то, что вполне себе материально.

Когда Вы хотите добиться какой-то цели, когда Вы чего-то желаете, Вы делаете это с какой-то определенной целью. Вы же не просто так хотите себе квартиру, не просто так хотите повышения заработной платы или отдыха в жарких странах. Вы зачем-то этого хотите, не только объективно, но и эмоционально.

Ведь согласитесь, если Вам поднимут заработную плату, Вы будете ощущать себя более значимыми. Если Вы купите квартиру, то будете ощущать себя более свободными и независимыми. Если Вы приобретете новую машину, то будете ощущать себя круче, успешнее. Если у Вас появится какая-то обновка, то внутри Вы начнете гордиться собой.

Кто-то будет испытывать радость и счастье от покупки дорогущих часов, кто-то от золотых сережек, кто-то от приобретенного нового и мягкого дивана, а кто-то от того, что «зафиналит» какой-то масштабный проект. У каждого разные желания, при исполнении которых Вы будете ощущать полное внутреннее удовлетворение.

Секрет заключается в том, что если вы не будете испытывать эти эмоции восторга и радости, удовлетворения и наслаждения с самого начала, то 90%, что Вы не дойдете до результата.

Самый простейший пример: если Вы не чувствуете себя победителем в гонке, то, скорее всего, Вы им и не станете, что Вы проиграете. Если Вы не верите, что можете добежать до финиша, то Вы до него и не добежите. А вот если Вы верите в победу, чувствуете, что сможете оставить всех позади, о шансы на победу увеличиваются в разы.

То же самое происходит и с Вашими целями. Если в данный момент ваша цель Вам кажется далекой и недостижимой, Вы должны поставить себе некое негласное наказание за недостижение этой цели. Например: «я не буду чувствовать себя совершенным, если не закончу этот проект», или «я не буду чувствовать себя счастливой, если конкретный человек не признается мне в любви», или «я не буду чувствовать себя спокойно, если у меня не будет отдельной жилплощади» и т.д.

Иногда Вам кажется, что таким образом Вы себя мотивируете. Но на самом деле Вы разрушаете себя. Ваше подсознание и Ваше тело не может работать без эмоциональной подпитки. Поэтому подумайте об этом еще раз, прежде чем ставить и пред собой какие-то цели и впоследствии их достигать.

Начните радоваться и испытывать те самые эмоции, которые Вы будете получать после достижения цели, уже сейчас, и тогда дорога к заветной мечте заметно облегчится и сократится.

Красота - дело техники

В Вашей жизни существует несколько ценных вещей, на которых Вам никогда не стоит экономить свои деньги, силы и время. Это Ваше здоровье, внешность, Ваше образование и отдых. От этих факторов зависит Ваша карьера, успешность в целом, семейное благополучие.

При этом здоровье – одно из наиважнейших составляющих Вашей счастливой, продуктивной жизни, поэтому оно требует постоянного контроля с Вашей стороны и непрекращающихся финансовых вложений.

Ведь правильное, сбалансированное питание, соблюдение питьевого режима, прием витаминных препаратов и дозированные физические нагрузки помогают Вам поддерживать Ваш организм, Ваше тело, Вашу внешнюю красоту на должном уровне.

Безусловно, Вы придирчиво отбираете продукты питания, используете для приготовления только очищенную воду. Но часто ли Вы обращаете внимание на другие вещи, например, на состав таких косметических продуктов, как шампунь, жидкое мыло, крем для лица, тушь, румяна?

А ведь применение данных косметических средств оказывает на Вашу красоту не меньшее влияние, чем просто внешние факторы.

Очень часто в магазине я сталкиваюсь с продавцами, которые абсолютно не имеют никакой информации о косметических продуктах, находящихся у них в реализации. На мои просьбы прояснить состав средства, они отвечают заученными фразами.

К примеру, что вот это составляющее является вытяжкой из определенных частей лечебного растения, которое помогает сгладить морщины, улучшить рост волос, скорректировать фигуру и пр.

Я уверен, что многие из Вас тоже сталкивались с подобными консультантами. Как Вы поступаете в таком случае?

Лично я, как человек, не имеющий медицинского образования, предпочитаю игнорировать косметические новинки, содержащие что-то, на мой взгляд, непонятное. Я всегда ищу средство, имеющее аналогичное действие, но с более простым составом.

Естественно, Вы можете поступать так же, как и я. Но и так же естественно, если Вы, поддавшись уговору продавца или под сильным влиянием известного бренда, все же приобретаете косметический продукт, рассчитывая на его быструю эффективную помощь.

Однако, Вы заблуждаетесь и в том и в другом случае, если верите в способность косметических средств мгновенно омолаживать, улучшать цвет лица, придавать коже мягкость, увеличивать рост волос и т.д. К сожалению, никто в мире еще не придумал волшебного косметического средства, способного справиться со всеми проблемами во внешности за один раз.

Зато был создан ботокс и аналогичные ему препараты, которые помогают продлить молодость и скорректировать очертания лица. Но, во-первых, ботокс - временная мера, позволяющая выглядеть моложе всего несколько месяцев.

А, во-вторых, всегда существует риск обезобразить свое лицо, испортить собственную внешность, если обратиться к плохому косметологу, не умеющему правильно использовать столь серьезный препарат.

Поэтому Вам стоит усвоить, что косметическое средство, обещающее мгновенное действие, всего лишь очередной рекламный ход. В свою очередь, искусственно завышенная стоимость продукта косметологии тоже не что иное, как плата за популярность раскрученного бренда.

Моя хорошая знакомая, кстати, привлекательная и ухоженная женщина, пользуется определенной маркой косметики, которая производится еще со времен СССР. На данный момент косметические продукты этой серии практически не изменили свой состав и свойства.

Но, однажды, эти давно зарекомендовавшие себя продукты сыграли с моей знакомой неприятную шутку.

К ней в гости приехала давняя подруга, забывшая по рассеянности дома собственную косметику. Естественно, моя знакомая предложила той воспользоваться своими средствами. Однако, всего через несколько часов гостье понадобилась медицинская помощь, т.к. у нее началось сильнейшее раздражение кожи.

Врачи были однозначны в постановке диагноза: таким образом организм пациентки отреагировал на воздействие на кожные покровы новых косметических продуктов.

Я поделился с Вами этой историей лишь для того, чтобы Вы смогли сделать правильный вывод.

Любое косметическое средство, не смотря на его цену, состав, популярность, может как помочь сохранить красоту и здоровье, так и разрушить его, после чего Вам даже может потребоваться длительное лечение.

Ведь за всеми косметическими средствами стоит большая история общечеловеческого обмана. Продавцы-профессионалы точно знают, как убедить Вас приобрести тот или иной продукт, они умело применяют свои знания на практике, мотивируя Вас и подталкивая к покупке.

Естественно, Вы сами позволяете себя обманывать. Вы стремитесь достичь красоты или улучшить здоровье самым простым и доступным способом – просто купив определенный косметический продукт, обещающий мгновенные изменения.

Вы должны понимать, что невозможно иметь подтянутую фигуру, не посещая тренажерный зал, нельзя выглядеть молодо, если не уделять должного внимания лицу. Вы не сможете самостоятельно справиться с проблемой выпадения волос, если не обратитесь к врачу.

К сожалению, чудес не бывает. Вы должны помнить об этом каждый раз, когда Ваша рука в магазине тянется к стенду с новинками, обещающими потрясающий эффект после недельного использования средства.

Вам нужно постоянно работать над собой, только так Вы сможете стать красивее, счастливее и успешнее.

Создание эмоций

Какие эмоции одолевают Вас чаще всего? Способны ли Вы самостоятельно создавать свой эмоциональный фон?

Я думаю, что Вы со мной согласитесь, если я замечу, что жизнь большинства современных людей имеет серый, неприметный цвет. Ведь их окружают однообразные вещи, они выполняют скучные, повторяющиеся действия, круг их интересов банален и сведен к минимуму.

Как результат, такие люди находятся в постоянном поиске отдушины, которая способна помочь им раскрасить свою жизнь в яркие цвета, способна разнообразить чувства и улучшить их эмоциональную окраску. Одни находят отдушину в кино, другие в театре, третьи в филармонии.

Однако, нынешнее время диктует свои правила. Повинуясь им, современный кинематограф создает фильмы, представляющие собой кровавую смесь из драк, взрывов, перестрелок лишь с небольшими лирическими отступлениями.

Я не осуждаю такие жанры, как боевик или триллер, я просто недоумеваю, ну какие эмоции могут обуревать человеком после просмотра этих фильмов. Позитивные и экспрессивно окрашенные чувства точно не смогут преобладать над возбуждением и тревожностью.

В результате, человек, стремящийся к ярким впечатлениям, к положительным эмоциям, получает извне только тревожные или негативные чувства. Его жизнь не меняется, и он продолжает поиски того, что поможет ему испытать светлые, добрые и позитивные чувства.

Но мало кто из Вас знает, что искать источник эмоциональной подпитки извне необязательно, ведь создавать эмоции можно и самостоятельно. Для этого Вам необходимо научиться правильно извлекать их из себя.

Любовь, эйфорию, страсть, радость, удовольствие Вы можете получить, опираясь только на свои внутренние резервы. Вы способны рождать собственные эмоции, и только от Вас зависит, какие они будут, позитивные или негативные.

Вы только подумайте, существует более 4.000 видов разнообразных эмоций. Но в среднем, за всю свою жизнь человек испытывает не более 30 их проявлений. Грустно, не правда ли?

Однако, существует несколько правил, помогающих научиться производить эмоции внутри себя. Я поделюсь ими с Вами, чтобы Вы смогли создавать и наслаждаться всем спектром эмоций, доступным для человека.

1. Вам не нужно бояться собственных эмоций.

К сожалению, многим из Вас в детстве внушалась одна мысль, что демонстрировать эмоции при посторонних – плохо и так делать не следует. Вырастая, Вы продолжаете верить в искренность и непоколебимость данного утверждения.

Вы считаете, что проявлять радость и веселье громким, залихватским смехом нельзя. Что плакать при посторонних стыдно и категорически запрещено. Что испытывать чувство гнева, в ситуациях, когда оно действительно оправдано, некорректно.

Вы уверены, что быть по-настоящему добрым, душевным, отзывчивым человеком просто запрещено. Иначе Вы продемонстрируете окружающим свою мягкосердечность, которой обязательно воспользуются другие люди.

Вы должны распрощаться с таким утверждением. Вам надо понять, что испытывать эмоции – это хорошо. И по большому счету неважно, происходит это при посторонних людях, или Вы находитесь наедине с самим собой.

Закрываясь от эмоций, Вы сами себе перекрываете дорогу, ведущую в мир, наполненный многообразными чувствами. Этот мир способен сделать Вас счастливее, он способен научить Вас наслаждаться жизнью и воспринимать ее абсолютно по-другому.

2. Вам надо создавать свой эмоциональный фон.

Что Вы делаете, когда Вам грустно, одиноко, тоскливо, когда Вы испытываете растерянность, обиду, боязнь? Скорее всего, в такие моменты Вы замыкаетесь в себе, пытаетесь справиться с негативными чувствами с помощью еды, напитков, сна и пр.

Я Вам настоятельно рекомендую бороться с грустными или негативными эмоциями по-другому. Например, Вы можете отправиться в ближайший торговый центр и купить там себе воздушные шарики или цветы.

Когда Вы будете идти по улице с яркими гелиевыми шариками или с необычным букетом, встречные прохожие, обращая на Вас внимание, в большинстве случаев будут дарить Вам улыбки.

Вы, в свою очередь, начнете проецировать эти положительные эмоции окружающих на себя, и Ваше эмоциональное состояние начнет постепенно улучшаться.

Вы так же можете выделиться из толпы не просто шарами и цветами, а необычной одеждой или, к примеру, броским аксессуаром. Вы можете позволить себе даже немного похохмить, чтобы получить взамен радость, улыбки и искренний смех других людей.

Все, что будет радовать окружающих, в конечном итоге принесет позитивные эмоции и Вам. Вы сами создадите свой эмоциональный фон.

Чем больше Вы отдадите положительных эмоций, тем больше Вы получите их взамен. Не надо стесняться демонстрировать свое настроение, свои чувства, ведь Вы получите аналогичную отдачу и со стороны других людей.

Вам нужно провоцировать себя и окружающих Вас людей на положительные эмоции. Только в таком случае Ваша жизнь, жизнь других людей и мир в целом станут добрей, радостней и счастливее.

Глава 5

Внешность

Каждый человек на земле, наверняка, знает знаменитое высказывание: «У вас никогда не будет второго шанса, чтобы произвести хорошее первое впечатление». И это абсолютная правда.

Каким же ресурсом Вы пользуетесь, для того, чтобы с первой секунды завоевать расположение к себе, для того, чтобы люди влюбились в Вас, чтобы стали доверять Вам и для того, чтобы Вы легко и просто заводили настоящих друзей и приятелей?

Конечно же, это внешность, это то, как Вы выглядите. Вы можете спорить, можете говорить о том, что внутренний мир намного важнее, что главное – это быть порядочным, честным человеком, и вовсе не важно, как Вы выглядите. Вы можете быть уверенным в этом, доказывать обратное.

Но! На минуточку представьте, что Вы идете по улице и видите перед собой хорошо одетого человека, одетого пусть не дорого, но со вкусом, с отличной прической, с начищенной шикарной обувью. Подумайте, какое впечатление он произведет на Вас? Правильно, как минимум приятное.

Когда Вы начинаете знакомиться с человеком, разговаривать с ним, то, поверьте, волей неволей Вы будете обращать внимание на детали. И чтобы Вам человек не говорил, Вы всегда будете искать подтверждение его словам во внешности.

Если человек выглядит стильно, аккуратно, ухоженно, то и впечатление о нем будет хорошее. Важны даже такие мелочи, как красивый маникюр, грамотно подобранные аксессуары, правильный макияж и т. д.

Для того чтобы составить о человеке первое впечатление, которое впоследствии поломать, изменить, исправить будет крайне сложно, достаточно всего 5-ти секунд.

Выглядеть стильно и аккуратно на самом деле не сложно. Секрет заключается в том, чтобы точно знать, какой образ Вы хотите донести до людей, которые общаются с Вами.

Жить богато – значит, жить интересной и разнообразной жизнью. Интересные поездки, прекрасная работа, замечательные глубокие отношения с любящим Вас человеком – это все составляющие богатой и успешной жизни. Вы ведь хотите, чтобы люди думали о Вас, как об успешном и состоятельном человеке? Думаю, что да. Поэтому Вы с самого начала должны собирать свой образ.

Что же в него входит? Как уже говорилось, все начинается с головы.

- Ваша прическа, то, насколько Вы аккуратно пострижены, уложены.
- Ваше лицо, состояние кожи, правильный макияж.
- Ваш силуэт, Ваш образ целиком. Вы должны подбирать именно те вещи, которые соответствуют Вашей фигуре, Вашему статусу и положению в обществе.

Согласитесь, не совсем удачно будет прийти на собеседование в крупную компанию в рваных джинсах и куртке-косухе на должность любого офисного работника. Такой наряд вполне уместен будет для бара или дискотеки, там Вы будете производить на людей правильное впечатление в таком виде.

Люди, одеты не в стиле в соответствии с тем, что они говорят, вызывают всегда обратную реакцию, нежели чем ту, к которой они стремятся.

Обычно люди, неподобающим образом одетые для ведения переговоров или устройства на работу в серьезную организацию, полагают, что выбранный ими наряд произведет впечатление креативного и свободолюбивого человека.

Но если Вы говорите о деньгах, о статусе, о повышении, о руководящих постах, о продажах, о построении долгих и прочных взаимоотношениях, Вам не поверят, увидев дырки на ваших штанах. Ваши переговоры в таком случае пройдут гораздо сложнее, нежели если бы Вы были одеты во что-то более строгое и презентабельное. Вам придется приводить намного больше доказательств Вашей успешности и состоятельности.

- Также не забывайте уделять особое внимание аксессуарам, а именно ремням, обуви, сумкам, часам, украшениям и др. Это мелочи, которые могут существенно повлиять на образ в целом, которые говорят порой намного громче, чем Ваши слова.

Для того чтобы правильно продумать свой образ, Вы должны определиться, какую цель Вы перед собой ставите, что вы хотите донести окружающим с помощью своего внешнего вида, какое впечатление оставить после общения с вами. Если Вы хотите оставить впечатление успешного и состоятельного человека, то и одеваться нужно соответственно.

Что носят бизнес-леди?

Начиная строить свой бизнес, Вы, вряд ли, задумывались о том, как выглядите, поскольку забот и без того было великое множество. Но вот все вопросы урегулированы, бизнес налажен и прекрасно развивается. Со временем Вы становитесь узнаваемы, и Вас приглашают на различные приемы. Вы человек известный, на Вас обращают внимание и с Вами хорошо знакомы.

Любой бизнес, развиваясь, вознаграждает не только материально, но и эмоционально. Такой период наступает у каждого предпринимателя, вопрос только во времени. Бизнес становится успешным, а Вы - узнаваемой персоной.

Когда, наконец, наступает тот самый момент, что Вы уже являетесь не столько организатором, сколько лицом своего бизнеса, когда все внимание устремлено на Вас, то оказывается, что Вы к этому абсолютно не готовы.

И тут встает вопрос: «А как же должна выглядеть бизнес-леди? Какой образ или какой имидж нужно подбирать, если Вы лицо бизнеса?» Этим вопросом задаются многие женщины, добившиеся успехов и открывшие свое дело.

Что же делать?

1. Сделайте простейшее упражнение. Выберите время, сядьте в тишине, закройте глаза и представьте, что Вы вернулись в то время, когда только начинали свой бизнес. Вспомните, какой Вы хотели себя видеть в то время, когда все только начиналось.

Вполне возможно, что было не до каких-то образов, Вы были невероятно заняты, поскольку проблем при открытии бизнеса более чем достаточно. Все возникающие вопросы ложились на Ваши плечи, а на то, что происходит вокруг, Вам попросту было некогда обращать внимание. Даже если это и так, в любом случае, закройте глаза и подумайте, какой бы Вы хотели, чтобы Вас увидели окружающие люди.

Вы женщина, а значит у вас богатое воображение. Расслабьтесь и представьте, какую одежду Вы бы хотели видеть на себе. Будет ли это деловой костюм? А может быть это будут красивые классические джинсы в сочетании со стилем casual? А может быть будет вечернее или коктейльное платье? Или уютный кашемировый свитер? Или повседневного стиля пиджак? Вариантов множество.

Не забудьте ответить на вопрос касаясь обуви. Решите, будете ли Вы на каблуках или без. И обязательно уделите внимание тому, что будет с Вашей прической. Как уложены Ваши волосы, какого они цвета и какой на Вашем лице макияж.

Постарайтесь детально продумать свой образ и его запечатлеть у себя в памяти.

2. Теперь переходите к действиям, то есть к проработке своего образа в реальности и выбору гардероба.

Вы будете презентовать себя как бизнес-вумен. Как Вы думаете, что хотят видеть ваши потенциальные покупатели, подрядчики или партнеры по бизнесу? Какой бы они хотели Вас

видеть: более женственной, более деловой, более свободной или такой, какая Вы есть здесь и сейчас?

Если Вы не работаете в банковской сфере, а работаете в сфере ретейла и общения с людьми, то Вы можете позволить себе несколько большую свободу при выборе одежды.

Поэтому добавьте в деловой стиль немного романтики. Например, выберите не узкую юбку-карандаш, а широкую, струящуюся юбку в пол. И сочетайте её с элегантным пиджаком. В таком наряде Вы будете выглядеть уместно и перед камерами, и в торговом зале, и на семинарах, конференциях или встречах.

Даже если Вы очень энергичны и Вам приходится много двигаться, то длинное струящееся платье никак не будет сковывать Ваших движений. Такой наряд всегда был украшением женщины.

И совершенно не значит, что это должна быть какая-нибудь невероятная расцветка. Выберите один спокойный тон, добавьте элегантный пиджак и одно яркое украшение.

Да, бизнес есть бизнес, и Вы должны быть элегантны. Но это не финансы, не банки и не адвокатура. А поэтому Вы можете добавить немного романтизма, немного легкости и немного красоты.

Не застревайте в рамках, Вы свободны в своем выборе. А поэтому добавляйте детали, которые как раз и дадут Вам ощущение свободы и безграничности.

Сила эмоций

Эмоции... Насколько они важны в Вашей жизни? Любите ли Вы эмоциональных людей? И действительно ли правда то, что все тянутся к эмоциональным людям.

Вот простейший пример. Вы, наверняка, знаете, что сейчас в мире очень моден ботокс. Кажется, что это спасение для всех женщин. Не нужно больше делать эти жуткие маски и следить за каждой появившейся на Вашем лице морщинкой. Все просто: пошли, сделали несколько уколов, и лицо стало как гладкое и свежее, как с картинки.

Как только женщины обнаружили это открытие, они сразу же стали делать себе чудо-уколы. Со временем разнообразие средств омоложения стало расти в геометрической прогрессии.

Но что случилось после этого?

Женщина, которая сделала себе укол, помолодела на несколько лет. Но, почему-то, мужчины, подруги и окружение перестали считать их симпатичными. Что же такого произошло? Ведь, казалось бы, после такой процедуры женщины молодеют и хорошеют. Так почему же окружающие к ним не тянутся? Не хотят общаться или им не интересно?

Все очень просто. Потому, что на лице исчезли эмоции. Любое средство для омоложения оказывает и побочный эффект. Когда Вы его вкалываете, у Вас, на время, как бы парализуются мышцы лица. А это значит, что пропадает часть эмоций. Если Вы, например, сделаете укол в лоб, пропадет самая главная эмоция – удивление. Брови больше не поднимаются вверх.

Соответственно, когда Вы с кем-то встречаетесь, Ваш собеседник видит напротив себя не живого человека, которому интересно что-то рассказать, с которым интересно поделиться своими эмоциями, который может посочувствовать или поддержать, а безразличную маску.

Вот представьте себе на минуточку, у Вас произошло какое-нибудь значимое событие, например, у Вашей сестры родился ребенок. Об этом никто не знал, и Вы решили удивить друзей. И Вы приходите счастливый, довольный и говорите: «Ты знаешь, в нашей семье пополнение. Моя сестра родила малыша».

Естественно Вы ждете бурной реакции и поздравлений. А в ответ Вы видите мертвое лицо, которое смотрит на Вас без какого-либо выражения и говорит: «Классно, я за тебя очень рад». А лицо не выражает ни одной эмоции.

Что Вы испытаете в эту секунду? Как минимум, Вам неприятно, максимум – Вы испытываете обиду, и совсем уж в крайнем случае – Вы не хотите больше общаться с этим человеком.

Все люди существа социальные, а, значит, общаются не только вербально, то есть при помощи слов, но и невербально. И эмоциональная составляющая человека, с которым Вы общаетесь, бесконечно важна.

Крайне важно видеть ответную реакцию на то, что Вы говорите, создаете или то, чем Вы делитесь. И при этом, согласитесь, Вы рады любым эмоциям.

У некоторых, правда, существует, проблема – это неумение правильно демонстрировать эмоции.

Учитесь этому. Если Вы раздражены, а у Вас неожиданный гость, покажите, что эта раздражительность вовсе не связана с Вашим гостем. Может быть, случилось что-то до этой минуты или произошла какая-то череда событий, которая привела Вас в раздраженное состояние. В этой ситуации вовремя необходимо сказать: «Извини, пожалуйста, я себя сегодня плохо чувствую и у меня не очень хорошее настроение. Я понимаю, что ты хочешь со мной поделиться, но я сегодня не могу отреагировать так, как мне бы хотелось».

И еще! Негативные эмоции необходимо обязательно куда-то выбрасывать. Когда Вы чувствуете, что Ваши негативные эмоции подкрадываются к горлу и начинают перехватывать Вас, постарайтесь уйти куда-нибудь и выпустите их на свободу.

В то же время никогда не бойтесь позитивных эмоций. Выражайте их через удивление, восторг, радость, и даже скакание и прыгание. Не бойтесь, что Вы будете походить на маленького ребенка. Ведь именно маленьких детей больше всего любят, умиляются и восхищаются ими. И даже, когда Вы становитесь взрослым, внутри все равно живет маленький ребенок. Вот поэтому люди всегда тянутся к тем, кто не убил в себе эту способность радоваться, удивляться и испытывать полную гамму эмоций.

Никогда не сдерживайте себя. Просто немного применяйте технику безопасности.

Старайтесь как можно больше демонстрировать, что же Вы на самом деле думаете. Это, конечно, не исключает такое понятие как чувство такта. Поэтому, прежде, чем что-нибудь сказать, все-таки желательно сначала подумать.

А для того, чтобы выражать эмоции необходимости думать нет. Выражайте свои эмоции, наполняйте себя позитивными мыслями и позитивным отношением к жизни. И тогда Ваш эмоциональный фон всегда будет высоким. Вы будете привлекательны для всех. И даже если в какую-то секунду Вы рассердитесь и продемонстрируете, что Вам что-то не нравится, люди не будут обижаться на Вас. Тогда они будут говорить, что Вы открытый и честный. Что с Вами легко общаться, потому, что Вы не носите камня за пазухой. С Вами можно иметь дело.

А не этого ли Вы хотите для себя, чтобы стать более счастливым, более богатыми, обрести интересную жизнь и интересный круг общения и людей, которым Вы можете доверять, потому, что они выражают все эмоции. Если Вы хотите общаться с такими людьми, то, в первую очередь, станьте эмоциональным человеком сами. Не бойтесь выражать эмоции. Вы прекрасны в любой форме проявления, потому что тогда понятно, что Вы человек.

Правда

Нужна ли лично Вам правда? Вы готовы правдиво говорить при любых обстоятельствах, отвечать правду на неловкие вопросы и реально оценивать происходящие события?

Каждый человек живет в собственноручно созданном, и местами придуманном, мирке, который, в свою очередь, является частью большого и единого мира. Ваш мирок как электроны и протоны, которые движутся вокруг атома. Атом является одной маленькой частью клетки, из которых уже состоит живой организм.

И, возможно, обладай протоны, электроны и атомы разумом, они бы считали, что живут в огромном мире, хотя на самом деле являлись бы небольшой частью гораздо большего.

Рождаясь, Вы тоже наивно верите, что вокруг Вас выстроен огромный мир. Взрослея, Вы осознаете, что родной городок на самом деле небольшой, а Ваш микрорайон не так уж и густонаселен. Вы узнаете, что место Вашего рождения находится в определенной стране, которая находится на материке. И уже сам материк является частью огромного мира.

Аналогично выглядит ситуация и с Вашим интеллектуальным, внутренним миром. Вы считаете, что внутри Вас целая Вселенная из идей, целей, знаний и пр. И у Вашего друга внутри имеется свой бескрайний мир, и у друга друга и т. д.

Но как только Вы встречаетесь с успешным человеком, который богаче, увереннее, мудрее и счастливее Вас, Вы начинаете думать, что у него внутри абсолютно иная Вселенная. Вы предполагаете, что он настолько лучше Вас и так далеко ушел вперед, что Вам никогда в своей жизни его не догнать.

Представьте себе окружность диаметром десять метров. Вовнутрь искомой фигуры поместите такую же, но меньшую, с окружностью диаметром один сантиметр. Представили? Вот так взгляните Вы, когда пытаетесь оценить масштабы мира вокруг себя.

Однако есть способ увидеть размеры большой окружности. Для этого Вам необходимо отойти на большое расстояние от нее. В случае с успешным человеком необходимо поступать аналогично. Вам следует отойти от него на определенное расстояние, с которого Вы сможете наблюдать, учиться, перенимать опыт более богатого и умного человека.

А что обычно делаете Вы? Вы, наоборот, закрываетесь в собственном мирке и продолжаете выполнять прежние обязанности, общаетесь со старыми знакомыми, не сильно заботясь о расширении границ своего мира.

Вам необходимо быть честными перед собой. Вы должны признать, что Вы несовершенны, и не сможете никогда добиться большего, пока не измените себя или свой мирок. В первую очередь Вы должны осознать простую мысль, что Вам следует отказаться, избавиться от всего, что Вам мешает.

Но как только Вы начинаете это понимать, Вас охватывает страх, за которым следует раздражение и злость. Вы предпочитаете негативно обсуждать богатых и успешных, нежели вносить изменения в свои привычные будни.

Вы боитесь правды: ужасающей и кошмарной. Ведь правда буквально кричит Вам, что всю свою сознательную жизнь Вы шли не той дорогой. Вы учились не там и не тому, Вы общались не с теми людьми и не так распределяли свое время.

Когда Вы это осознаете, Вы начинаете лгать всем и себе в том числе. Я хочу рассказать Вам одну притчу об этом: «Собрались все звери в лесу и решили найти правду, чтобы узнать, как она выглядит. Звери искали везде: под каждым кустиком, листиком, деревом, но ничего не смогли найти.

Тогда один из зверей предложил искать правду за морем. Животные выбрали самого сильного и выносливого из своих товарищей и отправили его на поиски правды. Звереныш плыл много дней и ночей и, наконец, переплыл море. Выйдя на сушу, он долго брел по ней, как вдруг наткнулся на глубокую, темную яму.

Зверек нагнулся над ней и спросил: «Здесь кто-нибудь есть?» И из ямы раздался низкий голос: «Да, здесь живу я, Правда». Звереныш очень обрадовался и попросил правду выйти, чтобы он смог ее увидеть и рассказать о ней всему миру.

И из ямы вылезло нечто невообразимо ужасное и зловонное. Зверь испугался и спросил: «Это ты, Правда?» И существо ответило: «Да, это я». «Но как же я расскажу своим друзьям и всем на свете о тебе, если ты такая ужасная?» - спросил зверек. И правда ответила: «А ты солги».

Понимаете, о чем я говорю? Правда обычно настолько Вас пугает, что ложь кажется Вам действительно благим поступком.

Для того чтобы Вы стали успешнее, счастливее, богаче, и Ваша жизнь заиграла новыми яркими красками перестаньте себе врать. Вам надо прекратить окружать себя маленькими мирками, которыми Вы обычно довольствуетесь.

Ведь Ваше мировоззрение специально сужает огромный мир до комфортного Вам уровня. Вас окружает огромное количество преуспевающих людей, которые имеют аналогичное с Вами образование, опыт, семейное положение, но они смогли достичь большего. А все почему? Потому что они смогли отойти на приличное расстояние от своего маленького мирка и оценить размеры и возможности большого.

Я желаю Вам всегда говорить правду, как себе, так и окружающим. Расширяйте границу своих привычных мирков и будьте счастливы.

День правды

Каждый человек когда-то кого-то обманывал. Каждый когда-нибудь говорил неправду. Причем, иногда, говоря неправду, люди называют это ложь во благо. Так, например, врачи, говорят неправду, а точнее, не говорят правду тем, кто заболел раком. Действительно ли это ложь во благо? Или все же лучше знать, что тебя ждет в будущем?

Итак, правда или неправда, что более правильно? Правильно обманывать или нет?

Попробуйте провести небольшой эксперимент.

Один единственный день говорите только правду. «Зачем?» - спросите Вы. Затем, чтобы Вы могли оценить свои возможности. Смогли понять, что жить, говоря окружающим правду, гораздо легче и комфортнее. Попробуйте, сможете ли Вы в течение дня говорить только правду.

На каждом человеке висит множество мелких обид и проблем из-за обмана или недосказанности. Вот, например, Вас обидел начальник и не выдал премию. А Вы промолчали, хотя Вам было что сказать. Причем речь тут не о грубости или скандале. Просто Вы могли бы аргументировано объяснить, почему Вы заслужили эту премию. Но Вы промолчали, а обида осталась.

Или, возможно, Вы перестали верить кому-то из близких, и начали в подозревать его в неискренности или обмане.

А, может быть, не сказали в свое время правду своим сотрудникам, что в Вашей фирме не так уж хорошо обстоят дела. И теперь они шушукуются по углам и смотрят на Вас с недоверием, не понимая, что же происходит и можно ли Вам верить.

Речь идет о том, когда над Вами висит негативная энергия в виде недосказанной правды. И Вы должны со своей стороны посмотреть, насколько же Вы сильны и насколько Вы можете, все-таки, аргументировано отстаивать свою правду.

Вы можете прийти и сказать: «Ты был не прав в этой ситуации»? Или же подойти к кому-то из близких людей и сказать ему, что подозреваете его в неискренности?

А прийти к своим сотрудникам и сказать: «У нас нет денег, чтобы выплатить Вам зарплату. Давайте подумаем, что мы с вами можем сделать, чтобы реанимировать нашу компанию»?

Устройте себе день правды. День, когда будете говорить только правду и совершать только честные поступки. И делать это начните с самого утра. И самое главное начните говорить правду самому себе и воспринимать все происходящее реально. Хватит жить в розовых очках. Снимите их. И постарайтесь трезвыми глазами оценить окружающую действительность.

Подумайте, скольким людям, Вы в течение дня сегодня придете и скажите правду.

Вы, конечно, можете к ним не только прийти. Можно позвонить или написать, что всегда проще. Но будет гораздо лучше, если Вы позвоните, а еще лучше, если придете лично.

Такой день правды нужно делать регулярно, хотя бы раз в 3-4 месяца. Нужно показывать самому себе, что Вы способны что-то в этой жизни менять. Способны честно смотреть в лицо обстоятельствам, а не прятать глаза в пол, когда складывается неприятная обстановка, не зависимо от того, по Вашей вине или нет. Способны изменять эти обстоятельства и находить из них выход, исходя из той правды, которая есть, а не из той красивой лжи, которую Вы рассказываете сами себе и окружающим. А, может быть, кто-то рассказывает Вам.

Так вот выберете один день, решитесь на это, и в течение дня просто говорите всем правду. Начните с себя. Снимите с себя негативы: недосказанность, недопонимание, плохие эмоции и плохие отношения с окружающими. Постарайтесь убрать все это из своей жизни. И Вы увидите, что жить Вам стало гораздо проще. Почувствуете, что дышите легко и полной грудью. Заметите, как легко и непринужденно будут складываться Ваши отношения с окружающими. Вы увидите мир в других красках: ярких, насыщенных, играющих всеми цветами радуги.

Как стать королевой красоты?

Очень часто мы начинаем менять свою жизнь к лучшему только тогда, когда посмотрим на аналогичные примеры известных личностей, или друзей, или знакомых. Нас начинают мотивировать их достижения, успехи и свершения. Мы анализируем их дорогу к успеху, пытаемся перенять их опыт.

Это вполне нормально и правильно, ведь человек становится совершеннее только тогда, когда ему есть на кого равняться, и есть к чему стремиться. А идти дорогой, по которой уже смогли пройти другие, всегда легче, чем осваивать новые, неизведанные жизненные пути.

Я хочу поделиться с Вами историей одной моей знакомой, которая в свои 43 года смогла завоевать статус «Королева красоты». Как у нее это получилось? С какими трудностями ей пришлось столкнуться? И что она получила в результате?

Дорога к коронации у моей знакомой заняла примерно год. С чего все началось? Началось все с того, что ее подруга ненавязчиво и постепенно стала доносить до ее сознания мысль, что как бы было хорошо, если бы моя знакомая приняла участие в конкурсе красоты.

Моя близкая знакомая поначалу внутренне сопротивлялась. На тот момент ее жизнь уже была устоявшейся, она достигла определенного успеха в профессиональной области, и ей не требовалось лишних доказательств своей успешности.

Согласитесь, Вы тоже, услышав от своих близких или друзей какое-нибудь предложение, способное изменить Вашу жизнь к лучшему, поначалу внутренне сопротивляетесь. Это естественно, ведь когда Вы идете намеченным жизненным курсом, очень боязно все поменять.

Так вот, моя знакомая продолжала сопротивляться. Тогда ее подруга стала приводить разумные доводы, против которых было сложно устоять. Она объясняла, что конкурс красоты – это не только повод показать свою внешнюю красоту, но это и шанс рассказать всем о своем внутреннем богатом мире, о собственном пути к успеху.

Естественно, постоянные разговоры потихоньку меняли сознание моей знакомой. Она стала присматриваться к конкурсам красоты, чтобы понять, для чего организуются такие мероприятия, какие существуют основные правила для участниц и пр.

Признаюсь, я всегда считал конкурсы красоты мероприятием, призванным продемонстрировать только внешнюю привлекательность участниц. Но когда моя знакомая стала глубже узнавать специфику этих мероприятий и стала делиться со мной своими наблюдениями, я был поражен.

В основном, все конкурсы красоты давно вышли за рамки пустого, но эстетически приятного шоу. На данный момент они дают шанс своим участницам продемонстрировать умение общаться, дают возможность поделиться своим жизненным опытом, предоставляют возможность рассказать о милосердии, добре, сострадании, благотворительности.

Тем самым конкурсы красоты мотивируют других людей на изменение своих и чужих жизней к лучшему. Признайтесь, Вы удивлены?

Но, в конце концов, настал тот день, когда моя знакомая вышла на подиум, чтобы принять участие в конкурсе красоты. Однако ее ожидало болезненно неприятное разочарование – она не выиграла

корону. Естественно, моя знакомая растерялась, вопрос: «Что я сделала не так?» стал ее навязчивой идеей на длительный период времени.

Именно страх проиграть не дает Вам возможности попробовать себя в новом деле. Но мою знакомую не остановил первый проигрыш, она стала бороться дальше. Так и Вы, столкнувшись с первыми неудачами, не должны опускать рук. Вы просто обязаны продолжать борьбу, ведь если Вы уже вступили на этот неизведанный жизненный путь, то надо идти по нему до конца.

Что сделала моя знакомая? Она начала анализировать личности предыдущих королев красоты. И уловила их поразительное сходство: все королевы красоты очень активно помогали и продолжают помогать другим людям. Причем не просто на словах, а настоящими реальными действиями.

Они занимаются благотворительностью, открывают всевозможные фонды помощи и т.д. При этом королевы красоты имеют собственные семьи, работу, разнообразные увлечения. При всем при этом они находят время не только для себя или своих родных, но и для помощи тем, кто в ней действительно нуждается.

Корона, в первую очередь, была нужна этим женщинам не для того, чтобы доказать всем свою внешнюю красоту, а для того, чтобы легче было открывать некоторые бюрократические двери, за которыми скрываются огромные возможности для помощи другим.

Осознание этих вещей далось моей знакомой нелегко. Но как только она это поняла, она начала менять себя, свой гардероб и свое мировоззрение. Она пошла на курсы, обучающие правильному ведению диалога. Она освоила психологические секреты, с помощью которых перестала бояться неожиданных вопросов жюри и т. д.

Запомните, в одиночку всегда сложнее бороться. Поэтому, для достижения результата, Вам необходимо все время улучшать себя. Неважно, что и как Вы будете делать, главное для Вас – никогда не стоять на одном месте, и все время двигаться по пути развития.

И вот, наконец, наступил такой момент, когда моя знакомая все-таки завоевала титул «Королева красоты» и примерила на себя корону. Безусловно, она безумно гордится собой. Ведь в 43 года получить такой результат практически невозможно.

Вы так же должны понимать, что никогда не стоит отказываться от своей мечты или нового пути только потому, что они кажутся слишком иллюзорными. Ведь из Ваших мечтаний, целей и строится Ваша увлекательная, насыщенная событиями и достижениями жизнь.

Главное препятствие на любом Вашем жизненном пути – это Вы сами. Переборите себя, свои страхи, собственную неуверенность и всегда двигайтесь к успеху.

Как избавиться от лени?

Порою нам всем себя становится очень жалко, ведь мы устаем, недосыпаем, получаем стрессы и зарабатываем депрессию. Наша жалость к себе постепенно перетекает в небольшие поблажки, которые мы себе позволяем. А те, в свою очередь, трансформируются в банальную лень. Так где же находятся наши скрытые внутренние резервы, наши силы, которые помогут нам избавиться от лени?

Вы можете искусно камуфлировать собственную лень, находя постоянные оправдания своему праздному образу жизни. Но Вам стоит хоть один раз взглянуть правде в глаза, чтобы понять всю абсурдность такого поведения. Прячась от реальности, Вы еще больше попадаете в зависимость к собственной лени.

Итак, что же можете сделать Вы, чтобы раз и навсегда избавиться от лени?

1. Вам следует заниматься любимым делом.

У любого человека есть талант, который необходимо развивать, и Вы не исключение. Сделайте собственный талант источником своего дохода.

Если Вы будете заниматься тем, что доставляет Вам удовольствие, если Вы будете любить свою работу и отдаваться ей полностью, Вам никогда не будет скучно, и Вы элементарно не захотите лениться.

2. Вам необходимо заниматься своим физическим развитием.

Признаюсь, я не самый спортивный человек в Мире. Но, не смотря на это, я каждое утро занимаюсь на тренажерах. Во-первых, это дает мне заряд бодрости на весь день. А во-вторых, это помогает побороть лень, которая не очень-то дружит со спортом.

Вам так же стоит выделять время для утренней пробежки или зарядки. Поверьте, это действительно помогает преодолеть лень.

3. Вы должны четко понимать конечный результат, к которому Вы стремитесь.

Вам необходимо разбить дорогу, ведущую к цели, на мини-отрезки. И на каждом отрезке Вам нужно установить своеобразный блок, который будет олицетворять для Вас промежуточную цель. Вы должны понимать, что без достижения этих промежуточных целей невозможно прийти к успешному конечному результату.

Как только Вы получили определенный мини-результат, Вас следует вознаградить себя. Будь то поход по магазинам, покупка новой вещи, посещение выставки или концерта, встреча с друзьями, Вы можете выбрать что угодно, лишь бы избавить себя от бесцельного лежания на диване.

При этом, Ваш мозг будет воспринимать мини-отрезки пути как необходимую преграду, ведущую к награде. Он сам захочет побыстрее выполнить небольшую работу, чтобы получить отдых.

А что же произойдет с ленью? Лень отступит, т.к. она будет мешать мозгу получать желаемое. Мозгу просто некогда будет лениться.

4. Вам надо уметь заставлять себя делать правильные вещи.

Вы можете со мной не согласиться, но время от времени себя нужно подталкивать. Мы, по сути, ленивые млекопитающие, которые без внутреннего рывка могут даже не сдвинуться с места.

Вы должны не вести себя к цели, а убегать от нехорошей реальности. Вам нужно мотивировать себя, объяснять себе, что если Вы сейчас не сделаете что-то нужное, то с Вами случится нечто плохое, которое повлечет за собой цепочку других плохих последствий.

5. Вам стоит найти себе единомышленников.

Когда Вы что-либо делаете в коллективе, это всегда легче, чем совершать подобное в одиночку. Даже если на Вас нападет лень, то Ваши единомышленники просто не дадут Вам лениться. Вам станет неудобно перед ними в пустую проводить время, пока все работают. И Вы спокойно вклинитесь в рабочий процесс, забыв о лени.

6. Вам необходимо делать все важные дела с утра.

Именно с утра Вы наиболее заряжены энергией, Ваш мозг работает в полную силу, и Вы способны выполнить любое сложное дело. Поэтому основные задачи нужно стараться переносить на утро, пока Вы не загружены всякими дневными мелочами, которые могут отвлекать Вас от самого необходимого.

7. Вам нужно вовлекать себя в собственную работу.

Вам нужно сделать Вашу работу или Ваш бизнес интересным. Для этого Вам необходимо вносить в свою деятельность элементы развлечения. Веселитесь и получайте искреннее удовольствие от того, что Вы делаете.

И не бойтесь превратить серьезную работу в цирк, Вам необходимо хоть ненадолго отвлекать себя от основного занятия.

Вот, по сути, и все советы, которые могут помочь Вам избавиться от лени. Безусловно, если Вы ничего не измените в своей жизни, если не внедрите данные советы в свою работу, Вы никогда не сможете повысить собственную эффективность. Поэтому прислушайтесь к рекомендациям и легко, улыбаясь, двигайтесь к своей намеченной цели.

Жизнь не удалась. Что делать?

«Мне 38 и позади одни ошибки и поражения. Нет ни детей, ни мужа, ни карьеры, и, к тому же, я постоянно теряю работу. Я уже не понимаю чем жить, какие ставить цели и для чего».

Вам знакомо такое состояние? Когда вы сидите и думаете: «Что я могу, и кому я дальше нужен?»

Что Вы можете изменить для себя?

1. Для начала проанализируйте свою жизнь. Жизнь каждого человека держится на пяти основных столпах или фундаментах.

Первый и главнейший фундамент- это Ваше «Я». Ведь «я» - это Ваша личность, Ваш внутренний мир. А потому, Вы должны делать всё, чтобы жить было интересно и комфортно, а жизнь была яркой и насыщенной.

Многие скажут, что это эгоизм. Зачем всё это нужно? Это нужно делать для того, чтобы все остальные области нашей жизни были гармоничны.

Если Вы живете скучной, бесцельной, депрессивной жизнью, то каким образом, скажите, пожалуйста, Вы сможете притягивать других людей? Как вы будете взаимодействовать с окружающими и чем Вы сможете им помочь, если даже сами себе помочь не можете?

Каким образом в глазах других людей Вы станете чем-то важным, или чем-то нужным? Как из всех остальных людей выделится тот единственный, который захочет создать с Вами семью? Каким образом у Вас появятся дети? Как Вы сможете помочь своим родителям? Или Вы живете эту жизнь просто для того, чтобы существовать?

2. Второй фундамент, на котором стоит Ваша жизнь - это общество. Это то, что мы отдаете в этот мир, то чем Вы помогаете этому миру, благодаря чему заслуживаете уважение, добиваетесь каких-то наград, какой-то похвалы. Это все, что Вы отдаете и что получаете в ответ от окружающих людей.

3. Третий столп – это Ваша семья.

4. Четвертый столп - Ваши дети

5. Пятый столп – Ваши родители.

Если у Вас нет ни первого, ни второго столпа, а Вы жалуется, что у Вас нет всего остального, то, в первую очередь, добейтесь гармонии. Попробуйте изменить себя, своё мироощущение. Постарайтесь изменить жизнь под себя, а не приспособиться под окружающие обстоятельства.

Как это сделать?

Советы в данной ситуации очень простые.

1. Пересмотрите себя.

Пересмотрите себя с точки зрения того, чем Вы занимаетесь. Найдите что-то, к чему Вы испытываете истинную страсть, то, что Вы готовы делать сутками напролет. Найдите своё дело и начните его делать.

Доставляйте себе удовольствие: кушайте то, что Вы любите, носите ту одежду, которая Вам нравится, доставляйте себе радость. Ходите гулять туда, где Вам нравится обстановка, посещайте те места, где Вам нравятся люди.

Если на сегодняшний день Вы живете один, то у Вас немереное количество степеней свободы. Например, Вы можете переехать в другой город или другой район. Смените обстановку, в этом есть огромные плюсы. Но, в первую очередь, прямо с завтрашнего дня начните делать свою жизнь интересной для себя.

2. Задумайтесь, **чем Вы можете помочь окружающим**, просто так, ничего не требуя в замен. Какими действиями, какими знакомствами, какими контактами, какой информацией. Что Вы можете давать окружающим Вас людям, чтобы эти люди получали от Вас пользу. И делать Вы это должны не потому, что так надо, а потому, что Вам хочется, с радостью и удовольствием. Отдавайте то, что Вы можете отдавать с радостью, отдавайте в мир всё, чем Вы можете помочь окружающим. Это не сложно и к этому быстро привыкаешь.

Вы считаете, что если Вам 38 лет, то это конец жизни? Вы глубоко ошибаетесь. Вам еще рано так думать. Ваша задача сейчас создать новое окружение, окружение, которому Вы помогаете. Воплотите в реальность два первых пункта, и Вы заметите, что из этого окружения выделится человек, который будет готов идти по жизни вместе с Вами.

Вы переживаете насчет детей, потому что уже не можете их иметь физиологически? Даже если и так, ведь есть огромное количество детей, которым нужна радость материнства, нужна семья. Эти дети находятся в различных детских домах и будут счастливы, если Вы станете их семьей. Имея рядом с собой спутника жизни, Вы сможете иметь детей столько, сколько Вам нужно, главное этого хотеть.

Ваша настоящая проблема состоит в том, что Вы хотите только брать: дайте мне детей, дайте мне мужа, дайте мне счастье. Но чтобы что-то получить, сначала Вы должны что-то отдать, и только тогда оно вернется.

Попробуйте, и Вы заметите, что уже через год-полтора Ваша жизнь изменится. Вы будете жить по-новому. Вы перестанете задумываться о том, что у Вас нет детей, что у Вас нет мужа и нет работы, просто потому что, что все это у Вас будет. Появится спутник жизни, а работа будет всегда, просто потому, что к Вам будут приходить и просить помощи. А взамен, естественно, будут нести деньги.

Все очень просто.

Главное - это не сидеть, не скулить и не депрессировать. Это не сложно. Это достаточно простой и легкий путь. Самое сложное - сделать первый шаг.

Измените себя. Сходите в парикмахерскую, и измените свой внешний вид. Выбросьте все вещи, которые Вы носите давно и купите себе новые. Доставьте себе удовольствие. Поменяйтесь внешне. Забудьте про всех друзей и знакомых, которые видят в Вас депрессивную особу, выкиньте их из своей жизни. Начните искать новые знакомства, новых людей, станьте новым человеком. Все очень просто. Главное - сделать первый шаг.

Как перестать бояться незнакомцев?

Как изменить свой внутренний мир и научиться не бояться новых знакомств и новых людей?

У меня есть много знакомых, которые являются стеснительными и зажатými людьми от природы. Им сложно первыми начать разговор с незнакомыми людьми, они никогда сами не заводят нужных знакомств. При этом, они даже не участвуют в обсуждениях на форумах и не могут поддерживать непринужденную беседу, стоя, к примеру, в очереди в магазине.

Со стороны складывается ощущение, что такие люди крайне самовлюбленные и надменные, что они ставят себя выше других. Но я-то знаю, что скромность моих знакомых настолько велика, что они просто не могут бояться незнакомцев.

Бояться до такой степени, что внутри у них начинается настоящий саботаж, ведь их заранее мучают мысли, а что будет, если их отвергнут, грубо отошьют, проигнорируют. При этом, такие люди сразу начинают паниковать, испытывать чувство стыда, неловкости, как следствие, они замыкаются в себе.

Безусловно, все Вы в пубертатный период развития сталкивались с аналогичным проявлением своих чувств. Вы боялись подойти к соседской девочке или мальчику, чтобы предложить дружбу, Вы стеснялись спросить дорогу у незнакомых взрослых, когда попадали в новое место.

По сути, такое поведение для молодого растущего организма считается нормой. Ведь Вы из ребенка превращались в зрелую личность, познавали мир вокруг себя, учились на своих и чужих ошибках. Естественно, испытывали небольшой дискомфорт, легкий страх перед всем новым и неизведанным.

Но многие, в том числе и мои знакомые, так и не смогли перерасти свои детские комплексы периода полового созревания. Поэтому, во взрослой жизни они начинают теряться и пасовать перед незнакомцами.

Однако, общение – необходимая часть жизни любого человека. Во-первых, потому что без нормального общения Вам не удастся построить гармоничные личные отношения, у Вас не получится окружить себя успешными, сильными людьми, которые будут мотивировать Вас своим успехом и подталкивать к движению вперед.

А во-вторых, потому что без хорошо развитых коммуникативных навыков у Вас не получится выстроить свою карьеру, организовать и продвинуть собственный бизнес и, наконец, Вам не удастся стать богатым и счастливым человеком.

Для того, чтобы Вы могли преодолеть свой собственный страх перед незнакомцами, нужно совсем немного. А именно, Вам нужно сесть и задуматься, что Вы хотите от других людей и что они могут хотеть от Вас.

Например, Вы хотите, чтобы к Вам к первому подходили незнакомые люди и спрашивали Ваше мнение по какому-либо вопросу. Вы хотите, чтобы Вам говорили комплименты, пользовались Вашими советами, знаниями и умениями.

Поверьте, ровно так же, как этого хотите Вы, и другие люди тоже хотят именно этого. Они мечтают быть нужными, необходимыми, они хотят, чтобы с ними считались и их мнением дорожили.

Ведь так устроен человек, он всегда жаждет нового общения, он хочет найти того, с кем он сможет быть внутренне близок.

Поэтому, когда Вы видите незнакомца и хотите к нему подойти, но Ваша боязнь отказа не дает Вам этого сделать, вспомните, что именно этот незнакомец мечтает, чтобы к нему подошли. Он очень сильно хочет познакомиться с Вами, хочет услышать Ваши мысли, хочет увидеть Ваши действия.

Естественно, поначалу Вам будет сложно знакомиться. Особенно, если незнакомый человек – притягательная для Вас личность противоположного пола или нужный человек, который может помочь Вам с Вашей работой.

Поэтому, перед тем как броситься в омут общения с головой, Вам нужно немного потренироваться на других, отстраненных от Вас незнакомых людях.

К примеру, Вы можете подойти на улице к человеку, поздороваться с ним и просто сделать комплимент его причёске или одежде. Вы увидите, как Ваши слова преобразят незнакомца, как он с радостью и благодарностью улыбнется Вам и ответит взаимным комплиментом.

Вам не надо ничего придумывать. Вам не стоит примерять чужие роли, Вам нужно оставаться собой. Именно с Вами, настоящими, хотят познакомиться другие люди, именно Вас они хотят услышать, именно Вам мечтают что-то сказать.

Общение – это настоящее богатство, которое Вы можете подарить незнакомым людям, и которое они вернут в ответ Вам. Не замыкайтесь в себе, улыбайтесь, общайтесь и всегда помните, что незнакомцы мечтают познакомиться именно с Вами.

Как поднять самооценку?

У многих людей есть довольно серьезная проблема - они не верят в себя. Вы думаете, что чего-то не достойны, на что-то не способны, до чего-то не дотягиваетесь? А все почему? Да потому что у Вас просто напросто заниженная самооценка.

Сегодня я дам Вам несколько советов о том, как эту самую самооценку повысить. Я научу Вас мыслить и думать о себе по-другому.

1. Вам необходимо понимать, что в этой жизни Вам нужно заниматься любимым делом. Если Вы занимаетесь делом, которое Вам не нравится, не приносит должного удовлетворения, то Ваша самооценка всегда будет низкая. Поэтому старайтесь выбирать работу и профессию по душе, а иначе это чревато развитием негатива к себе и своей жизни в целом.
2. Постоянно держите себя в форме, как в физической (занимайтесь спортом, правильно питайтесь), так и в профессиональной (следите за появлением различных новшеств, технологий, внедряйте новую информацию).
3. При столкновении с какой-то проблемой, с каким-то выбором, Вы частенько опускаете руки и выбираете более легкий и упрощенный вариант. Перестаньте это делать. Спросите себя: «А почему я не смогу сделать что-то большее, масштабное, значимое? Чем я хуже других?». Другими словами, ввязывайтесь в бой сами, и Вы увидите, как Ваша самооценка будет расти.
4. Чаще встречайтесь, контактируйте с людьми, которые успешнее, богаче, состоятельнее Вас. Посещайте различного рода конференции, ходите на разные тренинги, участвуйте в каких-то мероприятиях, знакомьтесь там с новыми и интересными личностями. Одним словом, расширьте не только свой кругозор, но и свой круг общения и связей.
5. Смените окружение. Выкиньте из своего круга общения тех, которые только и знают, что ныть, скулить и жаловаться на жизнь. Прекратите всякое общение с теми, кто негативно отзывается о тех, с кем общается, ведь в число обсуждаемых и осуждаемых можете попасть и Вы. В общем, замените тех людей, которые не верят ни в Вас, ни в любые возможности, ни в себя самого, на тех, которые уверены, что у всех все получится, в том числе и у Вас.
6. Проанализируйте и подкорректируйте свой имидж. Без правильного внешнего вида невозможна высокая самооценка. Выглядеть так, как Вам нравится, как Вам хочется – решение неправильное. Нужно выглядеть так, как хотят вас видеть люди, которые идут с Вами по жизни, которые помогают Вам зарабатывать деньги.

Как это сделать? Да просто обратите внимание на то, как одеваются, как выглядят те люди, которые достигли максимальных результатов в Вашей сфере заработка. Для начала

изучите их образ и копируйте их имидж, а уже в дальнейшем подкорректируйте, принесите в свой внешний вид что-то свое, отличающее Вас от других.

7. Начните развивать свои ораторские способности. Согласитесь, что трудно быть уверенным в себе, если Вы не умеете правильно выражать свои мысли. Как же научиться ораторскому искусству? Самое главное правило – практика.

Вам необходимо постоянно выступать перед аудиторией, пусть даже небольшой, постоянно самому провоцировать ситуации, где Вам нужно будет высказывать свою точку зрения, свое мнение. Другими словами, Вы должны уметь хорошо и грамотно аргументировать, доказывать, убеждать.

8. Перестаньте сравнивать себя с другими. Сравнение с окружающими не приведет ни к чему хорошему. Если Вы сравниваете себя с теми, кто хуже Вас, то Вы чувствуете себя на высоте и больше не стремитесь к чему-то более лучшему.

Если же наоборот, то Вы чувствуете себя ущербными и какими-то неполноценными личностями, в результате чего и падает Ваша самооценка. Помните, что Вы индивидуальны и уникальны, и стремиться Вы должны всегда только к лучшему.

9. Вы должны уметь не только правильно ставить, но и достигать цели.

10. Вам необходимо испытывать как можно больше позитивных эмоций. Чаще улыбайтесь, радуйтесь каждый моментам, веселитесь, общайтесь с позитивными и жизнерадостными людьми. Смотрите фильмы и передачи, которые дарят Вам радость и смех.

11. Обязательно составьте список того, чего Вы боитесь. Чаще всего Ваши страхи надуманные, и от них нужно избавляться. Без осознания и понимания Ваших страхов повышение самооценки невозможно.

Проанализируйте эти советы, внедрите их в свою жизнь, и тогда Вы будете чувствовать себя более уверенным и успешным.

Как избавиться от стресса?

Нравиться нам или нет, хотим мы этого или не хотим, но в любом из нас негативные эмоции имеют тенденцию постепенно откладываться. Затем они накапливаются и хранятся до тех пор, пока не трансформируются в стресс. Что можно сделать, чтобы избежать накопления отрицательных эмоций? И как избавиться от стресса, который Вас уже одолел?

Если Вы чувствуете, что находитесь на пределе собственных эмоций, если Вы понимаете, что стресс уже рядом, Вам необходимо принять срочные меры. А именно:

1. Вам необходимо максимум свободного времени проводить на свежем воздухе.

Естественно, Вы можете посчитать это банальностью. Но задумайтесь, сколько часов в день Вы проводите на свежем воздухе? А ведь именно кислород жизненно необходим нашему организму, он улучшает работоспособность, память и регулирует эмоциональный фон.

2. Вам нужно найти себе дело, которое задействует не только тело, но и Ваш мозг.

И пусть выбранное Вами занятие не приблизит Вас к достижению собственной цели, пусть Вы не извлечете из конечного результата никакой выгоды. Ведь главное для Вас – отвлечься, чтобы избавиться от ненужных негативных эмоций.

3. Вам следует применить к себе метод «подводной лодки».

Рассказываю Вам, что это за метод. Вы выходите из дома, имея при себе только кошелек и выключенный мобильный телефон. Вы садитесь в машину или автобус и уезжаете. Вы можете уехать на природу, например, в кемпинг, отправиться в другой город на экскурсию, в принципе, это неважно.

А важно то, что Вы полностью смените на несколько дней свою обстановку. Вы попадете в среду, где Вас никто не знает и ничего от Вас не требует. Вы позволите себе произвести внутреннюю перезагрузку.

Поверьте, ни Ваше дело, ни Ваши друзья и знакомые не пострадают, если Вы пропадете на несколько дней. А Вам такой отдых поможет внутренне мобилизоваться и набраться сил.

4. Вы должны стараться получать только позитивные эмоции.

Когда Вы чувствуете, что стресс уже нахлынул на Вас, начинайте активно получать положительные эмоции извне.

Естественно, в первую очередь, что Вам необходимо - это смех. Вы должны начать пересматривать любимые комедии, смотреть юмористические передачи, слушать смешные аудиозаписи и т.д.

Второе, что Вам необходимо, получить эмоциональное наслаждение. Вы можете сходить на концерт, в театр, посетить выставки. Не важно, что Вы выберете, главное, чтобы Вы испытывали от этого радость и наслаждение.

5. Вам стоит себя немного побаловать.

Когда Вы находитесь в стадии избавления от стресса, Вы можете себе позволить немного побаловать себя. К примеру, купить что-нибудь, что давно хотелось, сходить туда, куда Вам давно хочется и пр.

Здесь главное не переусердствовать и не выйти за рамки разумного. Для этого Вам необходимо ограничить собственные траты, к примеру, десятью процентами от суммы последней зарплаты. Таким образом, Вы сможете себя и побаловать, и не испортите собственное финансовое состояние.

6. Вам надо научиться расслабляться.

Для этого Вы можете посетить массажный кабинет, SPA-салон, бассейн или тренажерный зал, т.е. любое место, которое позволит Вам полностью расслабить не только свой мозг, но и тело.

Так же Вы можете позволить себе порыдать или покричать в одиночестве, выплеснув, таким образом, из себя весь негатив и злость. Вы можете побить подушку, поколоть дрова или забиться в уголок и просто помолчать, но самое главное - это обязательно надо делать наедине с самим собой.

Для Вас будет крайне полезно принять участие и в каких-нибудь командных играх, но только с теми людьми, которые не имеют отношения к причине возникновения Вашего стресса. Вы можете поиграть в волейбол, пейнтбол, футбол, баскетбол, да во что угодно.

Вам нужно окружить себя такими людьми, которые всю свою энергию направляют на достижение результата, не имеющего к Вашей повседневной жизни никакого отношения.

7. Вам нужно приблизиться к тем людям, которые Вас любят.

Вам стоит позвонить близким людям, которые любят Вас лишь за то, что Вы есть на этом свете. Например, маме. Общась с ней, Вы постараетесь улучшить свое настроение, чтобы не передавать родному человеку собственный негатив. Таким образом, уже в процессе разговора Вы начнете внутренне бороться со своим стрессом.

Вы также можете приехать в гости к своему лучшему другу, просто посидеть с ним, попить чай или кофе. Легкий непринужденный разговор обязательно поспособствует улучшению Вашего настроения, Вы зарядитесь бодростью и позитивом, и начнете борьбу со стрессом.

Внедряя в свою жизнь эти нехитрые рекомендации, Вы сможете гораздо быстрее победить уже нахлынувший стресс. При этом Вы сможете заранее предугадывать его появление и сможете избавляться от своих негативных эмоций в самом начале их накопления. Начните действовать уже сегодня!

Как испортить свою жизнь?

Вот факторы, которые оказывают на Вашу жизнь негативное влияние. Старайтесь избавляться от них, чтобы Ваша жизнь была ярче и интереснее.

- **Негативные эмоции.**

Банально, но это так. Научитесь получать как можно больше позитивных эмоций. Если они будут перевешивать, то просто вытеснят весь негатив из Вашей жизни.

Самый простой способ – это правильная организация досуга. Стремитесь проводить выходные так, чтобы получать как можно больше позитива. Больше общайтесь с позитивными людьми и старайтесь сами не провоцировать негативные ситуации и негативные эмоции.

- **Однообразие.**

Однообразие убивает Вашу яркость и красоту. Жизнь становится скучной и серой. Это как жить 20 лет в одной квартире. Все настолько знакомо и привычно, что Вы можете ходить с закрытыми глазами, ничего не столкнув и не задев.

Такая жизнь сегодня у многих. Вы можете делать с закрытыми глазами практически всё: завтракать, ходить на работу, делать ее и возвращаться домой.

Перестаньте жить однообразной жизнью. Наполняйте её эмоциями и разнообразием. Ведь это в Ваших руках.

- **Вопросы здоровья.**

В частности это вопросы лишнего веса и разного рода вредных привычек: курения, алкоголя, наркотиков. Если Вы постоянно болеете или даже просто чувствуете недомогание, займитесь своим здоровьем. Ведь хорошее самочувствие - уже на 50 процентов залог успеха.

- **Отсутствие внедрения полученной информации.**

Когда Вы просто получаете информацию, Вы становитесь «копилками», ходячей энциклопедией. Но если эту информацию не внедрять в жизнь, то владение ею абсолютно бесполезно. Ваша жизнь не меняется, она однообразна и в ней начинают преобладать негативные эмоции. Поэтому обязательно внедряйте полученные знания в свою жизнь, тем самым делая ее более интересной.

- **Негативное окружение.**

Ваше окружение оказывает на Вас значительное воздействие. Поэтому следите за тем, кто Вас окружает. Старайтесь избавляться от тех, кто несет в Вашу жизнь негатив, и привлекать позитивных людей. От этого зависит Ваша самооценка и целеустремленность. Ведь даже если Вы к чему-то стремитесь, а Вам постоянно говорят о том, что Вы из себя ничего не представляете, Вы сами начинаете в это верить, и велика вероятность, что у Вас ничего не получится.

- **Слежка за чужой жизнью.**

Это приводит к самобичеванию. Вы сами себя грызете, заставляете себя верить в то, что Вы ничто. Не надо следить за другими людьми. Учитесь, знакомьтесь или перенимайте опыт. Но не надо слежки или обсуждений. Занимайтесь своей жизнью.

- **Низкая физическая активность.**

Это проблема современного общества. Основная масса людей сегодня проводит много времени за компьютером, двигаясь при этом очень мало.

- **Надежда на других или на чудо.**

Это проблема наверняка знакома каждому. Сидеть в ожидании чуда, надеяться, что кто-то сделает или кто-то поможет. Запомните, есть только один человек, который может Вам помочь в любой ситуации. Этот человек - Вы сами.

- **Отсутствие семьи и детей.**

Этот фактор делает Вашу жизнь унылой. Есть люди, которые в 30-40 лет не имеют ни семьи, ни детей, и утверждают, что это правильно. Задайте этому человеку вопрос: «А для чего ты живешь и всё это делаешь?» И послушайте, что же он Вам ответит.

- **Груз прошлых обид.**

Для того, чтобы от этого избавиться, найдите людей, на которых Вы обиделись, с которыми Вы порвали отношения и думаете о них плохо. Даже если Вы были правы. Сегодня это уже неважно. Ваша главная задача – избавиться от груза негатива, лежащего на Вас.

- **Отсутствие качественного и разнообразного отдыха.**

Не надо каждый раз делать одно и то же. Старайтесь внести в свою жизнь как можно больше разнообразия. Выезжайте на природу. Выезжайте в другие города. Знакомьтесь с новыми людьми, посещайте новые места. Делайте так, чтобы во время отдыха Вы получали как можно больше ярких и интересных эмоций.

- **Вредная еда.**

- **Отсутствие новых проектов.**

Или ситуаций, в которых Вы заставите свой мозг работать на 200-300 процентов. А всё потому, что бы боимся этого, считая, что будет слишком сложно. Надо делать так, чтобы мозг резко начинал много работать. Поэтому почаще устраивайте себе встряску. Это полезно.

- **Отсутствие больших глобальных целей.**

Достижение цели путем решения проблем

Как научиться достигать поставленных целей? Как правильно решать проблемы, мешающие Вам продвигаться вперед?

Я давно подметил интересный факт. У большинства людей очень сильно развит инстинкт самосохранения, позволяющий им бежать без оглядки от чего-нибудь плохого и негативного. При этом, у этих же людей очень слабо развит инстинкт, отвечающий за рабочую продуктивность, который заставляет двигаться вперед, к намеченной цели.

Но куда бы Вы ни шли, главное, чтобы Вы всегда находились в движении и продвигались в нужном именно Вам направлении. Неважно, убегаете Вы от проблем или идете прямо к намеченной цели.

Приведу простой пример. Вы установили для себя цель - сбросить лишний вес. Но Вы решили не просто похудеть, а обозначили для себя конкретные рамки: похудеть за месяц на 2 килограмма.

Возникает закономерный вопрос, для чего Вы хотите сбросить лишний вес? Чаще всего ответы звучат примерно так: «Чтобы можно было, не стесняясь своей фигуры, раздеваться на пляже», «Чтобы быть привлекательнее для противоположного пола», «Чтобы избавиться от комплексов» и т.д.

Но проходит месяц, а Вы так и не приближаетесь к похудению ни на грамм. Естественно, Вы недоумеваете: «Почему так произошло?» Чтобы ответить на вопрос, в первую очередь необходимо разбить Вашу основную цель на небольшие составляющие.

Итак, первая мини-цель: Вам необходимо меньше есть.

Но у Вас может не получаться есть меньше, не смотря на то, что Вы искренне хотите сбросить лишний вес. В таком случае, Вам следует уменьшить размер порции и снизить калорийность потребляемой пищи. Что для этого нужно сделать?

Для этого Вы должны провести ревизию собственного холодильника. Все жирное, мучное, копченое и жареное Вы обязаны из него убрать. Вы можете отдать эти продукты родственникам или просто выкинуть.

После очистки холодильника Вам нужно сходить в супермаркет и закупить там овощей, фруктов, нежирной рыбы, куриной грудки и пр. Это и станет Вашим основным рационом питания на ближайшие месяцы.

Таким образом, Ваша первая мини-цель будет выполнена, Вы начнете питаться менее калорийно.

Вторая составляющая Вашей основной цели: Вам нужно питаться несколько раз в день, строго соблюдая установленный размер порции, чтобы убрать лишние сантиметры и килограммы.

Что представляет собой правильное многоразовое питание? Вы готовите дома полезную и вкусную пищу, например, овощи на пару и куриную грудку, кладете ее в контейнер и везете с собой на работу. Каждые 3-4 часа Вы делаете небольшие перерывы и едите приготовленный обед.

Вас не должны останавливать никакие рабочие или иные обстоятельства, иначе Вы никогда не достигнете желаемого результата.

Установленная Вами мини-цель - питаться дробно тоже будет выполнена.

Ваша третья мини-цель: чтобы худеть без пристального внимания со стороны окружающих, Вам необходимо придумать своим действиям социальное оправдание.

Неоспоримый факт, чем больше людей вовлечены в Ваш план по уничтожению лишних килограммов, тем больше вероятность, что Вы не сможете довести начатое до конца. Ведь Ваши коллеги, друзья, родственники начинают активно давать советы и рекомендации, а Вы, пытаясь им соответствовать, путаетесь и сбиваетесь с верного пути.

Поэтому Вам необходимо придумать причину для своего окружения, по которой Вам нужно правильно и дробно питаться.

К примеру, Вы можете сказать, что врач прописал Вам диету, т.к. состояние Ваших волос, ногтей или зубов ухудшилось. А сбалансированное питание восполнит необходимые запасы витаминов и микроэлементов в организме и улучшит Ваш внешний вид.

Именно таким образом Вы можете достигать любых поставленных целей. Вы должны разбивать дорогу к желаемому результату на несколько пунктов или мини-целей. Расправляясь с ними, Вы будете постоянно двигаться вперед, при этом Вам легче будет себя контролировать, наказывать за срывы или поощрять за победы.

Вы всегда можете прибегать к такому способу достижения цели, если по-другому у Вас не получается достичь успеха. И помните, гораздо легче постепенно решать маленькие проблемы, чем пытаться за раз пройти всю дорогу целиком.

Как получать удовольствие от рутины?

Я хочу рассказать Вам об одном крайне распространенном вопросе, который мучает многих. Этот вопрос звучит примерно так: «Как научиться получать удовольствие от нудного, ежедневно повторяющегося процесса?»

Безусловно, Вы знаете и понимаете, что главное в любом деле – это не конечный результат, ведь гораздо важнее и ценнее получать удовольствие от самого процесса. И, конечно, Вы в тайне мечтаете, чтобы дорога к намеченной цели была всегда интересная и вызывала желание двигаться по ней.

Но, зачастую, для достижения результата Вам необходимо выполнять монотонные действия, которые не приносят Вам ничего, кроме скуки и раздражения. Вам приходится прикладывать невероятные усилия, чтобы вынудить себя совершить хоть какое-нибудь действие.

Например, Вы решили, что хотите написать книгу. Вы загораетесь этой идеей, ставите перед собой конкретную цель и начинаете к ней двигаться. Однако, с каждым днем Вашей энергии становится все меньше и меньше, Вы все чаще принуждаете себя садиться за письменный стол, и Вам все больше надоедает сам процесс создания книги.

При этом Вы понимаете, что намеченная цель правильная, она способна повысить Ваше финансовое благосостояние и профессиональный уровень. Но для Вас Ваша цель кажется очень далекой, а ежедневная рутина – очень тяжелой. Поэтому Вы не испытывает восторга от работы и, как следствие, не можете написать ни странички.

Такое состояние чаще всего называют прокрастинация, это когда важные и нужные дела постоянно откладываются человеком на потом. Что же Вы можете сделать, чтобы победить свое нежелание работать, двигаться к цели?

Секрет, как всегда, кроется в очень простой вещи. Вам стоит понять, что за любым конечным результатом скрывается не только материальная выгода, но и эмоциональная.

Да, я признаю, что улучшение собственного благосостояния это всегда хорошо. Деньги дают возможность помочь как себе, так и своим близким людям. Вы можете купить дорогостоящие лекарства, необходимую одежду, осуществить мечты детства, заняться благотворительностью, в конце концов, Вы просто можете приобрести вещь, о которой давно мечтали.

Но выгода материальная это далеко не все. Вы также должны стремиться и к положительным эмоциям, которые скрываются за конечным результатом. Вам ведь очень нравится гордиться собой, Вам приятно ощущать чувство удовлетворения от проделанной работы, Вам интересно доказывать себе, что Вы еще многое можете и т.д.

Однако, если Вы в процессе продвижения к цели постоянно ставите на своем пути своеобразные эмоциональные блоки, запрещающие испытывать радость, счастье, эйфорию, восторг, то Вы очень быстро перегораете.

Возвращаясь к нашему примеру. Если Вы подавляете свои эмоции, когда пытаетесь написать книгу, Ваша энергия, Ваш талант и Ваша муза Вас покидают. Вы буквально выдавливаете из себя сюжетную линию и образы героев.

Естественно, книга при этом становится сухой, пресной и неинтересной. Вы движетесь по кругу и несколько раз начинаете писать все с начала.

Ведь человеку жизненно необходимы разнообразные эмоции. Ожидание всплеска позитивных эмоций в конце пути, ведущего к цели, это замечательно. Но и подпитка своего организма эмоциями в процессе – это тоже хорошо, необходимо и правильно.

Что Вам необходимо сделать? Вам необходимо разрешить себе испытать гордость и радость уже сейчас, в настоящий момент, не дожидаясь конечного результата.

К примеру, если Вы пишете книгу, ощутите чувство гордости за то количество написанных страниц, которые Вы уже создали. Если Вы пытаетесь заработать денег, почувствуйте радость от той суммы, которая уже находится у Вас в руках. Если Вы хотите встретить идеального партнера, испытайте счастье уже от самого процесса поиска и отбора.

Я уверен, что Вы со мной согласитесь. Если Вы каждый день начнете испытывать целый спектр положительных эмоций только от самого процесса, не дожидаясь конечного результата, Ваша работа пойдет значительно быстрее, легче и веселее.

Вы с радостью и удовольствием будете начинать каждый новый день, ведь Вас там будет ожидать любимая работа, способная наградить энергией и позитивом.

Вам нужно постоянно испытывать положительные эмоции, хвалить себя, гордиться собой, радоваться за себя, ведь Вы выбрали абсолютно правильную цель и двигаетесь к ней абсолютно верной дорогой.

Как научиться доводить дело до конца?

Доведение начатого до конца должно стать Вашей привычкой. Все дело в том, что в своей жизни многие привыкли дела до конца не доводить. Наверное, Вы не раз замечали это как за собой, так и за окружающими. Это приводит к тому, что такое развитие событий входит в привычку.

Ваш мозг понимает: что бы Вы ни начали, до конца все равно не доведете. Причем вовсе не важно, достигните Вы задуманного или нет, мозгу напрягаться не нужно, потому, что вне зависимости от развития событий исход будет один и тот же.

Ситуацию нужно менять.

Для начала Вы должны понять, что Вам нужно внедрить привычку доведения дела до конца. Как это делается? Естественно все начинается с маленьких делишек. Начиная какое-нибудь дело, Вы должны зафиксировать начало и конец, чтобы знать, результат достигнут.

Для того, чтобы Вы понимали, что Вы его завершили и что Ваши старания были не напрасны, введите систему мотивации. За каждое доведенное до конца дело установите какое-либо вознаграждение.

Свои дела Вы можете распределить по нескольким уровням:

- самые маленькие или те, которые нужно доделать. Например, дела на 15 минут.
- дела посложнее, которые требуют 3-5 часов.
- еще более сложные дела, которые требуют 2-3 дня.
- и самые сложные дела на 2-3 недели.

Для каждого из этих дел установите какое-нибудь поощрение. Вы должны знать, что получите в качестве бонуса, достигнув нужного результата.

Например, если Вы сделали дело из первой категории, наградите себя чашечкой чая с конфетой. За дело на несколько часов установите награду немного значительнее, например, прогулка несколько часов на свежем воздухе. Дело на несколько дней – награда еще лучше. Например, завершив какое-то серьезное дело, можете позволить себе сходить в кино или театр. Ну и дела, которые длятся дольше недели или даже месяц.

Здесь уже награда должна быть серьезная, например, крупная покупка. Крупная - не с финансовой точки зрения, а с эмоциональной. То есть покупка должна быть желанной или очень долгожданной, чтобы уровень радости, которую Вы получите от покупки, был достаточно высок. Или это может быть отдых в течение 1-2 дней. А может быть даже и целой недели.

То есть, после распределения своих дел, а так же ресурсов, времени, сил и денег, займитесь назначением вознаграждений, которые получите, если будете эти дела доводить до конца.

Когда все готово – начинайте внедрять это в свою жизнь. Не пытайтесь сразу браться за большое месячное или двухмесячное дело. Сначала приучите себя доводить до конца маленькие делишки.

Затем уже беритесь за более сложные, потом за супер сложные и т.д. Таким образом Вы привьете себе привычку финалить, то есть доводить дело до конца. На подсознательном уровне Вы придете к пониманию того, что если такая система мотивации работает на маленьких делах, то должно получиться и на средних.

Если получилось на средних, то должно получиться на больших, затем на очень больших и огромных. То есть на самом деле вопрос того, как доводить дело до конца, это скорее вопрос того, как Вы привыкли завершать дело вообще, вне зависимости от его размера и продолжительности. А, значит, такую привычку Вы можете в себе развить. Естественно в процессе достижения нужно пользоваться всеми правилами достижения цели.

Хочется обратить внимание на то, что для того, чтобы внедрить эту привычку в жизнь, нет никаких препятствий. Для этого не нужно никаких ресурсов. Только Ваше желание. Просто подумайте, какое дело на 10-15 минут Вы должны были сделать, но уже какое-то время Вы постоянно откладываете его на потом. Придумайте себе маленькое вознаграждение за это дело и представьте, что Вы его уже выполнили. А теперь, сделайте его и посмотрите, насколько это здорово.

Как стать профи в своем деле?

Как же стать профи в каком-либо деле? С чего нужно начать становление себя, как профессионала в какой-то сфере деятельности?

1. Для начала нужно делать то, что Вы любите, то есть то, к чему Вы испытываете истинную страсть. Вы должны заниматься тем делом, которое будете делать с не меньшим удовольствием, даже когда Вы валитесь с ног и Вам безумно хочется спать. Тем делом, которым Вы с не меньшим желанием можете заняться даже на коленках, когда нет возможности где-то присесть, прилечь и разместиться для выполнения этого любимого занятия.

То есть в первую очередь Вы должны понять, что истинным профи Вы сможете только в той области, которую Вы искренне и страстно любите.

2. Второе, на что нужно обратить внимание, если Вы хотите стать профессионалом своего дела, это практику. Постоянная практика, практика и только практика способна поднять Вас на вершину Олимпа. Вы должны постоянно практиковаться в своем деле, переделывая знания в навыки, так как информация плюс практика и дают в сумме опыт, который так необходим для Вашего совершенствования.

Для примера достаточно вспомнить любого спортсмена, который постоянно тренируется и готовится к соревнованиям, развивая свои способности в том или ином виде спорта. Стоит только ему сделать перерыв на месяц-другой, как тут же он теряет былую форму, для восстановления которой потом требуется достаточно большое количество времени.

Поэтому и Вам практика нужна для того, чтобы постоянно держать себя в форме, идти в ногу со временем, не отставая от быстро развивающихся и прогрессирующих современных технологий.

3. Третий момент – будьте серьезны. Конечно же, это не означает, что Вы постоянно должны быть с серьезным лицом. Это означает, что своему делу Вы должны уделять нужное количество времени, определенное количество сил, а для этого нужен серьезный подход.
4. Игнорируйте скептиков. Старайтесь не принимать во внимание мнения тех людей, которые скептически настроены на то, чем Вы занимаетесь. Они должны быть игнорируемы Вами по одной простой причине. На Ваше мировоззрение влияет в первую очередь Ваше окружение. Поэтому, окружив себя скептиками, Вы не только не достигнете каких-то высоких результатов, но и уж тем более не станете профессионалом своего дела.
5. Будьте последовательны в том, что Вы делаете. Не нужно хвататься за все и сразу. Расставляйте приоритеты, делите большое задание на малые части и выполняйте все поэтапно.
6. Изучайте аналоги. Что это значит? Это значит, что Вы должны следить за тем, что делают другие люди, вращающиеся в той же сфере, что и Вы. Старайтесь впитывать все лучшее и результативное от этих людей, руководствуясь их примером и на своей практике.

7. Изучайте инновации в том, что Вы делаете. Вы всегда должны быть в курсе последних новинок, информации, технологий, которые могут пригодиться Вам в Вашей сфере деятельности. Для этого изучайте рынок, а также, в каких направлениях он движется, чтобы и Ваши усилия устремить в то же русло.
8. Сохраняйте свой профессионализм с точки зрения обучения. Вы видите, как быстро меняется и появляется что-то новое на современном рынке. И для того, чтобы поддерживать и сохранить свой профессионализм, Вы должны применять и внедрять все эти новшества.

Также не забывайте знакомиться и общаться с теми людьми, которые уже внедрили эти инновации. Одним словом, придерживайтесь активной позиции в развитии и продвижении своего дела, чтобы сохранить себя, как профессионала, находящегося в курсе всех последних событий.

9. Станьте своим собственным критиком. Вы должны критически относиться к тому, что Вы делаете и сами себя направлять.
10. Найдите себе команду единомышленников. Когда Вас будут окружать люди, которые мыслят и работают в той же сфере, что и Вы, Вам проще будет профессионально расти и развиваться.
11. И последнее – не работайте только ради денег, работайте ради большой идеи. Старайтесь помочь людям решить какие-то их проблемы, и в этом случае деньги сами будут приходить к Вам. То есть не ставьте деньги во главу угла, это очень важно для развития Вашего профессионализма.
12. Помогайте другим с помощью Вашего профессионализма стать более богатыми, более успешными, более здоровыми, более умными, более развитыми, более уверенными в себе и т.д.

Помните об этих правилах, которые помогут Вам в развитии и укреплении Вашего профессионализма, если хотите стать ассом в своем деле.

7 заповедей самосовершенствования

Хотите жить намного лучше, чем живете сейчас? Хотите не тормозить на месте, а всегда развиваться и двигаться вперед? Тогда Вашему вниманию я предлагаю 7 главных заповедей самосовершенствования, который помогут сделать Вашу жизнь ярче, богаче и интереснее.

1. **Никогда не сравнивайте себя с другими.** Запомните, у других людей – другая жизнь, которая к Вам не имеет никакого отношения. Согласитесь, что Вам по большому счету абсолютно все равно, что происходит за забором у соседа. Да, Вам любопытно – это факт, но то, что происходит в его жизни на Вашу жизнь никоим образом не влияет.

Некоторые учителя постоянно ставят в пример отличников, или сравнивают Вас с двоечниками. Делать этого не нужно. У каждого человека своя жизнь. Поэтому понятий правильный или неправильный образ жизни существовать не должно, так как уже давным-давно прошло то время, когда люди жили еще по тем правилам, по советским.

2. **Всегда вызывайте на бой самого себя, потому что в этом бою победит сильнейший.** И эта победа будет на 100% принадлежать именно Вам. Кто первый придет к финишу, того и лавры. Ну а если в соревнованиях участвуете только Вы и снова Вы, то в любом случае именно Вам и праздновать победу.
3. **Общайтесь только с теми, кто понимает и принимает Вас.** Да, можно выучить несколько языков и общаться со многими народами мира. Но невозможно выучить все причины неприятия и непонимания Вашей личности.

Подумайте, так ли Вам нужно блуждать в закоулках чужих мыслях, выясняя, почему не складывается общение с тем или иным человеком, почему Вы не такой по мнению кого-то. Думаю, что нет. Поэтому намного проще общаться с людьми, которые, как говорится, одного поля ягоды с Вами.

4. **Раз в квартал переписывайте лист своих желаний.** Если желания поменялись, значит, они были не очень значительными. А если они еще не исполнились, то, значит, не так уж и сильно Вы их и желали. Почему эта заповедь так важна? Да потому что 3 месяца (а это 90 дней) – это приличный отрезок времени, за который можно вполне себе достичь какого-либо желаемого результата.

Конечно же, если Ваше желание, Ваша цель достаточно масштабная, то ее можно разбить на более мелкие отрезки. И если в течение 3-х месяцев Вы выполнили хотя бы одну часть заданий, то можете поаплодировать себе, ведь Вы движетесь в правильном направлении и некий объем работы уже выполнен благодаря Вашим стараниям и усилиям.

5. **Открывайте в себе как минимум один талант в год.** Как это сделать? На самом деле это очень просто. За 365 дней очень легко стать и талантливым танцором, и талантливым оратором, и талантливым певцом, и даже талантливым бухгалтером. При огромном делании можно все.

Что для этого нужно делать? Если Вам действительно это нравится, если Вам доставляет это удовольствие, то просто делайте это действие регулярно, каждый день, как минимум по три часа. Поверьте, через год Вы будете мегаталантливым в этом направлении. Чем

больше времени Вы уделяете себе, своему развитию, тем более талантливым человеком Вы становитесь. Запомните это.

6. **Живите здесь и сейчас так и той жизнью, которой Вы хотите жить через 10 лет.** Ответьте на вопрос, а стоит ли ждать так долго, если можно начать осуществлять задуманное и желаемое прямо сейчас? Ведь время Вас не пощадит, так почему же Вы относитесь к нему снисходительно?

7. **Выбирайте себе учителя так, как будто Вы выбираете себе родителей.** Именно от выбранного Вами учителя зависит Ваша будущая жизнь, поэтому подойдите к этому вопросу со всей серьезностью и ответственностью. А главное – делайте свой выбор не только головой, но и сердцем.

Как улучшить свою память?

В современном быстро развивающемся мире темп жизни ускоряется каждый день. И ежедневно нам приходится запоминать все больше и больше информации: о бизнесе или работе, домашних делах и семейных обязанностях. Как всё успеть и, главное, ничего не забыть?

Вот несколько советов, как улучшить свою память.

1. Лучше плохой карандаш, чем хорошая память.

Старайтесь всё записывать. Что-то в телефон, что-то в компьютер, что-то на бумагу.

Постарайтесь организовать этот процесс так, чтобы то, что Вам нужно, Вы при необходимости могли без труда найти среди своих записей.

2. Тренируйте свою память самыми элементарными способами, типа кроссвордов, логических задачек, загадок и так далее.

У Вас всегда есть время, когда Вы, по большому счету, ничего не делаете. И в это время идеальный момент, чтобы чуть-чуть потренировать свою память.

Самый простой пример – это туалет. Да, да, как бы смешно это не звучало. Многие кладут себе журналы или брошюры, чтобы полистать. Замените их кроссвордами или загадками, это гораздо полезнее.

Обязательно носите с собой в портфеле или сумке блокнотик или книжечку, содержащую всякие загадки или задачки. В те промежутки времени, где у Вас есть несколько свободных минут или когда Вы не успеваете сделать что-нибудь серьезное, Вы можете так же посвятить немного времени тренировке памяти.

Но помните, что эти тренировочные моменты не должны занимать очень много времени. Буквально 7-10 минут за один раз. То есть, Вы не должны стать «кроссвордоманом», просто чуть-чуть, по мере возможности тренируйте свою память.

3. Помните, что у каждого человека существует несколько видов памяти: слуховая или аудио память, обонятельная и зрительная память, осязательная память и так далее.

И когда Вы где-то находитесь, и Вам дают много информации, обязательно акцентируйте своё внимание на визуальных и аудио рядах. Например, обратите внимание, чем отличается один рассказчик от другого и кто более доступно доносит информацию.

Поставьте себе определенные «якоря». Так, например, отметьте особенности запаха или вкуса, когда Вы что-то обсуждаете в ресторане, или, например, тактильное восприятие ткани, из которой пошита вещь, чтобы отличить качество.

Ставьте себе такие «якоря» на разные виды памяти. Тогда Вам будет значительно проще запомнить то, что Вы хотите запомнить.

4. Найдите в том большом объеме информации, который Вы хотели бы запомнить, наиболее интересные моменты или даже мини цитаты. Запишите их и постарайтесь выучить. Они, как проводники, будут приводить Вас к той информации, которая Вам нужна.

5. Помните о том, что для того, чтобы Ваш мозг хорошо работал нужно хорошо отдыхать.

В вопросе тренировки памяти без качественного сна и качественного отдыха, к сожалению, нельзя обойтись.

6. Расширяйте свой кругозор. Но помните, что люди, которые слишком много знают, зачастую очень мало зарабатывают.

Поэтому расширяйте свой кругозор не с точки зрения расширения областей знаний, стремясь знать все обо всём, а с более узкой точки зрения, развиваясь в своей бизнес - сфере и смежных с ней областях.

7. Используйте технические средства.

Вы живете в век технического прогресса, поэтому используйте все виды «напоминалок», которые только возможно.

8. Тренируйте свою наблюдательность.

Учитесь подмечать маленькие нюансы и детали. Это тоже поможет Вам в развитии Вашей памяти.

9. И самое главное! Не захламляйте мозг не нужной Вам тяжелой информацией.

Например, Вам сказали: «Вам было бы неплохо разобраться в этом вопросе».

Изучите имеющуюся обобщенную информацию, так сказать, чуть-чуть разберитесь в интересующей Вас теме. Если Вам, этого достаточно, не старайтесь продвинуться дальше. Многие пытаются изучить всю имеющуюся информацию по теме. Не нужно.

Вот элементарный пример. Если на сегодняшний день перед Вами стоит задача разобраться, например, в характере одного из персонажей романа «Война и мир», то достаточно прочитать что-то конкретно о герое, предположим его характеристику и отзывы критиков, а не перечитывать все части романа. Не перегружайте свой мозг той информацией, которую Вы не будете применять.

Возьмите себе за правило: «Не запоминайте то, что не сможете применить в ближайшие полгода».

Неожиданные подарки от жизни

Часто ли Вы встречаете на своем пути подарки от жизни? И умеете ли Вы правильно пользоваться такими неожиданными возможностями?

У меня есть один друг, любитель вкусно покушать, так вот, он утверждает, что хороший обед нужно выстрадать. Но не только в смысле эмоций, а еще и в смысле прилагаемых физических усилий.

Ведь для того, чтобы получить готовое блюдо, сначала надо сходить в магазин, выбрать самые свежие и качественные продукты. Затем вернуться домой и потратить несколько часов на их приготовление.

Причем чем сложнее блюдо, тем больше на эмоциональном и физическом уровне Вы выматываетесь. Но согласитесь, конечный результат стоит всех прилагаемых усилий.

Я вспомнил о своем друге не случайно. Его утверждение – это очень хороший лозунг для любого вида деятельности. Ведь чтобы добиться успеха в том деле, которым Вы занимаетесь, Вам необходимо подходить к процессу с максимальной отдачей.

На самом деле, невозможно написать хорошую книгу или рассказ с одного раза, всегда нужно вдумчиво перечитать, переосмыслить и переоценить уже написанное. Невозможно создать шедевр искусства, не испортив нескольких полотен или нескольких кусков глины.

Вы всегда должны пропускать свое дело через себя, через свое сердце. Только в таком случае Вы сможете стать лучшими в той области, в которой пытаетесь развиваться и реализовываться.

Вы можете резонно поинтересоваться: «А причем тут подарки судьбы?» Я Вам сейчас объясню.

Подарки от жизни Вы сможете встретить или получить только тогда, когда сами очень много вложите в свою жизнь, когда Вам шансы судьбы будут и не особо-то нужны. Если Вы перестаете чего-то маниакально ждать, именно это с Вами и происходит.

Например, человек, жадно ищущий свою вторую половинку, может всю жизнь провести в поиске. Но как только он перестает искать, половинка сразу же находится. Причем человек получает гораздо больше того, что ожидал.

Это закон жизни. Чем сильнее эмоции, чем больше прилагаемых усилий, тем лучше и неожиданней получаемый результат.

В данном случае человек находит себе идеальную пару, строит крепкую семью и живет долго и счастливо. А ведь встреча со второй половинкой и есть самый настоящий подарок от жизни, позволяющий ему любить и быть любимым.

Мне очень хочется рассказать Вам об одной ситуации, которая произошла с моим товарищем совсем недавно. Товарищ мой по роду деятельности был отправлен своим руководством на конференцию, чтобы выступить там с небольшой речью.

Естественно, подготовка к выступлению заняла у моего знакомого очень много времени. Он несколько раз переписывал речь, зачитывал ее перед зеркалом, перед воображаемой аудиторией.

И, наконец, настал день конференции. Мой товарищ хорошо выступил с речью, все прошло гладко. И уже находясь в комнате отдыха, он и получил неожиданный подарок от жизни, о котором даже не мечтал.

Дело в том, что на конференции присутствовал представитель японской компании, занимающейся тем же видом деятельности, что и мой знакомый. И этот представитель пригласил моего товарища в Японию для того, чтобы он и там выступил перед аудиторией.

Согласитесь, крайне неожиданный подарок, можно сказать уникальный шанс от судьбы. Естественно, мой знакомый согласился и в ближайшее время летит в Японию.

Этот удивительный шанс выпал моему товарищу потому, что он с полной отдачей подошел к вопросу своего выступления. Он буквально выстрадал собственную речь, пропустил ее через себя и результат превзошел все его ожидания.

Чтобы жизнь начала преподносить неожиданные сюрпризы и Вам, вкладывайте максимально большое количество эмоций в то, чем Вы занимаетесь. Испытайте страсть, любовь, радость, идите наперекор мнениям окружающих.

Если Вы совершили неверный шаг, оступились, проиграли, не бойтесь вернуться назад, на исходную точку, и начать свою дорогу, свой путь к успеху заново.

Но мало просто всем сердцем отдаваться любимому делу. Вам следует научиться правильно пользоваться подарками судьбы. Как в случае с моим знакомым. Он мог испугаться ответственности, испугаться незнакомой страны и новой аудитории и отказаться от поездки в Японию.

Возможно, и на Вашем пути судьба разбросала немало сюрпризов. Но Вы, по какой-то причине, решили не пользоваться предоставляемыми шансами.

Вам не нужно бояться или долго раздумывать, ведь подарки судьбы – это, по сути, результат Вашей кропотливой работы, итог Вашей самоотдачи и логичное продолжение Вашего самосовершенствования.

Используйте предоставляемые возможности, не задумывайтесь, за что, за какие заслуги Вам выпадают такие подарки жизни. И относитесь к ним с такой же эмоциональной отдачей, как Вы относились до этого к своему делу.

Откуда брать энергию?

То, что каждым человеком движет энергия, ни для кого не новость. Энергия необходима, чтобы двигаться, чтобы дышать, совершать какие-то действия, чтобы жить.

Откуда берется энергия? В первую очередь, конечно же, из пищи. Все, что Вы едите, трансформируется в энергию. Какую еду употребляете, такую энергию и получаете в итоге. Если едите тяжелую, жирную и не очень полезную пищу, то, скорее всего, жизнь у Вас тоже тяжелая, вялая и не очень позитивная. Чтобы быть легким и энергичным человеком, пищу тоже нужно употреблять легкую, наполненную жизненной энергией и витаминами.

Что же касается энергии, которая необходима не просто для ежедневной рутины, а той энергии, которая нужна, чтобы совершить что-то сверх того, что Вы делаете в повседневной жизни, откуда черпать её? Всем прекрасно известно, что для того, чтобы прийти к каким-то результатам, которые не запланированы заранее и не достигаются постепенно, нужна дополнительная энергия.

Откуда же ее брать? Можно конечно готовиться к совершению подвига всю свою жизнь. Готовить свое тело, вкушая правильную пищу, или тренировать мозги много читая и обучаясь. В общем накапливать знания и энергию, а потом в один прекрасный день совершить рывок.

А можно поступить по-другому. На самом деле каждый человек делает это подсознательно каждый день. Просто Вы этого не замечаете.

Наверное, ни для кого не будет новостью, что все люди в основном делятся на две большие психологические группы: интроверты и экстраверты.

Интроверты - это люди, которые получают наслаждение, когда они находятся в одиночестве и в тишине. Они не любят большие шумные компании, не любят быть на виду. У них есть одно основное предпочтение: либо очень маленькие группы людей, либо вообще закрытые комнаты, где их не видно для посторонних глаз. Люди эти зачастую занимаются сложной работой, предпочитая общаться с машинами, чтобы не вступать в коммуникацию с людьми.

Экстраверты же наоборот, очень любят людей. Они любят находиться в центре внимания, очень любят общаться. Им нравится быть на виду, и они хотят быть окружены людьми. Им тяжело жить без общения, поскольку от него они получают истинное наслаждение.

Поэтому крайне важно знать, к какой именно группе Вы относитесь. Какая польза от этого знания?

Дело в том, что интроверты и экстраверты совершенно разные. Вы должны четко понимать, откуда Вы можете черпать энергию. На самом деле ответ прост, и лежит на поверхности.

Дело в том, что интроверты подзаряжаются, перезаряжаются и вообще черпают энергию, когда они находятся в полной абсолютной тишине.

Поэтому, если Вы интроверт и Вам нужна энергия, обязательно выделяйте для себя время, когда Вы сможете находиться в абсолютной, тотальной тишине. Вы должны на сто процентов знать, что Вас никто не потревожит, никто к Вам не войдет и не будет Вас отрывать от этого занятия.

Закройте глаза, погрузитесь в то самое счастливое состояние, в котором Вам очень хорошо и Вы понимаете, что в эту секунду Вы заряжаетесь новой энергией.

Для экстравертов ситуация прямо противоположная. Если нужна дополнительная энергия, им ни в коем случае нельзя находиться дома. Это самая большая опасность для экстраверта, поскольку энергию он может получать только от других людей.

Дело в том, что когда такие люди вступают в коммуникацию с другими людьми, они начинают обмениваться с ними энергией. Очень много отдавая, но, при этом, и очень много забирая. И этот обмен энергией дает возможность двигаться вперед. Кто бы то ни был, Ваша половинка, Ваши друзья, просто знакомые люди, Вам обязательно нужно с ними общаться, и общаться как можно больше.

Экстраверты получают энергию именно из разговоров, когда у них есть возможность смотреть человеку в глаза. Счастливое место для экстравертов - там, где находятся люди, а счастливое состояние - в общении. То есть, когда Вам нужна энергия, идете к людям и общайтесь как можно больше. После этого Вы почувствуете, что у Вас есть дополнительная энергия для совершения какого-то важного поступка.

Наверняка Вы этим уже пользовались, но делали это бессознательно. Теперь Вы можете делать это осознанно и даже управлять своими действиями. И тогда Вас будет больше энергии и Вам будет легче действовать и достигать тех результатов, о которых Вы мечтаете и к которым стремитесь.

Сила похвалы

Вы, безусловно, знаете, что такое похвала. Похвала – это положительный отзыв, выражение одобрения или восхищения о каком-нибудь человеке или предмете.

И, естественно, для Вас не секрет, что похвала нужна как и Вам, так и остальным людям. Ведь так приятно слышать в свой адрес приятные, порою даже лестные слова. Особенно, если эта похвала Вами заслужена.

Возможно, Вы сделали какое-нибудь доброе дело, завершили тяжелую и кропотливую работу, выиграли в соревнованиях, создали кулинарный шедевр или изумительной красоты ручную поделку. Чтобы Вы ни сделали, Вам очень приятно услышать положительные отзывы окружающих о Вашем поступке или свершении.

При этом, разные люди реагируют на похвалу по-разному. Вы можете стесняться или, наоборот, чрезмерно гордиться своим свершением. Вы можете всем рассказывать, что это не только Ваша заслуга, но и достижение всей Вашей команды. Или Вы можете реагировать достойно: сдержанно и благодарно принимая похвалу.

Но, в любом случае, Вы не сможете отрицать, что похвала крайне приятная для Вашего самолюбия вещь.

А если похвала приятна и нужна именно Вам, значит она так же необходима и окружающим. Им ведь тоже приятно слышать добрые и восхищенные отзывы.

Однако, иногда Вы можете совершать ошибку. Когда Вас что-то изумляет, восхищает или дарит эстетическое наслаждение, Вы предполагаете, что похвала самасойдет у Вас с уст. Ведь Вы находитесь на пике положительных эмоций и хотите поделиться ими с окружающими, но у Вас, зачастую, ничего не выходит.

Почему? Потому что Вы сдерживаете свои эмоции внутри, не давая им выйти наружу и сформироваться в слова благодарности, признательности или искреннего восхищения.

А ведь так просто подойти к человеку, который совершил какое-нибудь действие или поступок, изумившие Вас, и с горящими глазами выразить свои эмоции. Рассказать ему какой он молодец, что смог это сделать, что он настоящий боец, т.к. не побоялся трудностей, что он достоин восхищения, т.к. не пожалел на свою работу ни сил, ни времени.

Но Вы не можете этого сделать. Ведь так устроен человек, ему всегда сложнее отдавать похвалу, чем получать ее.

Если Вы хотите сделать мир вокруг себя лучше, если Вы хотите, чтобы люди были добрее и отзывчивее, если Вы сами хотите получать похвалу, начните менять себя. Для начала возьмитесь за самое некомфортное для Вас действие – научитесь отдавать свои положительные эмоции.

Вам надо учиться отдавать другим людям слова поддержки, слова одобрения, слова благодарности и слова мотивации.

Ошибочно думать, что похвала – это разновидность манипуляции. Ведь единственная цель манипуляции: любой ценой заставить другого человека выполнить необходимое Вам действие. Я признаю, что манипуляции могут быть очень действенными, но, при этом, они редко приводят к необходимому результату.

В отличие от манипуляции, похвала дает поддержку, дарит вдохновение, помогает. Человек, который получает от Вас похвалу, начинает на Ваших глазах меняться в лучшую сторону. При этом, он начинает испытывать к Вам самые теплые эмоции.

Чем больше Вы дарите окружающим добрых, поддерживающих слов, тем больше похвалы вернется непосредственно к Вам.

Совсем недавно в жизни моей знакомой произошел эпизод, который лучше всяких слов смог наглядно продемонстрировать удивительное воздействие похвалы на людей. Этой историей моя знакомая поделилась со мной, а я хочу рассказать ее Вам.

Моя знакомая принимала участие в конкурсе красоты. Одна из конкурсанток по внешним данным совсем не соответствовала названию данного мероприятия.

Но, в результате, именно эта девушка получила корону и звание «Королева». При этом, ни у моей знакомой, ни у других конкурсанток не возникло никаких негативных эмоций к этой девушке.

Потому что она за несколько дней, совместно проведенных с другими участницами, смогла очаровать всех. Она, не стесняясь, подходила к конкурсанткам и выражала свое восхищение какими-либо их качествами.

Эта добрая, внимательная, заботливая и отзывчивая девушка за время проведения конкурса смогла изумительным образом измениться в глазах окружающих. Моя знакомая, впрочем, как и другие участницы, перестали замечать ее внешность и обращали внимание только на ее внутренние качества.

А весь секрет обаяния и успеха этой девушки заключался в ее умении делиться своими положительными эмоциями.

Поэтому, если Вы хотите достичь успеха, если Вы хотите получать приятные, положительные отзывы от других, начните дарить свою похвалу окружающим. Не стесняйтесь высказывать свои мысли вслух и передавайте их другим людям.

Рассказывайте своим знакомым и друзьям о том, что хорошее Вы смогли получить от другого человека, что вызвало Ваше восхищение, что Вас промотивировало. И всегда ищите лучшие качества в окружающих, тогда и Ваша жизнь станет лучше, добрее и интереснее.

Солнце, вставай!

Давно хочется поделиться с Вами одной интересной притчей, которое называется «Солнце, вставай!».

Представьте себе такую ситуацию, что один молодой человек выходит каждое утро на балкон буквально за 10-15 минут до восхода солнца.

Выйдя на балкон, он начинает кричать на весь двор: «Солнце, вставай! Просыпайся! Доброе утро!». А теперь на минуточку представьте, что у Вас за стенкой живет сосед. Согласитесь, приятного мало каждое утро ни свет ни заря слышать странные вопли, мешающие спать.

Солнце, само собой разумеется, встает после десятиминутных просьб этого необычного человека, после чего он кланяется ему в знак благодарности, говорит спасибо и идет заниматься своими делами.

Так вот в какой-то прекрасный момент кому-то из соседей надоедает слышать весь этот бред по утрам. Разозлившийся мужчина из квартиры по соседству наведаясь к странному, кричащему каждое утро человеку с целью, так сказать, раскрыть ему глаза. Сосед пояснил неугомонному, что даже если тот не будет выходить каждое утро на балкон и просить солнце встать, оно все равно встанет.

«Есть законы астрономии, физики, химии, объясняющие восход солнца каждое утро, и Вы здесь совершенно не причем» - доказывал разъяренный сосед молодому человеку.

Но молодой человек стоял на своем и стойко защищал свою позицию, уверяя, что без его помощи солнце никогда не взойдет.

Разговор так и не принес положительных результатов, и молодой человек так и продолжал выходить каждое утро на балкон для уже известной Вам процедуры.

В итоге соседу это все надоело. Он пошел и собрал подписи с таких же недовольных ситуацией соседей, которым не нравилось, что их будит по утрам какой-то ненормальный, и обратился за помощью в психиатрическую больницу.

И вот утром, еще до восхода солнца, приехал врач, и вместе со всеми соседями пошел к потенциальному пациенту. Сотрудники медицинской службы связали ненормального молодого человека и заклеили ему рот скотчем, чтобы он не смог не вымолвить ни слова.

Вся эта обозленная и уставшая от всего этого балагана толпа вывела связанного молодого человека на балкон, и все принялись хором кричать: «Посмотри, ты только посмотри, что сейчас произойдет! Солнце встанет само по себе, без твоей помощи, потому что ты «никто» и звать тебя «никак». Солнце встает независимо от твоих личных интересов, оно просто небесное светило, которому положено светить, не смотря на твои просьбы и приветствия, обращенные к нему».

И, естественно, все так и произошло. Молодой человек со связанными руками и заклеенным ртом стоял и молча наблюдал, как всходит солнце. Вот только по щекам его текли крокодильи слезы.

И тут злобный сосед оторвал скотч и спросил плачущего парня: «Теперь-то ты видишь, что восход солнца – не твоя заслуга?». На что молодой человек ответил: «Я знал! Я знал, солнце, что

однажды ты научишься это делать без меня. Я знал, что придет день, когда ты сможешь делать это самостоятельно. Спасибо тебе, солнце, что ты научилось тому, чему я тебя учил столько лет».

Мораль сей притчи такова: «Пусть Вы не замечаете, что кто-то влияет на Вас каким-то образом, не верите, что кто-то воздействует на Вас каждый день и это дает результат, но всегда помните, что даже это мизерная доля постепенно переворачивает Вашу жизнь, направляя ее в правильное русло».

Балуйте себя

А вы часто радуете себя? Нет? А Вы знаете, что это очень важно для Вас и Вашего организма в целом?

Почему же так необходимо себя хотя бы иногда радовать и баловать? Да потому что в процессе радости у Вас вырабатываются те самые гормоны счастья – эндорфины. Если они не вырабатываются в Вашем организме, то жизнь теряет всякий смысл. Становится не совсем понятно, а зачем же тогда в принципе жить на этом свете?

Поэтому старайтесь ловить моменты, которые доставляют Вам радость и минуты наслаждения. Балуйте себя вкусными блюдами, дорогими вещами и украшениями, интересными и увлекательными походами и поездками. Старайтесь доставлять себе удовольствие везде, где только это возможно и от чего возможно.

Даже в серых буднях можно найти что-то поднимающее настроение.

Любуйтесь сказочным голубым небом, дышите свежим ароматным воздухом, купайтесь в теплом море или океане, и от всего этого получайте максимум удовольствия и радости.

Также можно подумать о том, чтобы сменить уже приевшийся интерьер дома на что-то новенькое и свеженькое.

А, может, Вы давно мечтаете о домашнем питомце? Маленькой собачке, кошечке, черепашке, хомячке? Так вперед, порауйте себя, приютив у себя дома какое-либо очаровательное животное.

Только помните, что в том процессе, в котором Вы сами себе делаете подарки, неожиданные сюрпризы и приятности, есть некая подоплека. Дело в том, что Ваш мозг питается наградами за то, что Вы делаете. То есть каждое Ваше даже самое маленькое и незначительное дело требует хотя бы небольшой награды.

И если Вы думаете, что усердно и неустанно работая, не покладая рук, Ваш мозг так и будет продолжать все делать с большим энтузиазмом и креативом, то Вы глубоко ошибаетесь. Почему? Да потому что мозг не видит выгоды, не видит поощрений за свои труды.

Когда же Вы сами для себя делаете маленькие глупости, которые многие вокруг даже не понимают, Вы стимулируете мозг на дальнейшую плодотворную работу.

Возьмите, например, и порауйте себя вкусным пирожным после работы, или билетами в кино на какой-нибудь фильм, который давно хотели посмотреть. Также можно побаловать себя туром выходного дня в какую-нибудь страну, или даже прекрасными выходными в кругу семьи в деревне у бабушки, к которой все никак не получается выбраться из-за городской суеты.

А, может, кто-то из Вас испытывает удовольствие от полученного адреналина после прыжка с парашюта или катания на горных лыжах. У каждого разные предпочтения и приятные моменты в жизни.

Определите для себя, что для Вас может стать «подпиткой» и своеобразным зарядом для Вашего мозга, чтобы он всегда мог работать в полную силу и мощь, выдавать креативные идеи и

разрабатывать сложные проекты, продумывать долгосрочные стратегии и планы на краткосрочный периоды.

Не забывайте и ему давать «пищу», чтобы в самый неожиданный момент он не подвел Вас.

Выдавайте Вашему мозгу заработную плату неожиданными радостями, мотивируя его на новые свершения.

Какими красками разукрасить свою жизнь – решать только Вам. Вы сам себе художник и творец, и иногда можно и даже нужно позволить себе пошалить и поиграть с разными цветами, внося яркие пятна в серые будни.

Одним словом, не бойтесь баловать себя, устраивать сюрпризы и почаще погружаться в приятные моменты. Ведь от этого зависит и Ваше настроение, и Ваша эффективность, и Ваша дальнейшая жизнь в целом.

Позвоните родителям

Несмотря на то, что Вы живете в 21 веке, в веке информационных технологий, часто ли Вы звоните своим родным? Наверняка у большинства ответ на вопрос отрицательный.

Почему так происходит, ведь сегодня есть возможность делать это в любое время: по пути на работу или с работы, по время обеда или готовя ужин? Современные средства коммуникаций дают большой выбор и большие возможности.

Помните, что до того, как что-то получить от других людей, в том числе от своих родителей, попробуйте сначала что-то отдать. И самое просто, что Вы можете отдать, это Ваше время. Просто возьмите и прямо сегодня уделите родным и близким немножко времени. Позвоните родителям, старым друзьям, тем, кого уже давно не видели. Узнайте у них, что происходит в их жизни. Чем они занимаются, как их настроение, как они проводят выходные и как дела на работе. Поверьте, внимание всегда приятно, а внимание со стороны близких приятно вдвойне.

Просто наберите номер и спросите: «Как дела?». И, самое главное, узнайте, все ли хорошо и не требуется ли Ваша помощь в каком-либо вопросе.

Когда речь идет о том, что нужно что-то отдать, чтобы что-то получить, Вы должны понимать, что родители Вам уже отдали. Они дали Вам самое дорогое, что есть у Вас на этот момент – это Ваша жизнь. Именно благодаря Вашим родителям Вы можете заниматься тем делом, которое Вам нравится, можете обучаться чему-то и передавать свои знания, выбирать, как провести досуг, можете быть счастливым и просто наслаждаться тем, что имеете на сегодняшний день.

Помните, что именно родители дали Вам старт, основу, чтобы Вы могли идти вперед, чего-то добиваться. И не важно, была ли это финансовая база, чтобы Вы могли построить свой бизнес, образование, чтобы Вы могли найти хорошую работу или просто поддержка во всех Ваших начинаниях.

Сегодня Вы то, что Вы есть. И это все благодаря тому, что в Вашей жизни есть или были родители. Если так случилось, что, к сожалению, Вашей мамы и папы уже нет рядом с Вами, съездите туда, где они есть, поговорите с ними. Ведь даже после того, как они уходят, они все равно остаются в Вашей памяти.

Именно общение с близкими людьми помогает накапливать энергию. Вы имеете возможность получить психологическую разрядку, когда Вам тяжело и груз проблем тянет Вас вниз. Или наоборот эмоциональную подзарядку. Просто придите в родительский дом и отвлекитесь от проблем и нерешенных вопросов. Насладитесь уютом родного дома, поделитесь эмоциями, предайтесь воспоминаниям.

Никто не поддержит и не поможет Вам так, как родители. Не забывайте об этом. Звоните родителям, друзьям, родственникам. И, самое главное, помните, что это нужно делать как можно чаще.

Поверьте, если Вы позвоните, например, бизнес партнеру просто так, и скажете: «Как дела? Сегодня просто хочу с тобой поговорить. Не о бизнесе, не о работе, а просто о жизни. Что у тебя нового? Что происходит дома? Может быть тебе нужна помощь в каких-то вопросах?», это оценят.

И если спустя время помощь понадобится Вам, то Вы получите искреннюю поддержку, а не помощь потому, что кто-то чувствует себя обязанным Вам. А, может быть, Вы приобретете нового друга.

Помогайте друг другу, помните друг о друге, цените родных и друзей, одному быть совсем нелегко.

Ведь, согласитесь, вовсе не трудно уделить родителям пару минут в день! Наберите номер телефона, чтобы поделиться радостными новостями или рассказать о том, что Вас беспокоит. А лучше звоните просто поболтать. И как можно чаще. Просто научитесь ценить то, что у Вас есть, уделять родным людям как можно больше внимания, дарить заботу и тепло, а не вспоминать о них тогда, когда Вам это нужно.

Полнота жизни

Очень часто люди жалуются на свой образ жизни, считая, что кому-то в этой жизни повезло намного больше, чем им. Они считают, что жизнь несправедливо обошла их стороной, лишив возможности жить так, как хотелось бы. Они с завистью смотрят на то, как другие могут позволить себе отдыхать за границей, покупать те вещи и продукты, которые хотят, ездить на машинах представительского класса, жить в роскошных домах с суперскими интерьерами и т.д.

А теперь вопрос? Кто же виноват в том, что кто-то живет лучше, а кто-то хуже? Кто виноват в том, что одни могут позволить себе многое, а другие перебиваются от зарплаты к зарплате?

Винить судьбу или окружающих ошибочно. Каждый человек сам кузнец своего счастья. Каждый из Вас сам создает себе те условия для существования, в которых он и находится в настоящий момент времени.

Дело в том, что все состоятельные люди еще в недалеком прошлом когда-то смотрели на «купающихся в роскоши» людей с открытым ртом и недоумением. «Как же можно так жить? Как можно позволить себе столько путешествовать? Как можно отдыхать тогда, когда хочется, а не тогда, когда надо?» - у всех в голове возникали одни и те же вопросы.

Поймите, Вы сами определяете условия и параметры своей жизни. Только Вы сами решаете, что Вы хотите, что можете, когда и в каком количестве.

Поверьте, интересная жизнь лежит вокруг каждого из Вас. Единственное, что Вам следует сделать, - это раскрыть глаза и научиться получать удовольствие здесь и сейчас. Необходимо научиться ловить удачу, хватать моменты, которые способны в корне изменить Вашу жизнь.

И совершенно не важно, будет это предложение о смене работы, или о переезде в другой город, в любом случае постарайтесь рассмотреть и принять во внимание все возможности изменения своей жизни, которая Вас не устраивает.

Старайтесь жить полной жизнью, получая удовольствие от каждого прожитого мгновения, чтобы потом не пожалеть о том, что Вы что-то упустили или не придали какому-то моменту жизни особое значение.

Что же нужно для того, чтобы начать жить этой самой полной жизнью?

Ну, во-первых, перестаньте жить и играть по правилам других. Придумайте свои условия и правила, а также сформируйте стереотипы и принципы, которые реально соответствуют Вашему внутреннему миру и отношению к окружающей действительности. Максимально уменьшите свою зависимость от чужого мнения, иначе Вы так и не сможете ощутить всех прелестей жизни.

Во-вторых, мечтайте и ставьте цели. Жизнь теряет всякий смысл, если нет никакого света в конце туннеля под названием «конечный результат».

В-третьих, не забывайте прислушиваться к своему внутреннему голосу. Ведь именно он в нужный момент подскажет Вам, как лучше поступить в той или иной ситуации. Именно он сможет направить Вас на правильный путь.

В-четвертых, учитесь наслаждаться не только конечным результатом, победой, но и процессом. Если вы не получаете никакого удовольствия от самого процесса, то Вам намного труднее завершить начатое, и уж тем более сделать это максимально эффективно.

В-пятых, ищите всегда и во всем развития и совершенствование Ваших знаний и навыков. Обучайтесь самостоятельно или посещайте дополнительные курсы или тренинги – это не имеет значения. Главное, что Вы не будете стоять на месте и довольствоваться лишь тем багажом знаний, которые есть у Вас на сегодняшний момент.

Ну, и наконец, смотрите на все с улыбкой и позитивом. Только жизнерадостные, веселые и доброжелательные люди добиваются в жизни больших результатов, нежели злые и сварливые.

Поэтому запасайтесь мешком положительных эмоций – и вперед, покорять новые вершины!

Мотивация путешествиями

Какая ассоциация возникает у Вас со словом «путешествие»? Неудобства передвижения, опасность заражения вирусными и кишечными инфекциями, плохое сервисное обслуживание? Или новые яркие впечатления, расширение круга знакомств, увеличение собственных знаний и навыков?

Если Вы выбрали второй вариант, то Вас однозначно не пугают путешествия. Вы понимаете, что мир вокруг Вас огромен. В нем живут миллионы людей, которые интересны Вам, и которым, в свою очередь, интересны Вы.

Вы осознаете, что как бы комфортно и уютно Вам не было там, где Вы живете, Вам есть чему научиться у других людей, которые живут в ином месте. Ведь всегда найдется человек, с которого можно взять пример, чья жизнь и поступки смогут дать Вам необходимую мотивацию. А это, в результате, даст Вам нужный толчок к изменению собственных мечтаний и достижений.

Для тех, у кого путешествия вызывают только негативные ассоциации, я хочу рассказать одну старую притчу.

Очень давно под землей жил целый народ. У них была бледная кожа, они постоянно болели, плохо питались, как результат, многие умирали. Старейшины подземного народа приняли решение, отправить одного добровольца на поверхность, чтобы тот выяснил, можно ли там жить, потому что под землей существование становилось все невыносимей день ото дня.

Доброволец ушел исследовать поверхность земли и не вернулся. Люди посчитали, что он погиб и еще больше утвердились во мнении, что лучше жить под землей.

Шло время, история с добровольцем забылась, и старейшины вновь предприняли попытку отправить нового избранного на поверхность. И этот человек ушел и не вернулся.

Так повторялось несколько раз. И с каждым ушедшим и не возвратившимся человеком люди все больше начинали испытывать страх перед поверхностью, все больше верили, что под землей хорошо и безопасно.

Но, однажды, на поверхность отправился сын одного из старейшин. Когда он добрался до выхода из-под земли, то сильно испугался, ведь его нос уловил необычные запахи, а уши слышали нестандартные звуки.

Преодолев свой страх, доброволец вышел на поверхность, ожидая увидеть что-нибудь ужасное. Но к его удивлению вокруг простирался цветущий луг с зеленой травой, невдалеке паслось стадо баранов, с неба светило яркое, золотистое солнце, а воздух был чист и свеж.

Немного привыкнув, подземный человек решил обследовать земельную территорию вокруг. Он прошел совсем немного и обнаружил невдалеке от луга деревню.

Когда он зашел в деревню, все население сбегалось на него посмотреть, ведь он был очень худым, бледным и низкорослым. И среди толпы людей сын старейшины, к своему большому изумлению, увидел мужчин, которые поднимались на поверхность до него.

Они выглядели здоровыми, казались счастливыми, и возле них крутилась целая орава веселых детишек. Тут доброволец понял, что жить на поверхности земли замечательно. А еще он осознал, что не вернется назад к отцу и к народу, чтобы рассказать им о своем открытии.

Мораль этой притчи крайне проста: можно всю жизнь просидеть на одном месте, пугаясь нового и незнакомого, и так и не увидеть, какой большой, красивый, интересный, волнительный мир простирается вокруг.

Вы должны понять, что путешествия необходимы. Они помогают понять, что мир вокруг не имеет границ. Что есть места, где люди живут еще лучше, чем Вы, а это значит, что Вам всегда есть к чему стремиться.

Вы не должны находить своему сидячему образу жизни глупые отговорки. Если Вы оправдываете нежелание путешествовать финансовой стороной вопроса, т.е. стоимостью билетов, проживания, виз, значит, Вы просто оправдываете свою лень и отсутствие у себя желания развиваться.

Ведь необязательно лететь на самолете в бизнес-классе, можно приобрести более дешевые билеты или выбрать другое средство передвижения, например, поезд, автобус.

Нет никакой необходимости резервировать номер в дорогом 5-звездочном отеле, можно прекрасно переночевать в более бюджетном месте: мотеле, имеющем 2 или 3 звезды.

Опять же, из соображений экономии, Вам можно начинать путешествовать с близлежащих мест, постепенно расширяя географию своего передвижения.

Вам необходимо избавляться от плохих стереотипов о путешествиях. Безусловно, неприятные ситуации могут случиться в поездке или на отдыхе, и скорее всего они с Вами и произойдут. Ведь что Вы очень долго ожидаете, то, в конечном итоге, обязательно получаете.

Но неприятные моменты происходят с Вами и в Вашей повседневной жизни. Однако, Вы все равно каждое утро просыпаетесь, принимаете душ, завтракаете и отправляетесь на работу. Это означает, что Вы не придаете большого значения тем небольшим препятствиям, которые возникают у Вас на пути.

Так почему Вы панически боитесь неприятных случайностей в путешествии? Это ведь не более чем мимолетный эпизод, о котором Вы и не вспомните через пару дней.

Путешествуйте, мотивируйте себя новыми эмоциями, новыми впечатлениями, новыми знакомыми, новой информацией, отбросьте страх, неуверенность и познавайте удивительный, чарующий мир вокруг Вас.

Как пережить эмиграцию?

Обычно людей вынуждают эмигрировать достаточно серьезные вещи, с которыми они не могут смириться, не могут бороться и не могут существовать в той стране, которую покидают навсегда. Это могут быть политические, экономические причины или даже личные обстоятельства, однако, любой эмигрант понимает, что начинать жизнь с нуля в новой незнакомой стране всегда тяжело.

Безусловно, существует множество проблем, с которыми приходится сталкиваться людям, переехавшим на ПМЖ в другую страну. Но если часть из них со временем отпадает, например, находится постоянная работа, покупается приличное жилье, перестает существовать языковой барьер, то тоска по родине может сильно испортить жизнь эмигранту.

Как смириться с новым жизненным укладом и не истратить все свободное время на ностальгические воспоминания?

Во-первых, стоит разобраться, откуда вообще берется тоска по родине, если Вас вынудила эмигрировать достаточно веская причина. Значит в той стране, откуда Вы уехали, было не все хорошо с работой, зарплатой, не складывалась Ваша личная жизнь или отсутствовали варианты Вашего карьерного роста.

Но так уж устроена Ваша память, что все плохое Вами очень быстро забывается. Вы помните, к примеру, только родной дом, своих близких и друзей, любимую аллею в парке и пруд с лебедями, рядом с которым Вы гуляли со своей собакой.

Чтобы немного встряхнуть себя, Вам нужно покопаться в своей памяти. Припомните, какие мечты Вас одолевали, какие цели Вы для себя устанавливали, к чему Вы стремились всю сознательную жизнь?

Возможно, Вы хотели получить высокую должность в крупной иностранной компании, и Вы ее получили. Значит, Ваша цель достигнута, и Вам не к чему больше стремиться.

Или Вы мечтали создать крепкую семейную ячейку общества с человеком, которой бы был для Вас настоящей половинкой, который бы дополнял Вас и делал счастливым. Вы эмигрировали и встретили того самого любимого и неповторимого. Опять же, Ваша мечта сбылась, а новую Вы еще не придумали.

Именно в такие моменты Вас и захватывает тоска, ностальгические воспоминания. Вы понимаете, что достигли всего, к чему шли долгое время, ради чего Вы сначала учились, потом получали дополнительные навыки, затем трудились без сна и отдыха и, в конце концов, сменили место жительства.

Что Вы можете в этот момент предпринять? Вы просто можете задуматься, что Вас всю жизнь побуждало к действиям, что Вами двигало вперед.

Возможно, Вы вспомните, что ни дня не могли прожить без серьезной конкурентной борьбы. В таком случае, Вам нужно найти себе противника, который лучше Вас, успешней, счастливей, благополучней. Пытаясь достичь его уровня, противостоять его знаниям, умениям, Вы дадите себе необходимый толчок для движения вперед и вновь ощутите вкус к жизни.

Может быть, Вы все время хотели начать осваивать совершенно новую отрасль в бизнесе, но только после того, как сможете добиться максимальных высот в той нише, которую сейчас занимаете.

В этом случае, Вы смело должны менять свое профессиональное направление и перестраиваться на новую работу, чтобы Ваши эмоции начали зашкаливать и пробуждать в Вас жизнь.

Безусловно, Вам будет тяжело, но при этом Вам будет и безумно интересно. Вы заново научитесь себя мотивировать, придумаете себе новые мечты и поставите перед собой совершенно иные, более высокие цели. Вы поймете, что эмиграция дала Вам шанс заново построить свою жизнь именно так, как Вы этого всегда сами и хотели.

Ведь в той прошлой жизни в другой стране Вы учились там, где хотели Ваши родители, Вы работали в том месте, которое приносило доход, но не внутреннее эмоциональное удовлетворение, Вы встречались только с теми людьми, которые были нужны Вам для установления прочных деловых контактов, а не просто для души.

Вы осознаете, что эмиграция – это действительно здорово. Именно эта новая жизнь способна подарить Вам новых друзей, новую работу, новую любовь. Конечно, не обойдется и без новых ошибок и новых падений, но ведь именно из этого строится вся Ваша жизнь.

Никогда не совершая ошибок, Вы не сможете духовно расти и двигаться вперед. Никогда не падая, Вы не научитесь подниматься. Никогда не рискуя, Вы не сможете ощутить вкус победы.

Поверьте, испытывать ностальгию по своей Родине и родным местам не стыдно, но тратить на это все свое время глупо и бессмысленно.

Начните новую жизнь в эмиграции, добивайтесь больших высот, становитесь лучше, богаче, успешнее, счастливее и Вы поймете, что второй шанс за одну жизнь дается не каждому и его надо использовать с максимальной выгодой для себя.

Отдыхайте

Ответьте на вопрос: «Что для Вас самое важное в жизни?».

Среди наиболее распространенных ответов прозвучат, естественно, следующие моменты:

- работа,
- развитие,
- обучение,
- самосовершенствование,
- познание нового,
- семья,
- достижение целей.

Но как показала практика, никто не включает в этот список такое важное понятие, как отдых.

В вашей жизни, помимо всего вышеперечисленного, должен обязательно присутствовать еще и отдых. Должны присутствовать развлечения, должно присутствовать свободное время на расслабление.

Как и любую работу, Ваш отдых тоже нужно включать в список Ваших дел, его тоже нужно уметь правильно планировать. Если Вы не уделяете должного времени отдыху, то Ваша эффективность в работе будет со временем снижаться.

А когда же отдыхать? Когда выделить время на себя, на личный отдых, чтобы все успеть? Как научиться отдыхать правильно?

Я дам Вам несколько рекомендаций, как необходимо организовывать свой отдых, чтобы после него Вы были бодры, свежи и полны сил и энергии.

Совет 1-й. Если Вы проснулись в плохом настроении, постарайтесь поднять себе его, сделав для себя какую-нибудь приятную мелочь. Например, по дороге на работу, забежите в кондитерскую, побалуйте себя чем-нибудь сладеньким и вкусненьким. Или включите в плеере излюбленную для Вас песню, которая заставит всплыть в Вашей памяти хорошие и приятные воспоминания.

Тем самым Вы поднимете себе настроение, расслабитесь и придете на работу в хорошем расположении духа.

Совет 2-й. Для того чтобы научиться хорошо отдыхать, Вам необходимо перестать разделять понятия работы и отдыха, а понять, что они должны дополнять друг друга и быть половинками одного целого. А Вы должны как бы балансировать между ними.

То есть, упорно поработав целый день, заключив выгодные сделки, потратив много сил и нервов, проведите вечер в приятной компании друзей в каком-нибудь кафе или баре, сходите на массаж, в кинотеатр на долгожданную премьеру и т. д.

Не ждите окончания рабочей недели, чтобы позволить себе такой отдых. Разрядка нужна и посреди рабочей недели, для снятия накопившегося за день стресса и напряжения.

Совет 3-й. Помните, что приступая к какому-нибудь важному делу, перед этим Вы должны хорошенько отдохнуть. Не начинайте серьезные и трудные задачи, находясь в плохом расположении духа, Вы только времени и сил больше потратите, а результатом довольны не будете.

С детства Вас учили, что сначала нужно хорошо поработать, чтобы потом хорошо отдохнуть. С этим можно поспорить. Для того чтобы плодотворно поработать, Вам стоит полноценно отдохнуть, зарядиться позитивом и положительной энергией.

Не нужно перед предстоящим серьезным мероприятием просиживать всю ночь, переживая, нервничая, по пятьдесят раз перечитывая одну и ту же информацию, якобы для лучшего усвоения и запоминания. Лучше лягте пораньше спать, чтобы наутро вы были выспавшимися и полными энергии.

Совет 4-й. Избегайте однообразия даже в отдыхе. Если Вы испытывали удовольствие от посещения занятий йоги в определенные дни и часы, то рано или поздно это может тоже превратиться в "обязаловку". Не допустите этого!

Разнообразьте свой отдых. Ходите, например, вместо йоги один раз в неделю на фитнес или в тренажерный зал. Так Вы и не сделаете свои занятия скучными и однообразными, и получите массу новых впечатлений и эмоций.

Совет 5-й. Подумайте над тем, чем бы Вы занимались, если бы работа не занимала у Вас столько времени или Вы вообще не работали. А что мешает Вам заниматься этим в свободное время?

Любое хобби расслабляет человека, так как доставляет истинное удовольствие от занятия любимым и приятным делом. Кроме того, достигнув в каком-либо деле определенного уровня и мастерства, Вы испытаете гордость за самого себя, что тоже зарядит Вас положительными эмоциями.

Соблюдайте данные рекомендации, и Вы научитесь тому, как нужно правильно отдыхать, чтобы быть полными сил, заряда бодрости и хорошего позитивного настроения. Чувствуя себя отдохнувшим и энергичным, Вы будете готовы к свершению трудовых подвигов, преодолению новых задач.

Отдыхайте и расслабляйтесь правильно!

Не создавайте себе трудности

Как часто Вы ограничиваете свои мечты и собственные действия из-за боязни предстоящих трудностей? И умеете ли Вы преодолевать возникающие на Вашем пути препятствия?

Знаете ли Вы, что приблизительно 90% трудностей человек создает себе сам? При этом, людям свойственно раздувать из совсем крохотного, практически незаметного препятствия огромную проблему вселенского масштаба.

Приведу простой пример: моя знакомая несколько месяцев назад переехала на постоянное место жительства в Америку, в одно из престижных мест на побережье Бискайского залива.

Недавно, в нашем телефонном разговоре я поинтересовался у нее, какие места она уже успела посетить, с какими удивительными людьми успела познакомиться, что нового успела узнать и чем сама смогла поделиться с американцами за этот период.

И каково было мое удивление, когда знакомая ответила, что никуда за два месяца не ходила и не ездила.

На мой полный недоумения вопрос «Как же так?» она ответила банальными рассуждениями о том, что практически не имеет связи с внешним миром в связи полным отсутствием у нее даже базовых знаний английского языка. А без хороших языковых навыков невозможно общаться ни с соседями, ни с продавцами в магазинах, ни с экскурсоводами.

Признаюсь, я был разочарован поведением своей знакомой. Жить в другой стране несколько месяцев и ничего не впитать из ее культуры, не получать никакой внешней информации, полезной для собственного развития, в течение длительного периода, это по-настоящему абсурдно.

Человек, стремящийся к постоянному самосовершенствованию, на месте моей знакомой использовал бы время с пользой. Он приложил бы максимум усилий, чтобы овладеть как можно большим количеством знаний, чтобы применять их себе во благо.

И я задумался, а сколько же людей поступают аналогичным образом: очерчивают комфортную границу своим мечтам и действиям, чтобы не приобрести дополнительные трудности.

Моя знакомая в течение долгого времени подготавливала переезд своей семьи из России в Америку, ведь это была ее самая заветная мечта.

Она искала на новом месте комфортабельный дом для всей семьи, хорошее учебное заведение для детей, стабильную работу для мужа. При этом она не побоялась практически полностью разорвать все связующие нити с прежней жизнью.

И, собственно, ради чего? Чтобы сидеть в своем уютном доме, в солнечном городе, подравнивать живую зеленую изгородь, готовить блюда национальной русской кухни и предаваться ностальгическим воспоминаниям?

Лично я очень люблю путешествовать, и меня не останавливает собственная функциональная неграмотность относительно английского языка. В подавляющем большинстве случаев, когда нужно объяснить свои действия в другой стране, меня выручают улыбки и жесты. Ведь открытую, добрую улыбку понимают во всех уголках земли.

Вам также не стоит бояться трудностей, Вам нужно действовать в противовес поведению моей знакомой. Чтобы узнать себя и собственные возможности, Вам необходимо взяться за новое, неизведанное дело.

Например, если Вы начнете путешествовать без определенных языковых знаний, Вы сможете развить собственные вербальные навыки, Вы научитесь воспринимать других людей через их мимику и понимать их через интонацию голоса.

Запомните, лично Вы сами устанавливаете для себя абсолютно ненужные барьеры. И Вы не стремитесь их преодолевать, т.к. думаете, что за ними начинаются сплошные проблемы и трудности.

Но ведь именно препятствия, возникающие на Вашем пути, делают Вас сильней, мудрей и выносливей. Вы приобретаете опыт, пусть и не всегда положительный, получаете навыки, пусть и не всегда необходимые, но которые, в конечном итоге, помогают Вам продвигаться вперед.

К примеру, Вы осознаете, что изучать иностранные языки полезно и необходимо. Но Вы даже не представляете, что незнание английского или другого языка – это не ограничение Ваших передвижений по миру, а совсем наоборот. Это стимул, который способен мотивировать Вас, способен развить в Вас страсть к путешествиям.

Всегда нужно помнить, что для Вас в этой жизни нет ничего невозможного. С Вами может произойти любое чудо, любая приятная неожиданность, о которой Вы даже и не мечтали. Но только при одном условии, если Вы сами не придумываете и не устанавливаете для себя всяческие внутренние преграды.

Вам всегда нужно пробовать себя и свои силы в новом деле, абсолютно не боясь возникновения трудностей.

Ведь только так Вы сможете выстроить удачную карьеру, стабильный бизнес, только таким образом Вы сможете найти вторую половину, обзавестись новыми друзьями и стать, в конце концов, счастливым человеком.

Как не бороться с ветряными мельницами?

«Хочу изменить свою жизнь, но получается дойти только до определенного этапа, а потом все останавливается и опять приходится пробиваться через стену. Это как борьба с ветряными мельницами».

Сколько раз каждый человек в своей жизни начинал что-то новое. Вставал утром с кровати и понимал: все, жить так, как я живу больше невозможно, нужно что-то в этой жизни поменять, нужно совершать действия, нужно идти вперед. И вот впереди маячит та самая заветная цель, к которой Вы стремитесь. У Вас есть план, как добиться желаемого, и Вы уверенно движетесь вперед.

В самом начале пути даете себе установку: «Самое главное - это не пасовать перед трудностями, и всё время идти вперед не останавливаясь. Конечно, на пути будет множество сложностей и проблем, но, если на них не обращать внимание и не заикливаться, то всё будет хорошо. А какие-то возникающие по ходу этого пути неприятности можно и нужно сразу же устранять. Я дойду, я смогу, я осилю, я одолею».

В жизни каждого человека такой этап был хотя бы раз. Глобальная цель, боевой настрой и стремление добиться желаемого толкали Вас на действия с огромной силой. Но, спустя какое-то время становилось очевидно, что сил уже нет. Идти тяжело, и Вы уже не идете, а ползете, а потом даже и не ползете, а лежите, но пока еще в нужном направлении. Что же нужно сделать, чтобы подняться?

Не нужно подниматься! Конечно, совет этот звучит совершенно не мотивационно, но если упали – лежите и отдыхайте, не нужно куда идти.

Во всей этой суете Вы совершенно забываете, что Вы - существо человеческое, и психика у Вас тоже человеческая. А это значит, что и Вам, и ей нужно иногда отдыхать. Ей необходимо иногда полежать в мягкой теплой кроватке с чашечкой ароматного чая и посмотреть какой-нибудь совершенно бессмысленный сериал, одним словом отдохнуть.

И, самое главное, делать это необходимо именно с пониманием того, что Вы – умница и молодец, Вы - достигатор. Вы добились определенных высот и теперь заслужили этот отдых, заслужили передышку, возможность побыть в данную секунду с самим собой наедине.

Если Вы постоянно будете биться лбом в стену, то, уж поверьте, Вы скорее расшибете лоб, чем стену. Ведь в девяноста девяти процентах случаев, в тот момент, когда Вы долбитесь головой о стену, Вы не замечаете, что совсем рядом есть дверь. А ведь чтобы её заметить, нужно просто отойти и посмотреть со стороны, и тогда Вы сможете увидеть эту дверь совсем рядом. И открывается она гораздо проще, чем Вам кажется. Нужно просто подойти и нажать на ручку.

Поэтому, если Вы совершили какие-то действия, чего-то достигли и получили какой-то результат, то есть взобрались на пригорок, то, хоть и понятно, что это еще не гора, сядьте, отдохните и насладитесь видом вокруг себя.

Порадуйтесь, что Вы уже на пригорке, ведь это очень здорово, это уже достижение. После того, как Вы отдохнули, соберитесь и, не торопясь, начинайте взбираться на второй пригорок, а потом и

на третий, потом на четвертый. Но, в промежутках, обязательно отдыхайте. И ни в коем случае, пока Вы сидите в этом состоянии наслаждения и отдыха, не начинайте винить себя за то, что движетесь недостаточно быстро или не совсем в том направлении, которое изначально задумали.

Жизнь это не борьба. Это увлекательное путешествие, по которому Вы идете вперед и вперед. Если Вы относитесь к жизни как к борьбе, как к битве с ветряными мельницами, то, значит, Ваша жизнь и будет борьбой и битвой с ветряными мельницами. И тогда встает логичный вопрос: «Зачем Вам это?».

Не тратьте время на чепуху. Сфокусируйтесь на том, что для вас действительно важно. Вполне вероятно, что Вам важнее не достижение каких-то денежных результатов или покорение Эвереста, а счастливая семейная жизнь, полная смеха, радости и маленьких приключений вокруг Вашего дома.

А может быть Ваша цель - это жизнь полная эмоций и каких-то фантастических путешествий. Может быть, Вы за спонтанные поступки, и для Вас собраться и в одну ночь улететь на другой конец мира не составляет труда. А там-то у Вас и начинается что-то новое и неожиданное для Вас. И это тоже Ваша жизнь.

Вы должны понимать, что жизнь-это не борьба, это удовольствие. Хотя для очень многих людей именно борьба и является удовольствием.

Всё впереди

У древних индусов, живших на горе Гималаи, существовала уникальная техника. Они спустились с гор и принесли свои знания в наше общество. Называется эта техника «Все впереди или Все еще будет».

Суть её заключается в следующем: независимо от того, что у Вас есть сегодня, Вы никогда не должны останавливаться на достигнутом, а постоянно должны идти вперед, постоянно должны к чему-то стремиться.

Вот, например, Вам очень хотелось стать обладателем новенького шестого айфона. Вы долго об этом мечтали и, наконец, Ваше желание осуществилось. Вы совершили долгожданную покупку. Вы на седьмом небе от счастья и Вам кажется, что теперь у Вас есть все, чего Вам так хотелось, все, что Вам нужно для жизни.

Эта позиция в корне неправильная. Поймите, достижение какой-то цели или воплощение задуманного в реальность, это лишь шаг на Вашем жизненном пути. Очередной шаг.

Если Вы сами себе даете установку, что Вы уже достигли какого-то предела, какого-то финиша, то Ваш мозг успокаивается и перестает искать новые возможности для самореализации. Ваша жизнь идет по накатанной: ровно, спокойно, практически без неприятностей, но и без особых всплесков. Больше никаких интересных захватывающих событий в Вашей жизни не происходит. А все потому, что Вы расслабились и ничего не делаете.

Когда же Вы используете технику «Все впереди или все еще будет», то эти слова становятся Вашим девизом, Вашим стимулятором. Благодаря этой технике Вы постоянно находитесь в напряжении, так сказать в боевой готовности, чтобы не пропустить ни одной возможности, подвернувшейся Вам.

Вы постоянно в тонусе. И, добившись очередной цели или покорив очередную высоту, говорите самому себе, что это не предел мечтаний, это просто очередной шаг вперед, и таких шагов у вас будет еще великое множество.

Впереди Вас ждет еще много чего: будут дети, будут внуки, будут большие новые и интересные поездки и путешествия, будут новые впечатления, новые друзья, новые встречи Нового Года в новых для Вас местах потому, что Вас будут куда-то приглашать, будут новые вершины и новые достижения. Много чего нового ждет Вас еще впереди.

Именно техника «Все еще будет или Все впереди» помогает Вам жить более яркой, более насыщенной жизнью, более интересной жизнью.

Каждый день, вставая со своей кровати, давайте себе установку: «У меня все еще впереди. Я еще не прожил свою жизнь, и, значит, много еще открытий и эмоций меня ждет. Я еще не получил от жизни всех классных и интересных впечатлений, которые мог бы получить, и вообще, у меня еще множество планов как на ближайшее, так и на далекое будущее. Я еще не сделал всего, что запланировал. И у меня все это впереди».

Будете давать себе такую установку, у Вас постоянно будут возникать какие-то идеи и цели, достижения которых Вы желаете. Мотивация, сильная вещь. Поэтому, ставя перед собой какую-то очередную цель, подумайте, какого результата хотите добиться и что получите по достижении задуманного.

Когда цель не призрачна, а реальна и обоснованна, и кроме того, когда Вы четко знаете, что получите в результате, то у Вас гораздо больше стимулов и, следовательно, Вы с большим энтузиазмом делаете что-то, чтобы достичь желаемого.

Если будете жить по такому принципу, то увидите, что начиная каждый день с установки древних индусов, Вы с большим энтузиазмом будете приниматься за свою работу. Каждый Ваш день станет более насыщенным, более интересным, более ярким. Вы эмоционально наполнены, а значит делаете гораздо больше, чем если бы просто катились по накатанной, выполняя рутинную работу, которая стала для Вас механической. Вы добиваетесь новых высот, становитесь более успешным, а, следовательно, и более богатым.

Как родился проект ТоталИмпакт

Александр Белановский и Алла Фолсом работают для Вас и на Вас, рассказывая о том, как сделать Вашу жизнь намного интереснее, успешнее и насыщеннее.

В каждой главе Вы узнаете что-то новое о том, что и как нужно делать, стремясь достичь определенной цели, например, добиться финансового благополучия, чтобы Вас окружали роскошные мужчины и женщины, дорогая одежда и красивые машины, пальмы и океан, счастье, о котором может мечтать каждый человек.

Проект глазами Александра Белановского:

«Мне подсказали идею создания небольшого сервиса ежедневных мотивационных кастов. Идея, как мне показалось, была неплохая, но её реализацию я постоянно откладывал. Все было как обычно: «Пожалуй, я сделаю это завтра». «Наверное, подумаю об этом позже». «Возможно, я что-нибудь и придумаю, но сделаю это позже». И так каждый день.

И, в конце концов, я, в очередной раз открыв свой ежедневник и увидев перед собой перенесенное дело, решил, что пора бы уже все-таки воплотить идею в жизнь. И я записал первый каст, просто чтобы посмотреть, что же из этого получится. Так заработал новый проект, получивший название «ТоталИмпакт».

Прошла пара недель, и я предложил участие в проекте Алле Фолсом.: «У нас есть замечательная программа, не хочешь ли ты в ней поучаствовать». Она приняла мое приглашение. И вот, в проекте нас уже двое и мы успешно записываем наши касты».

Проект глазами Аллы Фолсом:

«Александр Белановский, гений, в голове которого родился ТоталИмпакт, позвонил мне и сказал: «Есть вот такая идея, посмотри. Она заключается в том, чтобы мотивировать людей».

Я люблю мотивировать, поэтому с удовольствием приняла предложение Александра. Однако передо мной встала проблема. Дело в том, что работаю я исключительно с женщинами, поэтому для меня самым тяжелым в этом проекте было переступить психологический порог того, что нужно мотивировать абсолютно всех, не зависимо от того, мужчина это или женщина.

Соответственно необходимо было все советы, которые я даю на своих тренингах женщинам, трансформировать таким образом, чтобы они подходили и для мужской и для женской аудитории. Боялась, что не получится, поскольку опыта работы с мужчинами у меня до этого не было. Но, как говорится, было бы желание. А оно было. И достаточно большое. И все получилось».

Из всех уже прошедших занятий хочется сделать один большой вывод: меньше думайте, и больше делайте. И тогда у Вас все будет получаться. Перестаньте сидеть и думать, действуйте. Надо брать и делать, потому как если будете ждать подходящего момента, чтобы что-то начать или воплотить в жизнь какой-то проект, то, велика вероятность, что этот удобный момент никогда не наступит. Поэтому не ждите чуда, действуйте. Все спорные моменты решатся в процессе. И опыт приобретется там же.

Не забывайте о мотивации. Это важно. Не просто ставьте перед собой цель, а ставьте её осознанно. Вы должны понимать, зачем Вы делаете то, что делаете. В противном случае у Вас просто не будет особого стремления завершить начатое и довести дело до конца.

Вы наверняка уже заметили, что каждая глава затрагивает какую-то сторону Вашей жизни, включая какие-то скрытые резервы в Вашем подсознании. Вы понимаете, что всё прочитанное близко Вам и замечаете, что оно действительно работает. И, спустя какое-то время, Вы уже больше не сидите в ожидании удобного момента, а принимаете решение и делаете все, чтобы его реализовать.

Под Новый год

По статистике в Америке люди за декабрь месяц тратят столько же денег на подарки и подготовку к предстоящим праздникам, чем за весь предыдущий год. И это с учетом, что они празднуют дни рождения, свадьбы, рождения детей, юбилеи, годовщины и т.д.

В связи с этим возникает вопрос, а что Вы сделали в этом году, чтобы за последний его месяц в свое удовольствие потратить ровно столько же, сколько потратили за уходящий год? То есть другими словами, что Вы сделали для того, чтобы заработать себе столько денег, чтобы, не задумываясь, тратить себе в удовольствие?

Возможно, Вы начал новый бизнес? А может, Вы получили повышение на работе? Или Вы нашли дополнительные источники привлечения денег?

Или, может быть, Вы познакомились в этом году с кем-то очень важным для дальнейшей Вашей жизни?

Мы уверены, что реализуя все здесь прочитанное в своей жизни, Вы ее измените настолько, что сможете себе позволить потратить в декабре столько денег, сколько заработали за весь год.

Ну а если у Вас не получится потратить столько, сколько Вы хотите, если Вы сидите и задумываетесь о том, где же взять денег на подарки, Вам необходимо всерьез задуматься, а выкладываетесь ли Вы на все 100%, чтобы сделать свою жизнь более яркой, более насыщенной, более богатой? Используете ли Вы все те возможности, которые дает Вам жизнь и которые помогают Вам зарабатывать больше денег?

Практика показывает, что у всех в общем и целом приблизительно одни и те же проблемы, одни и те же задачи, и одни и те же желания. Согласитесь, ведь каждый хочет быть хотя бы чуточку умнее, успешнее, богаче, красивее.

Поэтому пишите нам, мы будем отвечать на ваши вопросы, в которых Вы будете излагать о том, что тревожит и беспокоит Вас больше всего, с какой проблемой Вы столкнулись. А мы будем помогать Вам в них разбираться.

Подумайте хорошо, что реально мешает Вам стать тем, кем Вы хотите быть? Что мешает разнообразить Вашу жизнь, сделать ее красочнее и интереснее? Почему Вы застопорились на одном уровне финансового состояния и не двигаетесь дальше? Как зарабатывать больше, работая на какой-то конкретной работе, нежели в настоящий момент?

Конечно, это общие вопросы, которые писать не нужно. Такого рода вопросы мы разбирать не будем. Пишите конкретно, развернуто и уже немного проанализировав Вашу проблему. Тогда и ответ получите более точный и понятный.

На самом деле вопросов масса. Главное, четко и ясно сформулировать их. А наша задача - подробно, доступно и также развернуто ответить на все интересующие Вас вопросы.

Таким образом, мы будем давать вам советы не просто так, вещая «в никуда», а выстраивать своеобразный диалог, принося пользу конкретным людям.

И еще, помните, только умные вопросы рождают умные ответы!

Заключение

Дорогой читатель!

Если Вы хотите научиться правильно вести свой бизнес, развивать филиальные сети, но у Вас постоянно на пути возникают какие-то проблемы, то тренинговый центр BizMotiv станет вашей палочкой-выручалочкой.

Александр Белановский и его помощники научат Вас подбирать и удерживать лучший персонал, научат вас увеличивать собственный доход путем безденежной мотивации сотрудников, научат вас зарабатывать ораторским искусством от 100 тысяч рублей за одно выступление.

Если Вам надоело быть серой массой, и Вы хотите свою жизнь сделать уверенной, гармоничной и счастливой, то один клик мышкой наполнит Вашу жизнь радостными красками. На сайте тренингового центра BizMotiv Вы найдете много различной информации, которая даст ответы на повседневные ваши вопросы.

Вы можете воспользоваться информацией в электронном виде, можете заказать печатные издания, а можете приобрести аудио файлы и слушать их по дороге домой или на работу. Для любителей учиться вживую Александр Белановский проводит онлайн тренинги, вебинары, коучинги, а также «живые» встречи в разных городах России и ближнего зарубежья.

Тренинговый центр BizMotiv предоставляет, как платную, так и бесплатную информацию по развитию бизнеса. «Топ-халява» сэкономит Ваш бюджет. Не упустите свой шанс!

Заходите на сайт прямо сейчас и начинайте уже богатеть!

Ссылка на сайт: www.bizmotiv.ru