



**Будь Альфой**

**Книга личного роста  
Александр Айрапетов**

**Стартап вашей личности**  
**[www.bealpha.com](http://www.bealpha.com)**



# Будь Альфой

## Книга личного роста Айрапетов Александр

### Стартап вашей личности

[www.bealpha.com](http://www.bealpha.com)

*Альфа-самец у социальных животных, в том числе у человека — биологическое название особи, занимающей лидирующее положение в стае или обществе, вожак.*

*Самец альфа выполняет обязанности вожака и защитника сообщества (стаи). Он также является наиболее привлекательными для самок в брачных играх.*

#### **Введение**

Здравствуйтесь, в качестве введения скажу вам на что вам надо обратить внимание. Все мы знаем что есть успешные люди, люди которые достигают успеха, цель этой книги сделать вас успешными. В чём главное различие успешного человека от неудачника ? Я думаю что главное различие у них в мышлении, цель этой книги, сделать ваше мышление эффективным, позитивным и результативным.

Для того, чтобы стать успешными, вам надо **работать над собой** и это единственный путь, только вы сами сможете сделать себя успешными, думаю моя книга сделает этот путь для вас лёгким и интересным, откроет для вас новые горизонты, даст вам полезные знания, зарядит вас энергией к действию и сделает вас такими, что вы сами будете себя постоянно подталкивать к действиям.

Ещё одно из условий достижения успеха, по моему мнению - это верить в то, что вы достигните успеха. Верьте в то, что у вас всё будет хорошо и всё будет хорошо.

Хочу вам дать совет, как лучше запомнить информацию книги, читайте информацию так, как будто вы собираетесь её кому-то пересказать, представьте что завтра вы захотите кому-то рассказать о том, что вы узнали из моей книги или даже представьте что будете обучать другого человека тому, чему вы сами научитесь прочтя эту книгу.

В книге вы найдёте множество упражнений, я рекомендую вам, как только вы их прочтёте, если это возможно сразу же сделайте их.

### **история о Брюсе Ли**

Однажды один мастер боевых искусств попросил Брюса научить его всему, что Брюс знал о боевых искусствах. Брюс взял две чаши и наполнил их водой. “Первая чаша”, сказал Брюс, “представляет собой все ваши знания о боевых искусствах. Вторая чаша представляет все мои знания о боевых искусствах. Если вы хотите наполнить вашу чашу моим знанием, вы должны сначала освободить чашу своего знания.”

Чтобы позволить мне наполнить вашу чашку, сначала освободите её.

Одно из качеств успешных людей это открытость к новой информации, постарайтесь открыто воспринять ту информацию, которую вы узнаете из этой книги.

## **Глава № 1 Руби канаты** \*\*\*\*\*

Эта глава сделает вас свободнее.

Есть такая поговорка : Всё что может остановить человека, живёт у него в голове.

### **Первое правило для того, чтобы стать свободным – это: Отказаться от телевидения**

Вообще телевидение – это средство влияния на людей, оно делает из людей социальных животных: хороших служащих, хороших работников, хороших избирателей.

Телевидение отбивает у людей стремление к большому, к свободе, по телевизору показывают: Плохих богатых, которые всё у всех наворовали, которые жестоки и по телевизору показывают хороших, благородных, добрых, справедливых бедных – что отбивает у людей стремление разбогатеть и стремление к деньгам. Так как это вызывает негативные чувства по отношению к богатству, а раз это вызывает негативные чувства, человек этого старается избежать, подчеркну, старается избежать этого **подсознательно**.

По телевизору показывают кучу негативной информации: войны, пожары, наводнения, преступления – и человек хоть и живя в плохих условиях, сравнивает себя и то, что показывают по телевизору и думает, что он ещё живёт не так плохо, “у меня ещё нормальная жизнь, вот в Нигерии, ООО !!!! – там вообще от голода умирают” – такие мысли приводят к понижению мотивации, в стремлении улучшить свою жизнь.

Некоторые люди, вообще становятся как наркоманы, когда они по телевизору видят, как плохо живут другие люди, они думая что живут лучше, чувствуют себя от этого хорошо, и для того чтобы чувствовать себя хорошо и смотрят телевизор, **НО** их жизнь от этого не меняется,

Ещё одна из причин почему телевизор – это плохо, это то, что просмотр телевизора, очень комфортное занятие(ничего не надо делать, можно смотреть и отдыхать) и это затягивает, но опять – же, вместо того, чтобы действовать, делать что-то, полезное, например читать интересующую литературу по бизнесу или заниматься планированием, делать дело, человек тратит своё время на просмотр ерунды.

Ещё многие люди смотрят телевизор, для того, чтобы потом, на работе или где нибудь ещё рассказывать кому-нибудь о том, что они видели, изображать из себя эксперта в международной политике, показывать себя эрудитом, от чего человек делающий это чувствует себя хорошо, он чувствует себя в центре внимания, показывает свою значимость, но опять- же, его жизнь от этого не меняется никак. Очень много встречал таких людей.

### **ЗОМБОЯЩИК(телевизор) и уход от реальности.**

В Индии есть такое место называется Болливуд, по аналогии с Голливудом, здесь снимают

большинство индийских фильмов большая часть из этих фильмов снимается на государственные деньги. Зачем это Индийскому государству ?

ответ очень прост, дело в том что уровень жизни в Индии настолько низок, и количество бедных настолько высоко что государство, чтобы сохранить стабильность, намеренно погружает своих граждан, с головой в пучину ухода от реальности, показывая им все эти веселья, песни, танцы, пляски, блестяшки, "чистую любовь", плохих богатых и героически побеждающего их бедного героя, с пылающей любовью к прекрасной Маниши сердцем.

Чтобы бедные смотря всё это, хоть и виртуально но переживали и жили, хоть и не своей жизнью, но всё же испытывали положительные эмоции, что само по себе уже снимает социальную напряжённость.

Проходит время и вот уже пятьсот миллионов теле наркоманов, которым ТОЛЬКО что и надо от жизни, так это ещё одну дозу(серию) их любимого хренофильма.

Ещё примеры увода правительством своих граждан от реальности:

**Латинская Америка:** уровень жизни - люди живут в коробках, количество телесериалов которые там снимают огромно.

Вспомните хоть один сериал где положительный герой был богатым ? я тоже что то не припомню. Это для того чтобы население не стремилось к богатству и не ПРОСИЛО ЖРАТЬ, им навязывают другие идеалы, чтобы они живя в дерьме, но зная что они хорошие и живут правильной жизнью, чувствовали себя в своей тарелке.

**Восток:** что бы было если -бы там не было Ислама ? и он не преподносился как, основа всего и всё что нужно ? думаю все тамошние правительства, при таком уровне жизни в их странах вылетели бы в трубу очень и очень скоро.

**СНГ:** Российские каналы - Америка плохая, Грузинские каналы - Россия плохая, и.т.д все переводят на друг друга стрелки.

Одно из основных убеждений успешного человека это **СОБСТВЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ – понимание того, что я сам отвечаю за результаты своей жизни.**

А теперь можете ли вы себе представить что президент вашей страны вышел на публику и сказал: Мы так плохо живём из за меня, Я облажался :-)

Я убеждён что гораздо легче вам представить его слова о том что Америка плохая - это она виновата и т.д.

Всё это, когда люди по телевидению многократно видят, как авторитетные люди переводят стрелки друг на друга, а это показывают по ТВ постоянно, влияет на то, что сами люди перестают брать на себя ответственность, и становятся ТФНами (неудачниками, лузерами), начинают искать того, кто – же это им жизнь испортил, "ах да это конечно Америка, это Америка и чиновники не дают мне оторвать свою задницу от дивана и начать зарабатывать деньги **Ж** посижу посмотрю телевизор, может они ещё какую нибудь пакость подготовили".

**Спросите себя, как телевидение влияет на вашу жизнь ?**

**Что даёт вам информация, которую вы получаете по телевизору ?**

**Разве от просмотра телевизора ваша жизнь меняется к лучшему ?**

**Что телевидение даёт вам ?**

**Вы смотрите телесериалы ? – без комментариев.**

**Подумайте !!! какое глупое занятие тратить свою жизнь на просмотр телевидения, ведь вместо этого вы можете использовать это время своей жизни для достижения того, чего вы действительно хотите достигнуть.**

Спросите себя, вам действительно нужно знать сколько человек убили в Ираке за прошлые сутки ? Вам действительно интересно сколько любовников было у Мадонны ?

Сам я перестал смотреть телевизор 2 года назад и эти два года были очень хорошими, я улучшил своё положение в личной жизни, я в несколько раз увеличил свои доходы, я нашёл себе новых друзей, у меня улучшилось настроение, я стал лучше себя чувствовать, я стал позитивно мыслить, я стал лучше понимать свой мир.

Я занялся тем, что действительно для меня важно.

Есть такие понятия как круг забот и круг влияния, круг забот это то, о чём вы думаете, но чем вы не можете управлять и что никак не влияет на вашу жизнь.

А круг влияния это то чем вы можете управлять, что влияет на вашу жизнь.

Так вот телевидение засоряет людям мозги разной ненужной информацией и чем больше люди смотрят телевизор, тем больше они начинают мыслить в круге забот, они отдаляются от реальности, от управления своей жизнью, а чем больше они отдаляются от управления своей жизнью, тем больше они становятся управляемыми другими людьми.

**Они становятся социальными животными.**

По телевизору показывают огромную кучу негативной информации, и эта информация сама по себе доставляет людям вред, люди начинают испытывать страхи, закрывается от мира, что так же негативно сказывается на их жизнях, так как человек, посмотревшись всех этих телевизионных утиных- страшилок, начинает искать во внешнем мире угрозу себе, начинает ожидать плохого, испытывает страх, что может парализовать его **действия**.

А дальше такие люди, посмотревшиеся телевидения, находят отговорки и отмазки своему бездействию, своему текущему унынию, отмазки в большинстве также подсунуты телевидением, вы можете увидеть множество таких людей в автобусах, они едут на свою работу с угрюмыми лицами.

Если вам кажется, что отказавшись от телевидения вы будете испытывать информационный голод, то вот вам решение: вы можете его утолить, зайдя в интернет и набрав в поисковике то что вас интересует, вы можете купить или скачать литературу по интересующей вас тематике, действовать так: самому искать то, что вам интересно, гораздо эффективней, чем ждать когда - же в потоке телеэфира появится интересующая вас информация.

Возможно вы скажите, а как же события в мире ???? я же должен о них знать ????

Расслабьтесь, от того, что вы будете об этом знать, ничего в мире не изменится, всё уже решили за вас. Вы никому ничего не должны. То, что вам показывают по телевидению это уведомление, а не вопрос к вам о вашем мнении об этом событии. Спросите себя, что эти знания, кроме них самих дадут вам ? что полезного они дадут вам ? Новости это чушь и тратить на них время своей жизни глупость. Лучше потратить это время на дело, которое находится в зоне вашего влияния и сделав которое вы получите результаты.

Я понимаю, что некоторым людям, трудно представить свою жизнь без телевизора, но поверьте, без телевизора обходится можно, просто надо найти себе занятие, которое будет требовать время. Можете в качестве эксперимента попробовать продержаться без телевидения 30 дней и эти дни потратить на изучение или работу над тем, что вы считаете важным. И по истечении 30 дней вы будете довольны тем, насколько вы продвинулись в вашем деле.

Поверьте жить без телевизора можно.

Жить без телевизора можно легко.

Жить без телевизора приятно.

Жить без телевизора эффективно.

Жить без телевизора полезно.

итак:

**Хотите жить хорошо - избавьтесь от телевизора навсегда.**

Второе правило свободы это правильное отношение к:

**Общественному мнению**

Есть одна хорошая поговорка: **Худших везде большинство.**

Но тем не менее, очень много людей, которые в своих действиях ориентируются на мнение этого самого большинства, того самого общественного мнения, сформированного телевидением. И разумеется, люди, которые держат что- то, в фокусе своего внимания становятся частью того, на чём они сфокусированы. Большинство людей не любит богатых и успешных, большинство людей работают на работе, а не на себя.

Если вы будете прислушиваться к мнению окружающих, вы будете тормозить себя в своём развитии. Общество, не любит, тех кто, на их глазах вырывается из "серой массы", "толпы" так как это приносит им неприятные чувства, от осознания одного простого вопроса, как это он смог, а я

нет ?, и общество, будет пытаться своими "советами" и "мнениями", "насмешками", "наездами" остановить такого человека.

Примеры:

Бизнес это плохо, вот найди себе хорошую надёжную работу.

Не встречайся с этой девушкой, она плохая.

У тебя ничего не получится.

Бизнес это опасно.

Вот типа интеллигент, особенный, выскочка, а мы кто ?.

причём свои мотивы, таких поступков многие люди не осознают, т.е. просто испытывают негативные чувства, по отношению к человеку, который имеет больше (многократно наблюдал подобные примеры и понимаю таких людей), как яркий пример этого: бабушки на скамейках, которые искренне считают, что те, кто ездит на Мерседесах - воры.

Как вы думаете, владельца Мерседеса, заботит то, что о нём думают бабушки на скамейке ?

Мнения окружающих к успешным людям, по большей степени бессознательная защитная реакция, пытающаяся сохранить их модель мира, и путём таких вот негативных разговоров, осуждений, злорадства, попыток отговорить человека от задуманного им дела, как можно сильнее отстранится от такого человека (типа он плохой) и тем самым сберечь свою психику от потрясений, которые случаться, если тот человек достигнет успеха.

Еще почему люди не любят когда меняется их окружение - это потому что они не любят меняться сами, а так как меняется их окружение они сами вынуждены подстраиваться под окружение. Прежние шаблоны поведения для данного человека, перестают работать, это дискомфортная ситуация, которой люди подсознательно пытаются избежать.

Зависть - ну тут думаю всё понятно: Людей с эффективным мышлением, человек, который достигает успеха на их глазах, это мотивирует (положительные эмоции), людей с низкоэффективным мышлением, человек, который достигает успеха на их глазах заставляет страдать (негативные эмоции: зависть, агрессия, злорадство, хамство). Причём мотивы своих нападков и негативных высказываний в адрес успешного развивающегося человека, лузер может просто не осознавать.

**Лузеры вместо того чтобы общаться с успешными людьми, стараются наоборот от них отгородиться.**

**Успешные люди радуются успехам людей в своём окружении.**

Мыслите позитивно, положительно эффективно, радуйтесь успехам людей в вашем окружении, и сами будете достигать успеха.

Если посмотреть на соотношение богатых и бедных, то можно увидеть такие цифры. ~10 процентам людей принадлежит ~90 процентов богатств, а остальным 90 процентам людей остальные 10. Давайте относиться к этому просто как к факту, без эмоций, о чём это говорят эти цифры ? По моему мнению, они говорят о том, что те 90% которые владеют 10% ресурсов, обладают низкоэффективным мышлением, не важно какие причины этого мышления, отсутствие надлежащего образования, воспитание, ит.д. Просто факт: худших большинство.

А так как мы знаем, что худших большинство, то ориентироваться на общественное мнение— это глупость. Тем более что оно в большей части сформировано телевидением.

Каждый раз, когда чувствуете что ваш следующий шаг вы анализируете с позиции общественного мнения спросите себя: **Вам интересно мнение лузеров ?**

Будьте свободны – ищите свои ориентиры внутри себя.

Почаще спрашивайте себя: **чего я действительно хочу ?**

**Упражнение:**

Прямо сейчас спросите чего вы хотите и запишите три самых больших ваших желания на бумагу.

Запомните такие фразы:

**Плевать на мнение окружающих, когда это мнение мне во вред.**

**Зависимость от общественного мнения падает при общей вашей успешности.**

**Ориентируйтесь на то, чем можете управлять, вместо того чтобы ориентироваться на мнения других людей (чем вы не можете управлять), ориентируйтесь на своё мнение, ориентируйтесь на свои желания (чем вы можете управлять), иначе вы попадёте в ловушку, неудовлетворённости, зачем подстраиваться под других людей ?  
В кругу людей, вы обязательно будете к кому- то повернуты задом.**

Причём данная информация применима как к малым группам, так и к большим, люди в своём большинстве инертны и не любят, что кто то заставляет их шевелиться.  
Просто учитывайте это когда начинаете свои стартапы и самое главное **ориентируйтесь на себя.**

Я не говорю вам, чтобы вы отгородились от общества и жили в изоляции, наоборот общество надо использовать, например для того, чтобы, наблюдая за поведением других людей, анализировать их поведение и ошибки, чтобы самим их избежать. Но главное, чтобы вы были свободны от общественного мнения, в достижении ваших целей.

Как вы думаете, заботит ли Билла Гейтса, что про него и его компанию плохо думают или говорят ?

Скорее наоборот, оценка окружающих важна в первую очередь для слабых людей, с заниженной самооценкой, которые не имеют своих внутренних ориентиров.

В вашей жизни, если вы встали на путь **личностного роста, своего развития и успеха** будет ещё много ситуаций, когда ваше текущее окружение будет пытаться вас затормозить в вашем движении к успеху. И если вы хотите добиться успеха в ваших делах, просто игнорируйте подобных людей.

Просто воспринимайте это, как есть, в большинстве случаев, такая реакция окружающих это неосознанная защитная реакция.

Относитесь к этому с пониманием и без всяких негативных эмоций, просто примите ситуацию как есть. Вообще если вы к чему то испытываете негативные чувства, здесь, скорее всего, имеет место быть потеря контроля и непонимание над ситуацией, т.е. слабость.

Ещё возможные ситуации того, когда окружающие будут пытаться тормозить вас.  
Родственники, искренне желающие вам добра, и отговаривающие вас от риска, чтобы вы не начинали своё дело или не общались с этой девушкой, в основном это связано с их воспитанием в советской среде.

Также есть люди, которые любят поучать всех и вся, давать всем советы, вмешиваться в чью то жизнь за этим стоит неосознанное желание таких людей, чувствовать своё превосходство, типа Раз я даю ему советы и учу его, как жить, значит я сильный, а он слабый.  
Прислушиваться к мнению таких людей иногда бывает полезно, так как такой человек стараясь доказать свою полезность, значимость, может действительно выдать вам полезный совет или идею. Но будьте осторожны с людьми, которые так активно пытаются вам посоветовать что то, когда они начинают понимать что вы добиваетесь успехов, они могут попробовать остановить вас, чтобы не чувствовать себя в проигрыше.  
Вобщем в общении с такими людьми доверяйте своей интуиции (доверяйте своему подсознанию)

**О недостатках** - некоторые люди пытаются найти в других недостатки (критиковать), только для того, чтобы в сравнении с этими людьми, чувствовать себя лучше и забыть о собственных недостатках. Такие люди ищут себе идеального человека, чтобы он прикрывал их недостатки.

Вообще будьте готовы к тому, чтобы сменить ваше окружение, если оно не идёт с вами вместе. Если вы встали на путь личностного роста и развития себя, будьте готовы к тому, чтобы периодически менять ваше окружение на новое, так как старое во первых, просто не идёт с вами, во вторых пытается вас остановить.

Но не впадайте в такую крайность как полное игнорирование мнений и знаний других людей, что тоже плохо. Просто иногда слушая кого- то задавайте себе вопросы:

**Чем эта информация может быть полезна мне ?**

**К чему я приду последуя данному совету ?**

**А вообще любите людей, относитесь к ним положительно, понимайте их, понимайте их реакции и их поведение, будьте чувствительны, доверяйте своей интуиции.**

**Игнорируйте неудачников.**

**Будьте общительны.**

**Ответы на все свои вопросы вы найдёте внутри себя.**

**Решение всех ваших задач - находится внутри вас.**

Третий пункт для увеличения вашей свободы – это:

**Изменение вашего отношения к событиям прошлого (прекратите застревать мыслями в прошлом, сосредоточьтесь на настоящем, стройте своё будущее)**

**Любое событие из прошлого недоступно для нас, мы больше не можем повлиять на него.** С этой точки зрения можно сказать, что все, что было в прошлом не имеет никакого значения в сравнении с тем какое значение имеет настоящее и будущее. Как только событие произошло, оно закончилось и осталось в прошлом, т.е. вышло из зоны нашего влияния. Переживать о прошлых событиях бессмысленно, так как “поезд уже ушёл” и мы потеряли влияние на событие. И не важно, какое это было событие положительное или отрицательное, мы не можем его изменить. Но иногда мы начинаем сами себя пилить, **бессмысленными** переживаниями о прошлом и это лишает нас сил и ресурсов в настоящем, что может привести к потере результатов в будущем. Прекрати мыслить о прошлом начни мыслить, о настоящем и тогда результаты будут. Думать о прошлом полезно с позиции:

Мы получили опыт и в следующий раз можем поступить по-другому.

**Неважно, что было в прошлом, важно в каком состоянии ты сейчас, так как от него зависит твоё будущее.**

После какого либо важного события задавайте себе вопросы:

Что я сделал хорошо ?

Что я мог сделать лучше ?

Как в следующий раз я поступлю ?

Отвечая на них, вы приучите себя лучше анализировать своё поведение, прогнозировать события наперёд и изменять своё поведение в соответствии с тем как вы оцениваете ситуацию.

Ещё одна полезная мысль заключается в том, что мы реагируем уже не на событие, а на воспоминание об этом событии. И мы можем изменить наше воспоминание о событии.

**Психотехники помогающие устранить негативные воспоминания:**

**О психотехниках, введение.**

Психотехники нужны для изменения вашего состояния с текущего, на то которое вы хотите.

Много психотехник основано на воображении, всё просто, вы представляете себе, чтонибудь хорошее, рисуете у себя в голове картинку, например какой либо положительный образ, т. е. меняете ваши мысли, от этого меняется ваше настроение, состояние -> меняется ваше поведение, меняются ваши действия -> меняются результаты, которых вы достигаете.

Некоторые психотехники, возможно, покажутся вам смешными, но есть такая поговорка: “Хорошо то, что работает”, а психотехники работают и прежде чем судить о них, попробуйте сначала сделать их.

Ещё скажу вам кое что, я читал какую-то статью, в которой говорилось о том, что журнал forbes, проводил опрос, кажется 50 самых богатых людей, так вот, больше половины из них сказали, что **регулярно** делают различные медитации, и визуализации, т.е. пользуются различными психотехниками.

Желательно делать психотехники в расслабленном состоянии, в состоянии покоя.

Чем сильнее вы в это верите, тем сильнее это работает.

Мы наделены воображением и это надо использовать !

**Техника Взрыв**

Как только у вас появится негативная мысль или воспоминание, мысленно взорвите эту картинку или чувство на огромное количество мелких осколков, превратите это воспоминание в песок и представьте, как его уносит ветром справа на лево.

Прямо сейчас просто попробуйте представить это, попытайтесь прислушаться к своим чувствам.

Что вы почувствовали когда делали эту технику ?



Вообще эта техника хорошо работает со всеми негативными мыслями и чувствами, используйте её. Эта техника полная противоположность технике постановки и достижения целей, о которой вы сможете прочесть далее в книге, в которой для большей вероятности достижения вами вашей цели надо представить вашу цель очень отчётливо. Попробуйте сделать эту технику прямо сейчас и вы заметите, как меняются ваши чувства по отношению к выбранному вами воспоминанию.

### **Техника Шкаф**

Техника хорошо работает, для того чтобы забыть какого либо человека.

Представьте, что вы находитесь в большой комнате с огромным шкафом, в котором много ящиков – этот шкаф, это ваша память. Постарайтесь почувствовать в каком из ящиков находится воспоминание об этом человеке. Мысленно выдвиньте этот ящик из шкафа, переверните его и представьте как выпавшее содержимое, возможно, это бумага или стопка бумаги, а возможно, что то ещё, выпадает из ящика и загорается в воздухе, падая полностью сгорает и на пол падает уже только один пепел.

Сделайте эту технику прямо сейчас, и опять прислушайтесь к своим чувствам.

### **Техника работы с субмодальностями**

Субмодальности - это характеристики вашего воспоминания.

Бывают нескольких типов: Аудиальные, Визуальные, Кинестетические

Каждый из этих типов делится ещё на несколько характеристик, например:

Визуальные – яркость, контрастность, чёткость, подвижность, цветная или нет, далеко или близко. Ассоциированная (вижу своими собственными глазами) или диссоциированная (вижу себя со стороны).

Аудиальные – Громкость, Тональность, Где эти звуки, Моно- стерео.

Кинестетические – Тяжесть, Где это чувство, Сила ощущения, Острота ощущения.

Полезно знать, изменив субмодальности ваших воспоминаний, вы можете изменить ваши отношения к самим воспоминаниям.

К примеру, если вам приносит негативные чувства, какое либо воспоминание, отчётливо вспомните это событие, потом остановите картинку, сделайте её чёрно- белой, сделайте изображение размытым, посмотрите на картинку со стороны, уменьшите её в размерах. И почувствуйте, как ваше состояние изменилось на лучшее.

Диссоциация (взгляд со стороны) от воспоминания лишает его своей эмоциональной силы. С помощью уменьшения субмодальностей вы можете легко ослабить боль неприятного воспоминания. И наоборот чем лучше вы представите себе положительное воспоминание, тем лучше вы себя почувствуете.

Если вы хотите снять эмоциональный заряд с вашего воспоминания, уменьшите субмодальные характеристики, вашего воспоминания.

Пятое правило в обретение свободы это:

### **Ликвидация пожирателей внимания**

Обязательно сделайте у себя дома уборку.

Приведите свой рабочий стол в порядок, я понимаю, что иногда, когда вы работаете с проектами, рабочий стол от наваленной на него горы бумаг может становиться похож на снежную вершину, я сам иногда это допускаю, но всё равно рабочее место периодически надо **приводить в порядок**. Смысл уборки в том, чтобы вы (ваше подсознание) не отвлекались на мусор.

Чем больше разных вещей находится вокруг человека, тем сложнее человеку сосредоточится.

### **Прекратите общаться с нытиками !!!**

Для этого есть несколько важных причин:

1. Если вы становитесь успешнее вашего окружения, вы, разумеется, это понимаете и осознание этого, каждый раз приносит вам положительные эмоции, вы чувствуете себя хорошо, вы чувствуете себя на голову выше вашего окружения.

**Некоторым людям приятно находится в компании людей ниже их по статусу, так как, сравнивая себя и их, они испытывают положительные эмоции,**

Человеку комфортно быть лидером, и если вы зарабатываете на чуть- чуть больше, чем ваше окружение, то вам комфортно оставаться в этом окружении. Классический пример этого красивая девушка, которая берёт погулять свою некрасивую подружку, для того чтобы чувствовать себя хорошо, от того, что все парни, которые подходят к ним знакомятся, уделяют львиную долю своего внимания, красивой девушке.

Но в такой ситуации есть риск того, что вы остановитесь в своём развитии, так как человек стремиться к комфорту(сознательно и подсознательно), а такая ситуация разумеется комфортная то человек может на неё “подсесть ” и остановиться в своём развитии. Но мы помним что книга, которую мы читаем, о личностном росте, а личностный рост – это движение вперёд.

2. Нытики высасывают из вас вашу энергию своим нытьём.

Может случится такая ситуация, когда вы будете в затруднительном положении, когда вам может быть полезна моральная поддержка, а теперь спросите себя, получите ли вы её от нытиков ? Скорее наоборот своим нытьём, нытики ещё больше затянут вас в негатив. Так прекратите с ними общаться, общайтесь с позитивными людьми !

3. Нытики куда вас не развивают.

У них мало новых идей, чего бы такого нового замутить.

Они погружены в проблемы, вместо того чтобы концентрироваться на решении.

Общение с ними не приносит радости и заряда положительной энергии.

4. Нытики подрывают вашу веру в себя, они постоянно говорят, что это не сработает, всё плохо, у тебя не получится и т.д.

*Лучше не есть ничего, чем есть что попало, Лучше не дружить не с кем, чем дружить с кем попало.*

*Друг, по-арабски означает "спутник, идущий с тобой по дороге до того как вы разойдетесь в разные стороны".*

Мотивация - это стремление к чему- то, положительному, а раз нытики это отрицательно, то и общаясь с ними, мотивации вы от них не дождётесь, а если мотивации мало, то человек мало действует и следовательно, мало получает.

Но самый большой пожиратель внимания – это негативные мысли и переживания.

Как перестать мыслить негативно ? главное правило, для того чтобы перестать думать о чём- то, начните думать о чём- то другом, **Начните думать о хорошем.**

Многие люди попадают в ловушку собственных мыслей, потому что не знают об этом правиле, они стараются перестать думать о чём- то, но для того чтобы перестать думать об этом, об этом надо думать. Прямо сейчас не думайте о полосатом бегемоте **!** Наверно когда вы прочитали эту строку у вас в голове автоматически нарисовалась картина полосатого бегемота, так вот если вы скажете себе “я не хочу думать о полосатом бегемоте”, вы опять будете о нём думать, чтобы перестать о нём думать, надо начать думать о летающем крокодиле **!** , Так же и с негативными эмоциями, чтобы от них избавиться, надо думать о хорошем.

И ещё полезная информация: наше подсознание плохо воспринимает отрицания, и когда мы даём ему команду на “не делать этого”, “не думать об этом” – обратите внимание на слово “не”, с большой вероятностью мы это сделаем, как пример маленькие дети и родители, которые говорят, не бери руки в рот, не делай этого, а ребёнок делает.

**Для того чтобы перестать о чём- то думать – надо думать о чём- то другом.**

Для того чтобы стать новым, успешным человеком, достигнуть своих целей, надо иметь много энергии и сил, так что постарайтесь убрать из своей жизни, всё то, что вас отягощает и грузит, сконцентрируйтесь на хорошем, на ваших целях и планах, вместо того, чтобы думать о том, чего у вас нет, думайте о том, чего вы хотите достигнуть.

Почаще задавайте себе вопрос, **чего я хочу ?**

Как то я общался с долларовым миллионером, ему было уже больше 70 лет, но несмотря на его возраст, он обладал огромной энергетикой, он просто светился своей энергией изнутри, он был резвым как ребёнок, он рассказывал о трудностях, которые возникали в его жизни и это были действительно большие трудности, он рассказывал о том, как он их преодолевал, он все их

преодолеет. Думаю он преодолел все те трудности, которые стояли на его пути, решил все свои задачи, достиг своих целей и стал долларовым миллионером, именно благодаря своей энергетике. Некоторые люди покоряют огромные вершины, благодаря своей энергии.

#### **О низкоэффективном мышлении и поведении:**

Есть распространённые модели поведения людей, которые уведут людей от достижения их целей, вот несколько из этих моделей:

**Вмешиваться в чужую жизнь:** Чем больше вы вмешиваетесь в жизнь других людей, тем меньше времени у вас остаётся для управления своей. ***Не имеет никакого значения, что делают другие люди, для твоей жизни имеет значение, только то, что делаешь ты.***

**Самоутверждаться стараясь опустить других людей:** Это просто самообман, так как от того что вы опустите кого-то, ваша жизнь не изменится к лучшему, опустив кого-то вы не подниметесь вверх, а наоборот в перспективе опускаете себя, так как от человека, которого вы старались унижить вы не дождёте хорошего. Сюда - же относятся различные придирки о подколы.

***От того, что вы задуете чужую свечу, ваша не станет гореть ярче.***

**Искать идеального человека:** Феррари классная машина, многие хотят на ней ездить, но большинство ездит на нексиях, Жигулях, ит.д. И если у кого-то нет Феррари, он не стоит на месте, а едет на Жигулях, так же и с людьми, вас ждёт разочарование, если вы будете искать совершенного человека, и тормозить своё общение с другими – Ferrari редкая машина, просто относитесь ко всем людям с уважением. Я не говорю, что бы вы стали общаться с людьми, которые на вас негативно влияют, тормозят вас в вашем развитии, оскорбляют вас, я говорю о том, чтобы вы старались относиться ко всем людям с пониманием.

**Только и всего, будете носить с собой негатив – будете тратить свои силы впустую.**

Старайтесь в каждом человеке найти что-то хорошее, не факт что вы его там найдёте, но эффективно общаться будете, это точно.

Прекратите ждать идеального человека, работайте с теми, кто есть.

Сконцентрируйте своё внимание на достоинствах человека.

**Давать оценки другим людям на основе стереотипов:** оценки на основе стереотипов вызывают неточности в вашей карте мира, так как каждый человек уникален и говорить что все богатые плохие - это ошибка. Примеры стереотипов:

Давать человеку оценку, по его национальности.

Называть красивых девушек шлюхами.

Называть богатых людей ворами.

Называть блондинок, тупыми.

и.т.д.

**Критиковать людей за их поступки, осуждать других людей:** Это просто глупо, так как это трата времени и ваших же сил, Поверьте, когда вы заняты собой, на остальных просто нет времени.

**Сравнивать себя с другими людьми:** Низкоэффективное и ошибочное мышление, так как то, что мы замечаем в других людях, не является объективной картиной, от нас скрыт внутренний мир человека, да вы можете сравнивать себя с другими по определённым параметрам, но наиболее объективную картину вам даст сравнение **себя настоящего с собой прошлым.**

**Вобщем ориентируйтесь на свои внутренние установки, занимайтесь собой занимайтесь делом.**

**Свои ориентиры вы найдёте внутри себя.**

**Любите других людей.**

#### **BSFF.**

##### **Be Set Free Fast – Стань Свободным Быстро:**

BSFF – Это термоядерная техника для обретения свободы, она позволяет избавиться от своих ограничивающих убеждений, страхов, негативных установок, негативных воспоминаний и прочего, что человека отягощает, грузит и тормозит его движение вперёд.

Эта техника очень проста в действии, вы один раз читаете инструкцию, написанную на особом языке, который хорошо усваивается подсознанием, в момент прочтения инструкции вы произносите ключевую фразу (любое выбранное вами словосочетание).

Далее вы произносите мысленно или вслух фразу, которая означает то, от чего вы хотите избавиться и следом вашу ключевую фразу, например:

<Я боюсь змей> <Стань свободным>

Я боюсь змей – ограничивающее убеждение, страх.

Стань свободным – ключевая фраза BSFF.

И всё – этого достаточно для того, чтобы ваше подсознание само, без дальнейшего вашего вмешательства начало устранять боязнь змей. Через некоторое время, неделя – месяц вы заметите, как страх змей совсем пропал или очень ослабел, и так - же с остальными страхами и ограничивающими убеждениями. После того как вы произносите любое <ограничивающее убеждение> <ключевую фразу>, ваше подсознание само, без каких либо дальнейших вмешательств с вашей стороны избавляет вас от этого страха, тем самым, делая вас более свободным человеком.

Это работает ! проверенно мной и тысячами других людей.

Здесь я не буду приводить саму технику BSFF, так как её описание занимает несколько страниц.

Скачать технику BSFF вы можете с моего сайта [www.bealpha.com](http://www.bealpha.com) -> файловое хранилище -> психотехнологии -> BSFF.

Для того чтобы лучше понять, как работать с техникой BSFF, рекомендую вам дочитать документ с BSFF который вы скачаете с сайта, до конца, там в его конце, написаны распространённые наборы ограничивающих убеждений и страхов, которые можно сразу - же и проработать, т. е избавиться от них.

Вот очень простой метод для повышения эффективности работы с BSFF.

#### **Ловля на живца:**

Для того чтобы убрать свои ограничивающие убеждения надо их сначала выявить (осознать), для этого сознательно, осознанно заставляем себя и делаем то дело, в котором чувствуем потерю конгруэнтности, тут и полезут отмазки: типа неохота, лень, откладывание на потом - это действия частей поддерживаемых этими самыми ограничивающими предубеждениями, но мы всё равно усилием воли заставляем себя, и делаем это дело, дальше должны появиться, осознаться эти ограничивающие убеждения, берём выписываем их (составляем список аспектов) и прорабатываем его с помощью BSFF :-)



## **Глава № 3 Качества успешных людей \*\*\*\*\***

### **3. 1 Ответственность перед собой.**

Всё что вы сейчас имеете – это результат ваших действий, которые вы сделали в прошлом.

В любой момент вашей жизни вы можете сделать выбор, как вам поступить, и этот выбор повлияет на результаты которых вы достигните в будущем.

Причём отсутствие выбора (бездействие) тоже является выбором и тоже повлияет на результаты которых вы достигните.

#### ***Только вы управляете своей жизнью.***

Как- то я проходил один тренинг по бизнесу и тренер говорил что в бизнесе ошибки совершает только руководитель организации, “а если произошла **непредвиденная** ситуация и у организации деньги кончились”, спросил кто- то из зала, “значит ошибку совершил руководитель”, ответил тренер, “он принял такое решение, которое привело к этой непредвиденной ситуации и к потере денег”.

Так же и в жизни, все решения принимаем мы, только мы можем и управляем своей жизнью, только сам человек является руководителем своей собственной жизни.

Но многие отмазываются и начинают искать причины ошибок, слагать с себя ответственность вместо того, чтобы искать решение, принять на себя ответственность и действовать.

Конечно, легче мыслить, что от меня мало - что или ничего не зависит, так как это не к чему не обязывает, но такое мышление **гарантированно** уведёт вас от результатов и **гарантированно** приведёт вас к разочарованию.

Гораздо эффективней мыслить так: вместо того, чтобы искать причины неудач искать решение, вместо того чтобы сидеть на месте, эффективнее действовать, вместо того чтобы искать отмазки (винить других людей, говорить себе, что это не для меня, что у меня не тот возраст, не то время года) гораздо эффективней понять, что только сами вы влияете на результаты, которых вы достигаете. Не то время года ???, так учитывай его и действуй с учётом времени года, Не та

страна ???, так меняй её. Не работает так ???, сделай по-другому. **Будь готов к тому, чтобы принимать дополнительные усилия** по достижению своих целей, решения принимать эти дополнительные усилия тоже принимаешь ты.

Хорошему осознанию, что такое ответственность помогает следующее упражнение.

**Упражнение:** Прямо сейчас выберите три ситуации, в которых вы не добились чего-то - вы хотели и для каждой из них вы считаете что причиной, какого-либо облома стала какая-нибудь объективная ситуация, то спросите себя и запишите на бумагу, какие ваши действия привели вас к появлению этой объективной ситуации, если к ней привела тоже какая-нибудь объективная ситуация, то спросите себя, а какие ваши действия привели вас к этой ситуации и т.д. Этот приём так-же поможет вам развивать аналитическое мышление.

Только ты решаешь, как тебе поступить, только ты решаешь, как тебе мыслить,

Если сейчас кто-то другой за тебя решает, как тебе действовать, значит это результат твоих решений в прошлом. Но теперь ты это знаешь, теперь можешь решать самостоятельно, как тебе действовать. Только ты принимаешь решение как тебе действовать.

Если ты считаешь что какая-либо ситуация безвыходная и тебе придётся поступать так как тебе не хочется, то сделай эту ситуацию с множеством решений это тоже в твоей власти и выбери тот вариант, который ты хочешь.

Всё начинается с мыслей, именно здесь начинай принимать правильные решения.

Если для какого-нибудь дела, тебе нужно быть в хорошем состоянии (настроении), то за появление у тебя этого хорошего настроения, отвечаешь тоже только ты.

### 3. 2 Характеристики лидеров

Вот несколько характеристик людей, которые добиваются успеха, которые идут впереди

Что отличает хозяина жизни (синоним человека успеха, победителя, лидера) от остальных людей?

Разница между ними всего в нескольких личностных качествах, это:

**1. Внутренняя свобода** – позволяйте себе делать то, что хотите, первый шаг для обретения этой свободы это признаться себе в том, чего вы действительно хотите достигнуть, как вы хотите жить. Возможно, на этом этапе у вас могут возникнуть негативные эмоции, чувства, от того, что у вас сейчас нет того чего вы хотите, но это всего лишь ваш внутренний компас, который указывает вам, что вы находитесь не там, где хотите быть, доверяйте ему, если вы будете двигаться к вашим целям вы будете испытывать положительные эмоции.

**2. Психическая устойчивость** – способность легко переносить трудности и дискомфортные ситуации. Для того чтобы преодолевать трудности надо иметь запас сил, ресурсов, для того чтобы его иметь, надо, тратить силы только на то, что важно и способствовать тому, чтобы они накапливались. Радуйтесь жизни, общайтесь с позитивными людьми.

**3. Стратегический тип мышления** – мыслите с перспективой на будущее, старайтесь понять и принять ситуацию всю и полностью. Если вы мыслите узко, то не сможете заметить те возможности, которые предлагает вам мир. Чем шире ваше мышление, тем больше возможностей вы замечаете, чем больше возможностей вы замечаете, тем больше вариантов выбора вы имеете, а чем у вас их больше, тем результативней вы можете действовать, это как при игре в карты, имея у себя на руках все козыри, вы можете отбить любую карту.

Все наши действия имеют последствия в будущем и для точного восприятия мира их так и надо воспринимать.

**Упражнение:** Прямо сейчас задайте себе три этих вопроса:

1. К чему приведёт меня работа, на которой я работаю, через 2 года ?
2. К чему приведёт меня моё текущее окружение/друзья, через два года ?
3. К чему приведёт меня мой образ жизни, через два года ?

Задавайте себе эти вопросы и слушайте, что говорят вам ваши чувства.

Старайтесь воспринимать ваши поступки в контексте вашей жизни, а не в контексте самих поступков, т.е. анализируйте к чему приведёт вас ваше действие через некоторый промежуток времени.

**4. Способность рисковать** – проявлению этой способности, очень содействует позитивное мировоззрение, так как оно снижает уровень восприятия риска, т.е. чем человек позитивнее воспринимает мир, тем меньше он думает что рискует (боится) и тем чаще он проявляет активность (действует).

Как то друзья обсуждали за столом поведения одного своего товарища, который начал, какое-то дело, один друг сказал, а ты не боишься что прогоришь ? второй сказал, а ты не боишься, что не получится ? третий сказал, а ты не боишься конкурентов ? На что тот товарищ ответил им, ребята, **а вы не боитесь всю жизнь бояться ?**

**Упражнение:** Прямо сейчас подойди к своему начальнику, если он находится рядом и побей его, посмотри что из этого получится. шутка J

Если вы испытываете страх, когда нет угрозы вашему здоровью или жизни, значит этот страх – это просто глюк в программе J

**5. Ориентеры на себя** – тот, кто ориентируется на других – ведомый, тот, кто ориентируется на себя – ведущий. Всё просто.

### **3. 3 Умение концентрироваться на деле**

Чем больше ваших умственных ресурсов вы способны сосредоточить на решении своей задачи, тем производительней вы её сможете решить. Распылять свои мыслительные ресурсы в короткий промежуток времени на решение нескольких задач – малоэффективно.

Сосредоточьтесь на главном, планируйте свою деятельность, разделяйте своё время на интервалы, в каждом из которых занимайтесь решением только одной задачи.

### **3. 4 Отношение к деньгам:**

Деньги - это показатель той пользы, которую вы приносите другим людям.

Деньги - это показатель вашей успешности.

Деньги - это добро.

Деньги - это средство для реализации ваших желаний.

Деньги - это хорошо.

Свой бизнес это то, что позволит вам самореализоваться, т. е. получать удовольствие от того, что вы делаете и при этом зарабатывать на этом, при чём делать это максимально эффективно, так как вы делаете то, что вам нравится, а когда вы делаете то, что вам нравится, вы делаете это без внутреннего сопротивления, вы делаете это наиболее эффективно. А успешность вашего бизнеса, это показатель вашей успешности.

### **3. 5 Активная жизненная позиция – действовать, не ждать, а действовать.**

Всё в этом мире достигается в результате действий.

**Тот, кто делает ничего – получает ничего.**

Если ты хочешь бутерброд с колбасой, встань, дойти до холодильника достань колбасу и сделай себе бутерброд, если ты хочешь денег иди зарабатывать, если ты хочешь девушку иди и знакомься. Если ты хочешь работать на такой работе, как ты хочешь и зарабатывать столько, сколько хочешь – открывай свой бизнес. Для того чтобы что-то получить надо что-то сделать, вложить, потратить свои ресурсы, силы, и вот тут очень важный момент, **чем большим количеством ресурсов ты обладаешь, тем легче тебе будет решиться действовать.** Поэтому ещё раз скажу, избавься от всего лишнего, выкинь из своей жизни то, что тебя отягощает, избавься от ТВ и нытиков. Если, собираясь сделать какое нибудь дело ты чувствуешь внутреннее сопротивление то один из вариантов его появления это нехватка сил/ресурсов.

И чем ты себя лучше чувствуешь, чем ты ощущаешь себя сильнее, тем легче тебе начать действовать. Поэтому делай все, чтобы поднимать свою самооценку. Намёк, лучше всего поднимает свою самооценку дело, которое ты сделаешь.

**Упражнение:** В течение недели, общаясь в своём окружении в моменты, когда возникают вопросы (типа куда пойти, что сделать, чем заняться) всегда отвечай **первым** и старайся чтобы окружение последовало твоему решению, или сам предлагай что сделать, проявляй инициативу, аргументируй свою позицию подавай себя, ты знаешь, как в компаниях занимающихся сетевым маркетингом продают клиенту товары, также и ты постарайся стать таким чтобы так же подавать и продвигать свою позицию. Тебе понравится быть активным, так как это приносит результаты, которые зависят от твоей активности. J

### **3. 6 Умение вызывать в себе нужные состояния.**

**Для того чтобы управлять другими, научись управлять собой.**

**Хочешь изменить мир, начни с себя.**

**Измените ваши мысли, изменится ваше состояние.**

Для того чтобы эффективно действовать в разных ситуациях надо быть в разных состояниях, т. е. уметь входить в нужное состояние для данной деятельности, например для творчества нужно состояние вдохновения, для чтения сосредоточенности, для соблазнения уверенности ит.д. И чем лучше вы умеете вызывать в себе нужные состояния, тем вы эффективнее.

Но вообще еще, для того чтобы вызвать в себе нужное состояние, **надо начать делать дело из любого своего состояния и нужное для дела состояние к тебе придёт.**

К примеру, если ты хочешь почитать книгу, но чувствуешь себя не очень сосредоточенным, всё равно начни её читать и к тебе придёт состояние сосредоточенности. Если ты чувствуешь, что не готов сейчас к знакомству с девушкой, подойди к ней и познакомься, и к тебе придёт состояние

нужное для знакомства. Это очень важный момент, запомните его, это правило поможет вам делать первые шаги в любом деле.

### **Используй своё воображение !!!**

Воображение человека это великолепно, с помощью воображения мы можем легко управлять своими состояниями, мы можем представить, как мы достигаем своей цели, как мы исполняем свою мечту и от этого одного этого испытать чувство вдохновения, которое и даст нам силы для действий по достижению этой самой цели и мечты.

Так, совсем без траты своих ресурсов, только силой мысли можно легко получать доступ к своему внутреннему источнику силы.

#### **Упражнение:**

Прямо сейчас представь себе ситуацию, в которой ты достигаешь своей мечты, какой бы большой и недоступной, она бы тебе не казалась, представь, что она осуществилась, будь честен перед собой, прямо сейчас признайся себе в том, чего ты действительно хочешь достигнуть. Представь, что ты уже достиг этого, **чем лучше ты сможешь это себе представить, тем лучше ты себя будешь чувствовать.**

Запомни этот приём и это своё состояние приподнятости духа, и используй его, когда ты будешь действовать, для того чтобы достигнуть своих целей.

Так - же ты можешь вспомнить ситуацию из своего прошлого, моменты, когда ты достигал успеха, когда ты одерживал победу, вспомни эти моменты прямо сейчас, как можно точнее, что тогда происходило, как ты себя чувствовал ?

Так - же полезная информация для управления своими состояниями, используй переходные состояния, к примеру, ты чувствуешь себя подавленно, а хочешь чувствовать себя радостно. Для этого используй промежуточное состояние нейтральное. т. е сначала постарайся войти в состояние спокойствия, когда у тебя просто нормальное настроение, а уже потом входи в состояние радости.

**Свои состояния можно менять с помощью своего тела**, к примеру, в моменты, когда у тебя плохое настроение, вспомни, как ты двигаешься, когда у тебя хорошее настроение и начни так двигаться, иди такой походкой, как будто у тебя всё прекрасно, выпрями спину, голову вверх и ты заметишь, как твоё настроение начнёт улучшаться.

Так - же если ты чувствуешь себя скованно зажато, то сядь в раскованную позу, расслабься, сядь так, как будто ты сидишь у себя дома и ты почувствуешь себя уверенно.

#### **Упражнение: для снятия напряжения:**

Поднимите руки на уровень лица, ладонями друг к другу на расстоянии 10 см, держите руки согнутыми, чтобы ладони были у вас перед лицом -> начните медленно опускать руки вниз, и медленно начните разводить их в стороны -> расслабьте пальцы, руки -> поверните ладони вниз (как, бы бросая, отпуская напряжение) -> встряхнитесь, можете попрыгать на месте.

Попробуйте сделать это упражнение несколько раз, вы почувствуете, как оно работает.

Очень простой и лёгкий способ войти в состояние хорошего настроения – это просто начать улыбаться. Попробуйте просто слегка улыбнитесь, продержите лёгкую улыбку пару минут и вы заметите как ваше самочувствие и настроение улучшается.

### **Расширение пространства : Визуальная метафора, на приобретение легкого отношения к трудностям, на снятие стресса.**

Цель: Изменение отношения к нескольким трудностям: трудно решить -> запросто решу.

Получение ресурса на их решение Нахождение пути решения этих трудностей. 1)Представить свои проблемы, задачи (неважно в какой форме - кто как ощущает, представляет) расположенными близко друг к другу, в стиснутом состоянии, (например, чувство возникнет такое - нехватка времени чтоб их решить, тяжесть или большое количество проблем - как? их все решить ! WHY, WHY) внутри куба с полупрозрачными стенками при этом куб должен облегать их плотно, но не соприкасаться с ними.

2)Представить, как за пределами этого куба образуется другой раз в 500 больше первого маленький при этом остаётся внутри большого (в его центре) и параллельно с появлением большого стенки маленького растворяются и исчезают а, задачи остаются такими же маленькими

3)Теперь проблемы отдаляются трёхмерно друг о друга на комфортное для вас расстояние и останавливаются. Всё теперь вертите своими задачами, как хотите, рассматривайте их с разных сторон, смотрите на задачи из куба и находясь вне его, вертите сам куб. Чувства возникают при этом : лёгкости, Я МОГУ ВСЁ.

Также управлению своими состояниями учат на различных тренингах, например тренингу по НЛП.

### **3. 7. Удержание фокуса внимания на хорошем**

В мире происходит множество различных событий, твоё самочувствие зависит от того, на что ты обращаешь внимание, а от твоего самочувствия зависит твоя активность, а от твоей активности зависит количество хорошего, которое вы внесёшь в свою жизнь.

### **3. 8 Стремление к знаниям, к познанию нового, открытое восприятие информации.**

Мир движется и развивается постоянно и человек, обладающий наиболее точной его картой, может действовать наиболее эффективно. Поясню, человек действует исходя из своих убеждений, которые формируются из получаемой человеком информации, к примеру, если вчера на данном месте было пусто, то сегодня тут уже поставили столб (препятствие), если вчера здесь просто была река, то сегодня через неё перекинут мост (возможности), человек который обладает старой картой, которая была сделана вчера, если будет ей следовать, сегодня стукнется об столб и остановится перед рекой так - как не знает что там есть мост. Человек, который обладает точной картой мира сегодня, обойдёт препятствия и использует возможности.

После распада СССР, у многих людей остались убеждения относительно денег (богатые плохие, иметь много денег это плохо) и разумеется, люди, имеющие такие убеждения сами себя отталкивают от денег, а люди, которые уловили то, что мир уже изменился, что теперь деньги можно делать и большие, сделали их. Здесь роль сыграло то, что люди, которые использовали свои возможности, сами избавились от своих ограничивающих убеждений по поводу денег, что позволило им, открыто использовать те возможности, которые предоставил им мир.

+ информация и знания это как ещё один инструмент в вашем деле, чем инструментов у вас больше, тем больше вы можете сделать.

Старайтесь воспринимать новую информацию с позиции, **чем она может быть полезна мне ?**

### **3. 9 Позитивное мировоззрение.**

На мой взгляд, одна из наиболее важных характеристик успешных людей, она позволяет действовать тогда, когда у других опустились руки. Позитивное мировоззрение позволяет вам быть чувствительным, замечать возможности, которые предоставляет нам вселенная, оно позволяет нам находить новые пути решения наших задач. К человеку, который мыслит позитивно, тянутся люди. Позитивное мировоззрение это как мощный прожектор, который освещает вам, ваш путь и позволяет вам заметить, что вас ждёт впереди, в то время как люди с негативным восприятием, закрываются от мира и тормозят своё продвижение вперёд, двигаясь как бы в темноте, идя на ощупь, боясь обо что-нибудь стукнуться.

Представь что мир – это просто набор множества дверей, которые можно открыть различными ключами. Чем большим количеством разнообразных ключей ты обладаешь, тем большее количество дверей ты сможешь открыть, так вот позитивное мировоззрение и даёт тебе это большое количество ключей, инструментов, навыков ит.д.

Если ты будешь обладать позитивным мировоззрением, то там где другие будут видеть пропасть, ты будешь видеть мост, там, где другие будут видеть препятствие, ты будешь видеть трамплин.

***Благоприятные возможности существуют тогда, когда в них узнают благоприятные возможности.***

Как то, когда я ещё работал на работе, мой начальник, за мои опоздания, пригрозил мне увольнением, можно было бы расстроиться и начать хныкать, но я сразу после этого я создал эту карту ума(mind map)- план по созданию своих бизнесов.

### **3. 10 Уверенность в себе.**

Ваша уверенность в себе повышается от успешного выполнения вами, ваших планов, от достижения вами, ваших целей.

### **3. 11 Отношение к миру**

Воспринимайте всё положительно.

Возьмите себе за правило:



В любой, даже на первый взгляд, негативной информации старайтесь найти три положительных качества. Чтобы натренировать этот навык позитивного мышления, **прямо сейчас** постарайтесь найти 3 положительных момента в каждом из примеров:

1. Вас уволили с работы или ваш бизнес (если он у вас есть) потерпел крах.
2. Вы расстались с человеком, с которым вы встречались.
3. Вы потеряли свой кошелек.

Если вы будете воспринимать всё положительно, то и ваши действия будут положительными и они приведут вас к положительным результатам.

**Вселенная бесконечна и поэтому изобильна, ресурсов хватит на всех.** Осознание этого факта сразу же расширяет вашу карту мира, на ней появляется множество новых возможностей, а цена того, что вы имеете сейчас падает, что позволяет вам активнее искать новое.

**Доверие к миру:** Если вы будете предвзято относиться к возможностям, которые вам предоставляет мир, с позиции, “это не сработает”, то вы будете упускать эти возможности. Лучший способ узнать работает что-то или нет, это сделать это.

**Лузеры везде замечают препятствие, успешные люди везде замечают возможности.**

### 3. 12 Умение проявлять гибкость.

**Гибкость** – это умение изменять ваше поведение, до тех пор, пока ваша цель не будет достигнута.

**Гибкость** – если что-то из ваших действий не работает, сделайте другие действия.

**Если ты будешь делать то, что ты всегда делал, ты будешь получать то, что ты всегда получал.**

**Сделай то, что ты никогда не делал, чтобы получить то, что ты никогда не получал.**

Многие люди скорее изменят то, что они хотят, чем свой способ для достижения этого.

**Упражнение:** Перед сном, лёжа в кровати, вспомни три события из прошедшего дня, и для каждого события трижды представь, что ты повёл себя другим способом, попробуй представить, как бы твоё поведение повлияло на ситуацию.

### 3. 13 Спокойствие

По настоящему сильный человек, спокойно реагирует на внешние раздражения, вернее так, сильный человек эффективно реагирует на внешние раздражения, а психовать, поддаваться панике, страху ит.д. низкоэффективные способы реакций, так как они отключают разум и уводят человека от осознания истинных причин возникновения этих раздражений.

Раздражение и злость вызывает неспособность получить что-либо или не понимание ситуации. Негативные чувства это сигнал вашего подсознания о том, что вы сбились со своего курса, это сигнал о том, что вы мыслите или действуете ошибочно или низкоэффективно, это сигнал о том, что ваши мысли и ваши действия не приведут вас к вашей цели, если вы думаете, что никакой цели у вас нет, то знайте, цель у вас есть, просто пока вы её ещё не осознали, она находится в вашем подсознании.

Старайтесь понимать и понять свои чувства, прислушайтесь к ним, что они хотят до вас донести, они ориентир того, приближаетесь ли вы к своим целям, если вы испытываете негатив, то нет, если вы испытываете положительные эмоции то да, вы на правильном пути.

**Старайтесь осознать чего вы действительно хотите.**

**Ваши чувства – это сигнал о том, правильно ли вы действуете.**

**Внутри вас есть только хорошее.**

**Когда приходит понимание, приходит спокойствие.**

**Упражнение:**

Прямо сейчас вспомните

1. Человека, который вызывает у вас раздражение.

2. Ситуацию, которая вызывает у вас раздражение.

3. Место, которое вызывает у вас раздражение.

и для каждого из пунктов, постарайтесь осознать, что вызывает у вас раздражение, расслабьтесь, постарайтесь взглянуть на эти ситуации со стороны, как будто это не вы, а другой человек находится в этих ситуациях. Спросите себя, что вызывает у вас раздражение? Если вы осознаете что вызывает у вас раздражение, и поймете, как вам надо теперь действовать, то почувствуете спокойствие и удовлетворение.

Будьте спокойны. Относитесь к тому, чего у вас сейчас нет и чего вы хотите, как к своей цели, выкиньте из головы то, чего не можете изменить: о ситуации в мире, о войне в Ираке, о поведении политиков, мыслите в круге своего влияния – это и приятно и полезно, лучше мечтать, чем страдать по поводу того, что показывают по телевизору, лучше думайте о себе, о своих планах и тогда результаты будут.

**3. 14 Пофигизм** – необходимое качество успешного человека, позволять себе делать чуть- чуть больше чем другие, чуть- чуть выходить за рамки, чуть- чуть нарушать правила.

Вобщем если вы хотите многого и это себе позволяете вы это скорей всего получите.

Вы наверное, не раз слышали такую фразу “Девушки любят плохих парней” любовь девушек к “плохим” парням основывается на женской интуиции, женщины чувствуют, что парень, который способен чуть- чуть выходить за рамки, чуть- чуть нарушать правила, действовать вопреки правилам, является во первых самодостаточной личностью, парень ориентируется на свои внутренние установки и во вторых, в сравнении с обычными парнями, он способен добиться большего, так как, к примеру, он не будет как большинство, сидеть за маленькую зарплату, а попросит прибавки, будет действовать, когда остальные ждут ит.д.

Выходи из рамок, многие люди как трамвай много времени своей жизни, ездят по рельсам, которые для них установили другие люди.

Как и всегда всё сначала начинается в мыслях, позволяйте себе делать что- то в мыслях, мечтайте.

**3. 15 Умение взаимодействовать со своим подсознанием !!!!!!!!!!!!!!!.**

Подсознание человека это, даже нет слов !! это то, что позволяет быстро и легко действовать не задумываясь о том, как это делать, подсознание человека это источник новых идей, подсознание человека очень чувствительно, оно мгновенно замечает огромное количество деталей из внешнего мира, подсознание человека содержит в памяти всю информацию о жизни человека, подсознание человека содержит информацию о том, чего ты действительно хочешь и если ты будешь доверять ему, прислушиваться к нему, стараться понять и услышать его, если ты будешь стараться наладить с ним контакт, стараться взаимодействовать с ним, ты будешь эффективен. Вобщем подсознание это классно.

Чтобы лучше понять, что такое сознательная деятельность и подсознательная можно их сравнить на простом примере двух людей, работающих за компьютером.

Первый быстро печатает 10 пальцами смотря на монитор.

Второй печатает медленно двумя указательными пальцами глядя на клавиатуру.

Кто из них двоих, работая за компьютером, действует более эффективно?

Думаю ответ очевиден, конечно первый, а знаете, что позволяет ему печатать быстро 10 пальцами, глядя на монитор? Это позволяет ему, его подсознание.

Был период, когда он так - же начинал печатать двумя пальцами, смотрел то на клавиатуру то на монитор, сбивался, это было трудно, но он снова и снова ставил свои 10 пальцев на клавиатуру и заставлял себя печатать, смотря на монитор, и вот однажды его подсознание приняло его поведение, у человека появился навык и вот теперь он может, прокручивая у себя в голове порнофильм печатать на клавиатуре 10 пальцами и смотреть на монитор J.

***Многократное повторение деятельности способствует доведению этой деятельности до автоматизма.***

Так - же и в любой другой деятельности, многократное её повторение способствует доведению её до автоматизма. Хочешь делать дело легко, сознательно заставляй себя многократно делать это дело и ты научишься делать его легко.

**О медитации:**

Немного справочной информации:

**Транс – это внимание, погруженное в себя или наоборот внимание, направленное во внешний мир.**

Транс – это нормальное явление человеческой психики.

Большую часть времени мы держим некий баланс между вниманием в себя и вниманием во внешний мир, так что транс – это изменённое состояние сознания и это может быть нам полезно тем, что во время транса у человека отключается сознательный, критический контроль сознания и это состояние можно использовать для того, чтобы посмотреть, на что либо с новой позиции восприятия, под другим углом, лучше осознать какую либо ситуацию, лучше осознать себя, лучше прояснить какой либо момент, т. е сознательно мы можем, что то не понимать, только потому, что например, боимся себе в чём- то признаться или отказываемся, во что то поверить.

Так что одно из полезных свойств наведения на себя транса – это возможность осознать, что то новое. **Хорошему взаимодействию со своим подсознанием способствует транс.**

Сейчас вы научитесь самостоятельно входить в транс

### **3. 16. Вход в транс по Бетти Эриксон:**

Ещё одно хорошее свойство наведения транса – это то, что во время транса человек становится более внушаемым, и можно задать, внушить себе какую нибудь установку, например на успех, на достижение какой нибудь своей цели, на поиск и нахождение новых идей, ит.д.

Возможно кто- то думает, что во время транса человек полностью теряет контроль над собой и ему можно внушить всё, что угодно, но это не так, подсознание в момент наведения транса активно и оно очень мудрое, оно защитит человека от негативных воздействий, возможно, вы видели по телевизору разных гипнотизеров, или слышали о том, как цыгане, пользуясь гипнозом, выманивают у людей деньги, но здесь кроме транса идут очень тонкие воздействия на убеждения человека и человека убеждают в том, что отдать деньги – это хорошо. Но мы будем направлять эту силу на хорошие дела.

Сначала в качестве введения, немного информации:

В основном человек мыслит в трёх системах представления информации:

Визуальной – образы, картинки.

Аудиальной – звуки

Кинестетической – ощущения.

Человеческое сознание в состоянии удерживать одновременно в поле своего внимания 7 +- 2 единицы информации, если этих единиц информации становится больше, наступает транс.

Яркий пример этого, цыганский гипноз, представьте, к вам подходит толпа цыган из нескольких человек с детьми, все в ярких одеждах, танцуют, поют, пляшут вокруг вас, трогают вас везде, говорят вам что- то, дети с низу трогают вас за ноги, просят у вас деньги, цыганки рядом говорят давай погадаем дорогой, а одновременно с этим другая говорит, позолоти ручку, вы боитесь, что сейчас дети испачкают вас, но не хотите их отталкивать и вдруг кто- то сзади ещё и хватается за вас за попу. Всё вы в трансе, так что если попадёте в подобную ситуацию, старайтесь, как можно быстрее из неё вырваться.

Итак, как войти в транс, запоминайте по шагам это вам очень пригодится:

Сначала идёт подготовительный этап.

Подготовка включает в себя четыре шага:

#### **Шаг первый**

Сядьте на стул в удобную для вас позу, такую, в которой бы вы были способны сидеть продолжительное время. Выпрямитесь, и смотрите прямо, расслабьтесь.

#### **Шаг второй**

Определите для себя, сколько времени вы хотите провести в трансе и дайте себе команду, скажите “Я собираюсь побыть в трансе 5(ваш период времени) минут”

#### **Шаг третий**

Выберите цель, определите для чего вы хотите войти в транс.

Скажите себе “с целью позволить моему подсознанию произвести соответствующие настройки, чтобы помочь мне цель”- например, улучшить свои отношения с людьми, улучшить своё финансовое состояние, я вхожу в транс.

#### **Шаг четвёртый**

Определите, какое состояние вы хотите иметь к выходу из транса

Например, вы можете сказать себе “И когда я закончу, я буду чувствовать себя бодро, или расслабленно”.

Сам процесс:

#### **Шаг первый**

Глядя перед собой, отметьте три вещи (по одной), которые вы видите. Делайте это медленно, останавливаясь на момент на каждой из них. Лучше, если это маленькие вещи, например, пятно на стене, дверная ручка, угол рамы картины и т. д. Некоторые люди любят называть их, когда смотрят: “Я вижу трещину на дверном косяке”. (Если не знаете, как это называется, попробуйте “Я вижу эту штуку вон там”).

#### **Шаг второй**

Теперь удерживая внимание на предметах переключите своё внимание на аудиальный канал и отметьте, одну за другой, три вещи, которые слышите. (Вы заметите, что это позволяет инкорпорировать окружающие звуки, которые иначе отвлекали бы вас.)

#### **Шаг третий**

Удерживая своё внимание на трёх предметах и трёх звуках, теперь обратитесь к своим чувствам и отметьте три ощущения. Опять-таки, переключайтесь с одного на другое медленно. Полезно использовать ощущения, которые обычно остаются незамеченными, например, тяжесть очков, давление ремешка часов, текстуру рубашки и т. д.

#### **Шаг четвёртый**

Продолжайте процесс с двумя визуальными, затем двумя аудиальными и затем двумя кинестетическими впечатлениями.

Точно так же продолжайте (медленно!) с одним впечатлением в каждой системе. Вы завершили “внешнюю” часть процесса. Теперь пора начинать “внутреннюю” часть.

#### **Шаг пятый**

Закройте глаза и держите их закрытыми

Вызовите какой-нибудь образ. Не напрягайтесь. Можно создать образ, или просто использовать то, что само появится. Это может быть точка света, или прекрасный пляж, или пицца. Если что-нибудь появилось само по себе, используйте это. Если ничего не появляется, придумайте что-нибудь. Назовите это, как вы делали выше.

#### **Шаг шестой**

Остановитесь на момент, и позвольте себе заметить какой-нибудь звук, или сами вызовите его, и назовите. Хотя технически это “внутренняя” часть, если услышите звук снаружи или в комнате, используйте его, это нормально. Помните, что идея в том, чтобы инкорпорировать то, что вы воспринимаете, чтобы оно не отвлекало.

#### **Шаг седьмой**

Затем заметьте и назовите какое-нибудь чувство. Лучше делать это внутренне, воспользуйтесь своим воображением. (Представьте, как вы идёте по пляжу, как ступаете по песку). Однако, как и со звуками, если ваше внимание привлекло реальное физическое ощущение, используйте его.

#### **Шаг восьмой**

Повторите процесс с двумя образами, затем двумя звуками, затем двумя чувствами. Повторите весь цикл еще раз, используя три образа, три звука и три ощущения.

#### **Шаг девятый**

Завершение процесса и выход из транса.

Откройте глаза и верьте в то, что ваше подсознание поработало над вашей целью.

Чем чаще вы будете тренироваться это делать, тем лучше у вас будет получаться.

***Доверяйте своим чувствам, подсознание очень чувствительно, оно улавливает мельчайшие детали из внешнего мира.***

Так - же войти в транс можно просто сев на стул, расслабившись и посидев с закрытыми глазами, несколько минут, только не усните, это можно делать, когда вы едите куда- то, например, на автобусе или в метро.

***Твоё подсознание может дать тебе любое состояние, которое ты захочешь.***

Умению взаимодействовать со своим подсознанием учат на различных тренингах, но этому можно научиться и самостоятельно.

Подсознание человека это мощная часть человека, которая может помочь достигнуть огромных целей – и те, кто понимают это, достигают этих огромных целей J

### **3. 17 Ориентация на свои интересы:**

Общество – это плохой ориентир для своего развития, общество само ориентируется на себя и как результат, все друг друга чуть- чуть тормозят.

Ориентируйтесь на свои интересы, если хотите добиться успеха.

Почаще задавайте себе вопрос: **Чего я хочу ?**

### **3. 18 Чем точнее ваша карта мира, тем вы эффективнее.**

Именно поэтому ложь это плохо, так как она искажает вашу карту мира. И не важно лжёте вы или вам, если вы думаете, что ложь другим людям останется для вас без последствий, то вы очень ошибаетесь, так - как ложь всё равно искажает вашу карту мира, но подсознательно.

**Старайтесь, как можно плотнее приблизиться к реальности.** Старайтесь понять мир, Развивайте свою наблюдательность, **Доверяйте своей интуиции, доверяйте своим чувствам, доверяйте себе.**

Чем лучше вы понимаете мир, тем эффективней вы сможете управлять им.

### **О самовнушении:**

Наши убеждения и наши установки о себе влияют на наше поведение, для примера вот такая история: Однажды в одном из институтов решили провести эксперимент с внушением над студентами, двум группам раздали для решения одинаковые тесты, первой группе сказали, что женщины с этими тестами справляются хуже, чем мужчины, второй группе ничего такого не говорили. В результате тестов, у первой группы, результаты тестов женщин были хуже, чем у второй, это случилось именно потому, что женщинам первой группы сказали, что они решают тесты хуже, и в результате у них сформировалось представление о себе, что они и должны решить тесты плохо, что в итоге и произошло.

Ещё раз скажу об отрицательных людях и нытиках, вот почему так важно прекратить с ними общаться, когда они говорят вам, что у вас не получится, они могут вам это внушить.

Общайтесь с положительными, позитивными людьми, с людьми, которые укрепляют вашу веру в себя.

Итак, хороший вариант для изменения себя – это изменить своё представление о себе, для этого есть техники самовнушения:

### **3. 19 Техника самовнушения**

Наши действия основываются на нашем представлении себе и о внешнем мире.

Перед совершением действия мы как - бы оцениваем обстановку и задаём себе вопрос, А смогу ли я ?

В большинстве случаев реальный мир не ставит перед нами препятствий для достижения нами наших целей, наоборот, мир скорее в изобилии предлагает нам ресурсы для достижения наших целей. Препятствия в большинстве случаев это просто ошибочные представления о себе и мире, которые основаны на ошибочной карте мира, ошибочных представлениях о себе и мире.

Почти всегда препятствия – только мнимые и виртуальные.

**Чем лучше наши представления о себе, тем больших результатов мы достигнем.**

Только мы сами позволяем себе делать что-то и достигать чего- то, основываясь на собственном представлении о себе, смогу ли я ? Для улучшения собственного представления о себе очень хорошо помогает техника самовнушения.

Перед сном встаньте перед зеркалом или в комнате без света поднимите руки на уровень лица (постарайтесь расслабиться, чтобы убрать телесные зажимы и показать самому себе, что вы делаете это искренне, что вы верите, что это работает), ладонями друг к другу, постарайтесь расслабиться и скажите себе

Я хороший

Я богатый

Я успешный  
Я счастливый

У меня все будет хорошо

Я .....такой, каким вы хотите стать, сами создайте для список того, чего вы хотите достигнуть. Можно произносить эти фразы как в слух, так и про себя.

Желательно используйте фразы в настоящем времени, так вы лучше ориентируете свой разум на достижение желаемого вами результата.

Возможно, на первых порах вам будет стыдно это делать, вас возможно будут одолевать мысли, что это глупо, а вдруг кто то увидит, а вдруг это не работает, но скажите себе, что вы наметили себе путь к успеху и намерены добиться его, во что бы то ни стало, что вы намерены добиться его, используя все свои возможности, пусть даже некоторые из них будут такими шаманскими.

Но главное это работает ! и чем сильнее вы будете верить в то, что это работает, тем сильнее это будет работать.

Возможно в процессе того, как вы будете произносить некоторые из этих фраз, вы почувствуете негативные эмоции, но отнеситесь к этому спокойно, просто одна из частей вашей личности, пока против, того чтобы принять ваше новое убеждение. Кстати именно в этот момент можно применить к вашей части фразу из **BSFF** или использовать попытаться с ней договорится, используя договор частей (об этом ниже в книге).

Показателем того, что вы приближаетесь к тому результату, к которому стремитесь, что ваше новое убеждение о себе принимается вашим подсознанием, является отсутствие эмоций, напряжения, чувства внутренней борьбы или просто положительные эмоции в момент выполнения этой техники.

***Если ты думаешь что ты можешь, или думаешь что ты не можешь, ты прав***  
*Генри Форд.*

### **3. 20 Целеустремлённость**

В успешных людях всегда есть стремление, а стремление есть тогда, когда есть цель.

### **3. 21 Целеполагание : ключевой раздел книги и вашей жизни.**

**Теперь о ключевом, по моему мнению, знании в достижении результатов, это знание :**  
***Я знаю куда я иду.***

Многие люди живут и не осознают своих целей, они как бы плывут по течению – их эффективность низка, другие люди знают чего хотят и действуют для достижения своих целей, третьи люди знают чего они хотят, делают правильную постановку целей и действуют для их достижения – это хороший выбор.

Первый шаг в достижении любой цели – это признаться себе, что вы хотите её и тем самым позволить себе её достигнуть. Какой бы большой не была твоя цель, каким бы недостижимым не казался тебе путь к ней, Первый шаг для того, чтобы её достигнуть это позволить себе это сделать. Так что смело, признавайся себе в том, чего ты хочешь, Хочешь пробежаться в скафандре на голое тело по луне – признайся себе в этом, Хочешь жить на собственном острове с 25 длинноногими девушками – признайся себе в этом, Хочешь сниматься в кино – признайся себе в этом. Скажу заранее: достижение цели – это просто процесс развития себя, чем твоя цель больше, тем лучше ты станешь в процессе её достижения. Так – же в процессе вашего приближения к цели, возможно, что для вас откроются новые ваши желания и вы захотите изменить свой курс – это тоже нормально. Главное движение вперёд.

***Ошибается только тот – кто ничего не делает.***

Вот простое, но очень эффективное упражнение для прояснения своих целей. Запишите на бумагу, все те цели, которых вы хотите достигнуть и шаги, которые вы хотите совершить, начиная с целей на всю жизнь.

**Лестница целей:**

1. Цели на всю жизнь
2. Долгосрочные цели 10 – 20 лет
3. Цели на средний срок 5 – 10 лет
4. Краткосрочные цели 1 - 5 лет
5. Систематическая деятельность в контексте своих целей – задачи.

Ваши долгосрочные цели достигаются благодаря вашему регулярному выполнению ваших краткосрочных целей. **Действуйте.**

**По достижении результатов – поблагодарите себя за это, устройте себе праздник.**

Устанавливайте для себя контрольные точки периоды времени (неделя, месяц...несколько месяцев, год), подводите итоги этих периодов, делайте для себя выводы, намечайте новые цели, планируйте ваши действия.

### **3. 22 Постановка целей !!!! – очень важный момент в достижении вами результатов.**

Есть одна очень хорошая поговорка: “Невозможно попасть в цель, которой нет.”

Всё просто, чем точнее вы нарисуете для себя картину того - чего вы хотите, тем с большей вероятностью вы этого и достигнете. Проживите момент достижения своей цели.

Для того чтобы сделать постановку своих целей, их надо сначала определить, есть такие классные волшебные штучки, как ручка и бумага, так вот первым делом составьте список ваших целей.

#### **Шаг 1 – Составьте список того, чего вы хотите достигнуть.**

Просто подряд выписывайте всё ваши желания, первое – это, второе – это.

#### **Шаг 2 – Я уже её достиг.**

Очень хорошо помогает осознать и поставить перед собой цель, простой приём:

**Я тут** – представление в настоящем времени себя, достигнувшего цели, представьте, что вы уже сейчас имеете то, к чему стремитесь,

как вы выглядите ?

как выглядит место, где вы находитесь ?

как вы туда попали ?

вы себя хорошо чувствуете ?

Этот приём помогает вам осознать шаги необходимые для достижения вашей цели и эффекты от её достижения, т.е. оценить вашу цель объективно и дать вам заряд мотивации, если ваша цель вам понравилась. Желательно делать этот шаг в трансе, так вам будет легче прислушаться к своим чувствам, представлять себя достигнувшего цели и чётче осознать хотите ли вы туда попасть и как туда можно попасть.

**Чем больше вы думаете о ваших целях, тем лучше вы понимаете как их достигнуть.**

#### **Четырёхступенчатая модель достижения целей.**

1. Решите, чего вы хотите (сформулируйте и поставьте перед собою цель).
2. Сделайте чтонибудь.
3. Посмотрите, что получится.
4. Если понадобится — меняйте подход, пока не добьётесь желаемого.

Ещё очень помогают в достижении целей, следующие правила

1. Чётко знать чего я хочу.
2. Проявлять чувствительность (наблюдательность) – чувствительность позволяет принимать обратную связь для корректировки курса.
3. Гибкость – позволяет достигать цели меняя свои подходы к ней (если этот метод не работает, я воспользуюсь другим)
4. Дать себе шанс – подождать пока посеянные вами семена дадут плоды, продержаться переходный период, действовать снова и снова.

Возьмите ручку и бумагу и запишите вашу цель с помощью этой модели:

#### **Модель достижения целей ПАКПРЭ**

**П – Позитивная формулировка цели,** То к чему вы стремитесь. (для того, чтобы убежать от чего-то надо это что-то держать в поле своего зрения, Я не хочу - это ошибочная формулировка цели) Формулируйте свою цель в позитивных терминах, так:

Пример: Я хочу быть богатым.

**Вопросы для уточнения цели:**

Я хочу

**А – Активная позиция,** Достижение цели должно зависеть от вас, в начале вашей цели поставьте слово Я.

Пример Я действую для достижения своей цели.

**Вопросы для уточнения цели:**

Что мне сделать для достижения моей цели ?  
Какие мои шаги приведут меня к моей цели ?  
Всё ли я сделал для достижения моей цели ?

**К – Конкретность,** Я хочу стать богатым это хорошо – но эта формулировка не конкретна, сформулируйте свою цель.

Пример: Я хочу иметь счёт в банке с остатком в миллион долларов, первого июня 2010 года, я нахожусь на тропическом острове в тихом океане, пью кокосовый коктейль, лежу в шезлонге, я люблю линию горизонта, рядом со мной лежит загорелая девушка.

*Вопросы для уточнения цели:*

Когда ?

Что ?

Сколько ?

Где ?

**П – Подтверждение,** Здесь надо задать себе вопрос, как вы узнаете что достигли своей цели

Пример: Я достану из кармана сотовый телефон, наберу номер своего бухгалтера и спрошу его, об остатке на одном из моих счетов, он ответит мне, “один миллион долларов США”.

*Вопросы для уточнения цели:*

Как я буду знать, что я достиг своей цели ?

**Р – Размеры цели,** Размеры цели должны держать вас в лёгком напряжении.

Пример: Для достижения своей цели в миллион долларов, я открываю новые проекты снова и снова, а когда у меня будет миллион долларов я поеду отдыхать на четыре месяца в путешествие.

*Вопросы для уточнения цели:*

Что мне мешает выполнить эту цель ? (разделите свою цель куски такого размера, чтобы их можно было максимально эффективно выполнить.)

Что мне это даст ? (Задавайте себе этот вопрос, для того чтобы увеличивать свою мотивацию снова и снова)

**Р – Ресурсы,** Какие ресурсы нам необходимы для достижения нашей цели ?

Бывают внешние и внутренние,  
внешние: деньги, люди.

внутренние: мотивация, навыки, упорство, настойчивость, качества нашего характера, наши внутренние состояния.

**Внешние получаются вами, в результате действия ваших внутренних.**

Если какого-либо ресурса нет – он превращается в подцель.

Пример: Для достижения своей цели, я приобретаю новые знания в Интернете, я читаю нужную мне литературу и общаюсь с нужными мне людьми.

*Вопросы для уточнения цели:*

Что мне нужно для достижения моей цели ?

Какие навыки мне надо приобрести, чтобы достигнуть своей цели ?

С какими людьми мне надо начать общаться для достижения моей цели ?

**Э – Экология,** Экология бывает внутренняя и внешняя. Внутренняя - ваша цель должна вам нравиться, вызывать у вас радость, чувство гармонии, конгруэнтности. Внешняя – желательно чтобы ваша цель не причиняла вред другим людям, а наоборот делала им хорошо, иначе после её достижения вы столкнетесь с последствиями, негативными эффектами от такого своего поведения и ваше продвижение к цели не будет конгруэнтным и эффективным если оно причиняет кому-то вред.

**За результатами всегда следуют эффекты от этих результатов.**

Думайте с перспективой на будущее и оно будет у вас прекрасным.

При формулировании цели старайтесь чтобы у вас отсутствовало внутреннее сопротивление к вашей цели.

**Главное чтобы у вас возникало чувство гармонии, от ваших мыслей о вашей цели.**

Если оно у вас возникает, значит достигать своей цели вы будете конгруэнтно, а следовательно и максимально эффективно.

Пример: Я построил множество бизнес систем, которые приносят пользу людям и деньги мне.

Теперь я долларовый миллионер, я лежу на острове в тихом океане, пью свой кокосовый коктейль, наслаждаюсь компанией своей подруги и мечтаю о будущем.

*Вопросы для уточнения цели:*

Нравится ли мне моя цель ?

Что даст мне её достижение ?



Зачем мне надо достигать своей цели ?  
 Как моё достижение моей цели повлияет на других людей ?  
 Есть ли у этого пути сердце ?

В итоге применения техники **ПАКПРРЭ** получится примерно следующее:

Я Сделал это !

Я реализовал свои планы, я построил бизнес системы, которые хотел и теперь я долларовый миллионер. Сейчас первое июня 2010 года, я нахожусь на острове в тихом океане, я лежу на шезлонге и пью кокосовый коктейль, рядом со мной лежит моя великолепная, загорелая девушка, я ласкаю её ноги, мне так приятно это делать. Я крутой, как хорошо что я действовал для достижения моих целей, я нашёл в себе силы и ресурсы, для того чтобы реализовать свои проекты, я собрал вокруг себя нужных мне людей и мы сделали это ! мы реализовали свои проекты мы построили бизнес системы и теперь можем позволить себе хорошо отдохнуть. Позвоню-ка я своему бухгалтеру, алло привет, бла бла бла..., как приятно это слышать – на вашем счету миллион долларов США.

Ах, как хорошо, что я это сделал, а как было интересно и захватывающе начинать строить все эти бизнес системы, сейчас мне даже смешно вспоминать какими простыми оказались задачи, которые я тогда решил, я буду помнить это время всегда. Я приношу пользу обществу, от реализации моих целей, люди с которыми я общаюсь, испытывают подъём сил и получают заряд мотивации. Как хорошо, что я составил план по достижению своих целей, следовал ему и выполнил его и достиг их. Это наслаждение, одна мысль о том, что я сделал, чего я достиг и как высоко я поднялся, вызывает у меня чувство огромной радости за себя.

**Чем больше вы думаете о ваших целях, тем лучше вы понимаете как их достигнуть.**

### 3. 23 Планирование дел

Очень хороший приём, он помогает сэкономить много времени, так как вы планируете только то, что важно, этому приёму я научился из книги Стивена Кови – 7 Навыков высокоэффективных людей. Составление плана на неделю, в соответствии с выбранными вами ролями:

каждую неделю старайтесь выделять время, например один час в воскресенье утром, на составление планов на будущую неделю исходя из ваших приоритетных целей.

Шаг 1. Составьте список своих ролей, например: бизнесмен, работник, ученик, парень.

Шаг 2. Составьте план ваших действий на неделю, для каждой из ваших ролей.

Запишите всё это на бумагу в виде следующей таблицы

Роли	Цели на неделю
Бизнесмен	1. Завершить проект “Мера” 2. Договорится о партнёрстве с компанией “Master” 3. Подготовить документы по партнёрству
Ученик	1. Прочесть книгу “Думай и богатей” 2. Записаться на тренинг по НЛП
Парень	1. Сводить Машу в кафе 2. Погулять с Машей два раза.

Ваши роли вы выбираете таким образом, чтобы они помогли вам достигнуть ваших целей

### MindMaps

В составлении плана действий, для достижения вами, ваших целей очень хорошо помогают Карты Ума(Mind Maps) – это компьютерные программы, позволяющие визуально и по шагам спроектировать план вашего проекта. Чем ещё хороши эти программы, так это тем, что они позволяют разгрузить мозг от необходимости постоянно держать в голове план действий, который может быть очень большим.

Уделите себе время для их изучения, это великолепная инвестиция в своё будущее.

Вобщем карты ума позволяют вам достигать ваших целей более эффективно.

Скачать эти программы вы можете, набрав в любом поисковике Интернета “Карты Ума”.

**Упражнение:** Составьте для себя MindMap по достижению вами трёх ваших приоритетных целей. и вы поймёте насколько планирование хорошо способствует осознанию, путей к их достижению.

**Сделайте это обязательно.**

Со временем ваши MindMap могут разрастись до огромных размеров

Желательно также составлять план на следующий день и записывать его на бумагу, но я сам не всегда это делаю, я просто в голове составляю список дел, которые я хочу сделать завтра.

Также желательно вечером провести анализ того, что было сделано - зачеркнуть выполненные дела и понять, как случилось так, что были не выполнены остальные.

Перед тем, как заснуть представьте список дел на предстоящий день, представьте, как вы выполняете дела, которые запланировали, представьте, как вы достигаете своих целей (в изменённом состоянии сознания – перед сном, эта информация хорошо усваивается подсознанием и ваша деятельность будет более эффективной)

Также хорошо помогает в достижении своих целей, осознание своих ценностей, просто время от времени спрашивай себя, **что является для меня важным, само по себе ?**

Иногда для достижения некоторых наших целей нам нужны некоторые знания, которые мы пока не осознаём или даже возможно не хотим осознавать, в результате мы не знаем, как пройти путь к цели, куда сделать шаг. Для осознания пути к нашей цели, придумана техника

#### **Путешествие из настоящего состояния в желаемое:**

1. Определите перед собой свою цель, чего вы хотите достигнуть.
2. Найдите место в комнате, которое ассоциируется у вас с вашим текущим состоянием, прислушайтесь к своим чувствам, доверяйте своей интуиции, походите по комнате, вы найдёте это место. Встаньте на него.
3. Определите место в комнате, где вы чувствуете себя в желаемом состоянии, так - же походите по комнате и вы найдёте его, встаньте туда.
4. Стоя на месте вашего желаемого состояния, повернитесь к месту вашего текущего состояния и посмотрите на него, расслабьтесь, как вы представляете путь из настоящего в желаемое ? Возможно это заасфальтированная дорога, а возможно труднопроходимая.
5. Выйдите из места желаемого состояния, встаньте на место текущего состояния, войдите в само текущее состояние.
6. Выйдите из места текущего состояния, встаньте на место желаемого состояния, войдите в него, вживитесь в роль, представьте что вы уже достигли своей цели.
7. Повернитесь спиной к месту текущего состояния, расслабьтесь, постарайтесь чутко слушать свои чувства, начните шагать спиной назад, к месту своего текущего состояния, в этот момент слушайте свои чувства, возможно к вам придёт осознание тех шагов, которые смогут привести вас к вашей цели.
8. Когда вы зашли в текущее состояние, повернитесь, посмотрите на место желаемого состояния, если на шаге 4, когда вы представляли себе путь, он представился вам труднопроходимым, сейчас сознательно силой мысли сделайте этот путь заасфальтированной дорогой.

Техника очень хорошая, помимо возможного осознания пути к цели, она даёт ещё и веру в достижение этой цели.

**Прочтите разделы 3. 21 – 3.22 ещё раз – это очень важно.**

#### **3. 24 Вход в ресурсные состояния, разгонка психики**

Любую задачу можно решить, если быть в нужном состоянии.

Вам не удастся решить сложную задачу, если вы в пассивном состоянии и унынии, но если вас прёт, то вы снесёте горы на своём пути, на вас найдёт озарение, вы будете замечать огромное количество новых возможностей.

Если испытываете затруднения в чём либо или не можете найти решение – повышайте уровень своей энергии.

Команды с пассивным настроением проигрывают.

Люди с пассивным настроением проигрывают.

Как войти в ресурсные состояния:

1. Прослушивание вашей любимой музыки громко.
2. Почитать какую нибудь развивающую статью
3. Сделать дело,- которое вы долго откладывали.
4. Начать делать дело.

### Список полезных убеждений:

Конкуренция развивает.

Мир полон возможностей.

Вызов доставляет удовольствие.

Вселенная дружелюбная среда, ожидайте успеха.

Оптимизм, если вы будете замечать везде плохое, то это будет вызывать у вас страхи и боязни всего и всех, что будет парализовать вашу способность действовать, а всё в этом мире достигается действиями, так что будьте оптимистами, действуйте.

## Глава № 4 Переход к новой стратегии поведения \*\*\*\*\* Изменение стратегий поведения, отказ от вредных привычек, самоконтроль

В каждом из нас есть стремление к чему-то большему, чем мы имеем сейчас, и это стремление существует в нас всегда, даже когда мы достигаем своих целей, мы сразу же хотим ещё большего и это нормально, человек всегда хочет большего.

Но иногда, когда мы чувствуем, что сил для достижения цели не хватит, мы сами себя останавливаем от того, чтобы достигнуть того, чего действительно хотим.

Мы пытаемся найти отмазки для того, чтобы не действовать, а потом ищем отмазки для своего бездействия.

Своими отмазками мы сами возводим перед собой стены, через которые нам самим же и придётся перелезть, некоторые их преодолевают, некоторые нет.

Хватит отмазываться! Будь честен перед собой! Признайся себе в том, чего ты действительно хочешь достигнуть. Это твоё признание себе, будет твоим первым шагом на пути к твоей цели.

Возможно, что сейчас ты не знаешь, с чего начать, как действовать, как достигнуть своей цели, и возможно ты чувствуешь, что тебе трудно действовать, но запомни одно правило: **Чем дальше ты продвигаешься к своей цели, тем легче становится твоё продвижение.**

В этой главе я постараюсь вам рассказать, как начать действовать и как действовать эффективно, для достижения своих целей.

**4. 1** Постарайтесь осознать и признаться себе, в том, чего вы действительно хотите достигнуть в жизни, поставьте перед собой цель – достигнуть этого, и стремитесь к ней.

**Распишите на листке бумаги** всё то, чего вы хотите достигнуть.

Отсортируйте свои цели в порядке приоритетов, составьте для наиболее приоритетных из них план действия, разделите каждую большую цель на несколько подцелей, такого размера, чтобы достижения каждой из них стало для вас комфортным.

Определите для себя первый шаг, с чего вы начнёте. Действуйте.

**Достижение цели – это процесс развития себя.**

И чем цель больше, тем вы лучше станете в процессе её достижения.

Невозможно попасть в цель, которой нет – **Обязательно составьте для себя список своих целей !!!**

**4. 2 Создайте вокруг себя среду способствующую достижению вами ваших целей.**

Читайте литературу в интересующей вас области, общайтесь людьми, у которых есть то, чего нет у вас и к чему вы стремитесь, читайте книги о бизнесе, читайте истории жизни богатых людей, читайте развивающую литературу, Постарайтесь войти в среду людей занимающихся бизнесом, даже если у вас сейчас нет таких знакомых, посещайте сайты в Интернете по бизнесу, читайте ЖЖ людей занимающихся бизнесом, так вы расширите ваш кругозор и узнаете много нового и полезного, там вы найдёте много примеров того, как люди начинали успешные бизнесы с нуля, а ваша мотивация от того, что вы узнаете, на чём ездят эти люди и где они отдыхают, зашкалит. Вы будете стремиться открыть свой бизнес со всех сил.

Избавьтесь от всего лишнего и сконцентрируйте ваши ресурсы (ваше время, ваши силы и т.д.) на достижение целей, к которым вы стремитесь.

**4. 3 Будьте готовы к тому, чтобы выходить из своей зоны комфорта**

Развитие – это всегда что-то новое, постижение чего-то, чего мы раньше не знали, получение новых навыков, а так как – это действие в новых условиях, то потому, что у нас пока нет знаний и навыков как в этих условиях действовать, то эта ситуация может стать для нас дискомфортной.

Будьте к этому готовы, это просто временный период после которого, когда вы научитесь, приобретете, навыки в деле, ваши действия станут лёгкими, оптимальными и эффективными. Но на первых порах развитие это всегда вход в неизвестность – что является дискомфортной ситуацией, будьте к этому готовы.

Это как компьютерная игра, вы стараетесь пройти новый уровень, несколько раз начиная снова и снова, и в результате ваших стараний, действовать на этом уровне вам становится всё легче и легче, у вас появляются нужные навыки, которые в итоге приводят вас к победе.

Чем выше комфортность текущего состояния, тем меньше вероятность выйти из него в нужное состояние, для достижения цели, если оно не такое комфортное.

Запомните правило:

**Новые результаты начинаются там, где ваша нынешняя зона комфорта заканчивается.**

Поэтому чем больше сил вы имеете, тем больше времени вы будете способны выходить из своей зоны комфорта, и тем больших результатов вы сможете достигнуть.

Держитесь подальше от людей которые стараются разрушить вашу веру в ваш успех.

Старайтесь делать дела, которые умножают ваши силы.

#### **4. 4 Отслеживайте свои реакции.**

Сознательно отслеживайте свои реакции, в ситуациях, в которых хотите изменить своё поведение и достигнуть больших результатов и если вы чувствуете, что начинаете мыслить негативно, например, испытываете страх, подавленность, предчувствуете что не сможете проявить настойчивость, скажите себе мысленно Стоп и сразу начните мыслить в позитивном ключе:

1 представьте картинку, конечного результата, которого вы хотите достигнуть в этой ситуации, не избежать ситуации, а именно того, чего вы хотите.

2 Задайте себе вопросы, как использовать эту ситуацию в свою пользу ?

3 Спросите себя: в какое состояние мне надо сейчас войти, для достижения того результата, которого я хочу ?

#### **4. 5 Как продержаться переходный период**

Переходный период – это временный этап, когда вы переходите к новому поведению.

Культуристы называют этап, когда они переходят на поднятие нового, более тяжёлого веса – болевым периодом, но такая формулировка подавляет, относитесь к этому как к лёгкому затруднению.

Примеры переходных периодов:

Человек пытается бросить курить, человек осваивает новую для себя сферу деятельности.

Когда вы переходите на новый этап, возможно что вы будете испытывать дискомфорт, как я говорил об этом выше, и если этот переходный период длится долго, есть риск, скатиться назад к тому, с чего вы начинали, т. е к своему прежнему поведению, так как продержаться может нехватить сил или мотивации.

Для того чтобы продержаться этот переходный период:

1. Избавьтесь от всего, что может приносить вам негатив: телевизор, общение с отрицательными людьми, просмотр разных фильмов ужасов, наоборот старайтесь всегда поддерживать в себе хорошее настроение.

2. Представляйте себе результаты, к которым вы стремитесь, мотивируйте себя тем чего вы хотите достигнуть, представляйте себе конечный результат, то, ради чего вы вышли из своей зоны комфорта, представляйте себя таким, как будто вы уже достигли своей цели.

**Мотивация – это то, что поможет вам продержаться переходный период.**

Во время переходного периода делайте пешие прогулки, делайте уборку вашего рабочего места и вашей квартиры, старайтесь убрать из своей жизни лишнее и всё то, что вас отвлекает.

И чем дальше вы будете продвигаться к своему новому поведению, тем легче будет ваше продвижение.

#### **4. 6 Воздействуете на ваше подсознание.**

Визуализируйте, представляйте вашу конечную цель, представляйте себя уже достигнувшего цели, говорите про себя **я достигну своей цели.**

Дайте понять вашему подсознанию, что вы намерены достигнуть того, чего хотите, вопреки временным трудностям.

Я например несколько раз бросал курить и мне реально помогло то, что я стал бить себя по щекам и рвать по 1000 Сум(~1 доллар), за каждую выкуренную сигарету. – Попробуйте – это работает J

#### **4. 7 Как удержаться на достигнутой вершине и продвигаться выше**

Очень распространённая причина того, что люди скатываются назад, к своему прошлому поведению, после того, как они достигли своей цели – это то, что отсутствует цель более высокого порядка.

Например: Человек хочет открыть своё дело, он сделал постановку цели, активно продвигается к её достижению, рвёт ногами землю и достигает своего, он открывает своё дело и у него появляется первый клиент ! это очень радостное событие. Человек счастлив, он достиг своей цели, он открыл своё дело, но именно в этот момент может случиться облом, так как:

1. Цель достигнута – мотивация падает.
2. Человек доволен – падает самоконтроль.
3. Человек устал – на достижение цели потрачено много сил.

Причина возможного облома, тут в том, что отсутствует цель более высокого порядка,

Например: Цель сделать свой бизнес единственным источником доходов, приносящий стабильно высокую прибыль в течении года.

Или не просто похудеть, а продержаться данный вес в течении года.

##### **4. 7. 1 Держите баланс в вашей жизни:**

Помните о друзьях, отдыхе и общении с противоположным полом.

Физические упражнения обязательны, если вы активно занялись сидячей деятельностью, и забросили физические упражнения, что вредно для вашего организма, то для того чтобы сберечь здоровье, ваше подсознание будет стремиться поднять вас со стула, например, у вас может пропасть интерес к вашему делу.

После каждой реализованной вашей цели доставляйте себе какое-нибудь маленькое удовольствие.

**4. 8** Добейтесь того чтобы ваше новое поведение вошло у вас в привычку, привычка формируется в течении 30 дней, продержите своё новое поведение 30 дней и это поведение вы будете совершать автоматически.

Помните об этом, когда у вас появляется соблазн вернуться к прошлому поведению.

**4. 9** Присматривайтесь к людям, анализируйте их поведение, смотрите на ошибки, которые допускают люди и делайте наоборот. Неудачники нужны для того, чтобы замечать их ошибки и обходить их.

Чем скорее вы начнёте над собой работать и чем активнее вы будете над собой работать, тем скорее вы добьётесь результатов.

**4. 9. 1 Если вы не знаете за какое дело браться или не знаете с чего начать, как подступиться к своей задаче, с чего начать достижение своей цели то,** возьмитесь за первое попавшееся, Сделай одну маленькую цель, на пути к большой и тут же появиться следующая, сделай их все и получишь реализованную большую.

##### **4. 9. 2 Важно !!!!!!! Оставайтесь в реальности !!!!!!!**

Возможно в момент переходного периода вы попадёте в дискомфортную ситуацию, когда вы уже потратили на дело много своих ресурсов и сил, а результатов ещё не получили или получили но меньше чем вы ожидали и есть риск что этот дискомфорт ваше подсознание может компенсировать уходом от реальности.

Примеры ухода от реальности:

компьютерные игры,

выпивка,

обжорство,

просмотр телевидения,

излишняя трата денег в магазинах,

список можно продолжать долго, но надеюсь ты уловил мою мысль.

Тем самым часть тебя (подсознательно) стремиться доставить тебе удовольствие, но это удовольствие мнимое, это фальшивка, да на какой-то момент времени ты будешь чувствовать себя лучше, но во первых: такое удовольствие не продвигает тебя к результатам, а наоборот отдаляет от них и во вторых получая удовольствие таким способом есть риск “подсесть” на него и как результат вредная привычка.

Не подавайтесь сиюминутному чувству, которое может увести от реальности. Действуйте с перспективой на будущее, оставайтесь в реальности.

Помните о том, что наибольшее удовольствие вы получите, когда достигните своей цели.

**Немного справочной информации:**

Подсознание человека устроено таким образом, чтобы доставлять ему удовольствие.

**Часть** – метафорическое описание части подсознания, которые ведут автономную жизнь, своим поведением, часть реализует какую-либо цель человека.

Цель части может быть неосознаваемая человеком, т.е. быть подсознательной.

С частями можно договориться о замене их поведения на другое, более выгодное.

Пойми все, что есть в тебе, это только хорошее, и все части тебя стремятся сделать для тебя только хорошее, но иногда это хорошее просто неэффективно работает. Для части твоего подсознания просто такое поведение, может казаться самым эффективным (ресурсы/время) на данный момент, но в перспективе такое поведение может иметь отрицательные последствия.

**Чем большим количеством ресурсов, сил ты обладаешь, тем больше твоё поведение будет с расчётом на перспективу.**

Как пример, если ты себя хорошо чувствуешь, ты полон сил, у тебя не будет желания доставлять себе маленькие радости, как купить себе что-нибудь новое ит. д., чтобы почувствовать себя лучше, так как тебе итак хорошо.

**Старайся понимать, осознать свои желания, чувства, что они хотят от тебя ? к чему они стремятся ?**

Лучшему осознанию себя и своих чувств способствует медитация, транс.

С частями личности можно договориться о новом поведении (техники Шестишаговый рефрейминг, Договор частей, об этом далее в книге)

#### **4. 10 Начало нового дня**

Как только вы проснулись, сознательно про себя говорите себе: Сегодня я весь день буду мыслить позитивно, Какой великолепный день, Сегодня будет великолепный день.

Ожидайте хорошего - ожидания это самооправдывающиеся пророчества.

И то же самое говорите себе вечером перед сном.

#### **Полезные мысли**

Если вы будете ожидать что всё у вас получится с первой попытки и всё будет идти по плану, то с большой вероятностью вас ждёт разочарование, учтите это. Будьте готовы к тому что- что то пойдёт не так как вы этого ожидали, будьте готовы к тому, что вам придется креативить и импровизировать.

Мир так устроен, что всё за ранее просчитать очень сложно, так что будьте готовы менять свои планы и действия.

#### **Итоги:**

**Новые результаты начинаются там, где ваша нынешняя зона комфорта заканчивается**

## **Глава № 5 Окружение Альфы** \*\*\*\*\*

### **Основное правило в выборе окружения – Окружение должно развивать.**

Окружение должно помогать вам развиваться, оно должно вас мотивировать, вы должны получать выгоду от своего окружения. Так что если ваше текущее окружение не идёт вместе с вами, или начинает отставать от вас, будьте готовы к тому, чтобы сменить его на другое. Если вы думаете о том, а как же старые друзья, с которыми я учился в школе, с которыми знаком с детства ит. д., как же я могу их оставить, то лучше подумай о том, что ты можешь получить, общаясь с новыми людьми, сколько нового ты сможешь узнать, сколько нового они способны внести в твою жизнь. Не стоит бояться того, что прекратив общаться со своим текущим окружением, ты останешься в одиночестве, если ты усвоил главу Качества успешных людей и занимаешь активную позицию, ты легко найдёшь себе новых друзей.

Так же поступайте и с девушками:

Периодически устраивайте чистку своих контактов, удаляйте все телефоны девушек, разрывайте все свои контакты с девушками, даже с теми, с которыми спите и заводите новые.

Человек такое создание, которое стремится к комфорту и очень приятно и комфортно трахать кого-то по долгу и часто, но это вас не развивает и не прибавляет вам мотивации. Стремитесь к тому, чтобы заводить новые контакты.

Помните:

***Новые результаты начинаются там, где заканчивается зона вашего комфорта.***

Сознательно выходите из зоны своего комфорта, если хотите достигать новых результатов, мы же не хрустальные мальчики, которые встречаются с девушкой только из-за того, что больше некого (Если вас от неё тошнит, то зачем вы её трахаете?), ничего с нами из-за этого не случится, мы же крутые перцы с позитивным мировоззрением и знаем, что всё будет хорошо.

Данный метод тренирует в вас уверенность в себе и лёгкое отношение к жизни.

***Как только за вами закрывается одна дверь, сразу - же перед вами открывается несколько новых.***

**Как влиться в новый коллектив ?**

Когда вливаешься в новый коллектив не ной и не жалуйся – это запрещено, нытиков не любит никто, даже сами нытики.

Если на тебя наезжают – отвечай наездом, отвечай окружению по его уровню агрессии.

Купи себе новую, хорошую одежду, в которой тебе будет приятно и удобно.

**Как найти окружение ?** - всё просто, допустим ты решил заняться бизнесом, заходишь в Интернет, набираешь в поисковике слова “бизнес в <город в котором ты живёшь>”, поиск выдаст тебе кучу сайтов с интересующей тебя тематикой, заходи к ним на форум, наверняка они периодически устраивают различные тусовки и собрания, если нет, то замечательно – ты станешь организатором – пришло время проявить свою активную позицию, регистрируешься у них на форуме и создаешь тему, “почему не проводим тусовки ? предлагаю встретится в эту субботу”, назначаешь место и время.

И всё, будь уверен в том, что люди придут, даже если не отпишутся в созданную тобой тему.

Придут и будут тебе благодарны за то, что ты их собрал, благодаря тебе они познакомились.

Посещай различные семинары, тренинги, клубы, по интересующей тебя тематике, там ты найдёшь много интересных людей в нужной тебе сфере.

Заинтересуй собой окружение, старайся мотивировать их на развитие, стань центром позитивной энергии твоего нового окружения.

**Вы можете сформировать своё окружение сами !!!!:**

Если у вас появился интерес к какой либо сфере, очень важно влиться в коллектив людей вращающихся в ней, обладающих знаниями в этой сфере, так как такой коллектив будет для вас источником знаний и мотивации, он будет расширять вашу карту мира.

Но может сложится ситуация, когда вам затруднительно влиться в такой коллектив, тогда вы можете попробовать изменить своё окружение, так, чтобы у него тоже появился интерес в выбранной вами сфере.

Будьте готовы убеждать, будьте готовы к критике, будьте готовы к нападкам, будьте готовы к насмешкам, будьте готовы проявлять настойчивость, будьте готовы оставить своё окружение, если, после всех ваших стараний оно не пошло вслед за вами.

Сантиментам здесь не место, сопли для тех, кто смотрит сериалы, почаще задавайте себе вопрос, Что это даёт мне ? Что ваше текущее окружение даёт вам ?

**Мысли с перспективой на будущее** – спрашивай себя к чему я стремлюсь ? и как моё текущее окружение поможет мне этого достигнуть ?

Итак, чтобы сформировать свое окружение для развития в интересующей вас сфере:

**Шаг 1:** Начните об этом заинтересованно рассказывать, очень важный момент рассказывайте **эмоционально**, чтобы вызвать эти же положительные эмоции в своём окружении.

И так день каждый день, рассказывайте, рассказывайте, убеждайте.

**Шаг 2:** Предоставьте окружению литературу по интересующей вас тематике, например, это может быть книга или ссылка на сайт в Интернете, например на мой сайт личностного роста

[www.bealpha.com](http://www.bealpha.com) :-)

**Шаг 3:** Демонстрируйте результаты своих увлечений: если вы занялись пикапом (соблазнением девушек) – наглядно демонстрируйте перед окружением свои достижения, например, подойдите к девушке на остановке, познакомьтесь с ней пообщайтесь, потрогайте её и возьмите её телефон. Занялись бизнесом – демонстрируйте, что у вас появились деньги.

Заинтересуйте своё окружение своими результатами.

**Какими надо обладать качествами для того, чтобы быть в центре внимания:**

1. **Повышенная психическая активность** – как её получить ? всё просто, избавься от всего что тебя грузит (телевидение, нытики, вредные привычки, несделанные дела). И наоборот делай то, что доставляет тебе удовольствие, ты должен светиться своей энергией изнутри, чтобы тебя пёрло и колбасило, чтобы от общения с людьми заряжались энергией. Делай все, что повышает твою самооценку: поставь перед собой большие цели и стремись к их достижению, в процессе достижения больших целей ты станешь лучше, ты будешь получать удовольствие от одной мысли о том, что ты сам забрался на такую высокую вершину, и этот блеск в твоих глазах будет привлекать людей.
2. **Делай лучший выбор !** – допустим люди вокруг тебя начинают о чём – либо спорить или обсуждать что то, слушай внимательно, поддержи паузу, доверяй своей интуиции(подсознанию) и в нужный момент(ты почувствуешь его) уверенно высказывай своё лучшее решение.
3. **Общайся правильно** – Будь общителен, жизнерадостен, общайся с людьми искренне, без всяких зажимов, страхов с твоей стороны, будь открыт и люди будут открываться тебе, даже не думай кого- то обмануть, **старайся говорить правду**, слушай собеседника внимательно старайся действительно его понять, относись к людям дружелюбно, общайся с людьми искренне, Фальшь заметен, и те, кто пытаются обмануть кого либо в итоге обманывают только сами себя. От тебя должны исходить только положительные эмоции, внимание !!!! тут очень тонкий момент !!! представь, что ты достиг всего, к чему ты стремился, ты полностью удовлетворён, разве будешь ли ты в таком состоянии полной удовлетворённости и счастья на кого- то наезжать, стараться оскорбить или стараться кого- то принизить ? Разве будешь ли ты кому- то стараться что- то запороть ? Вот тут то и проявляются лузеры, **лузеры стараются опустить кого- то, чтобы почувствовать себя выше**, и такое поведение сразу замечают люди с опытом, люди которые достигли многого, они стараются держаться подальше от лузеров. Общайтесь результативно, говорите по делу. Говорите тогда, когда вам есть что сказать. Если тебе не о чем поговорить, то поставь перед собой цели, и рви под ногами землю для их достижения и ты найдешь, о чём поговорить, так как достижение цели развивает тебя, будь в этом уверен. **Если дочитав до этой строки ты ещё не сделал перед собой постановку своих целей, то сделай её прямо сейчас !!!**

Заходя в помещение, всегда улыбайся, альфы делают так, это признак силы, настоящий лидер полон сил и радуется жизни, лузеры ходят угрюмо и изображают серьёзность. Когда ты заходишь в кафе, всегда занимай столики, которые находятся в центре помещения.

4. **Тренируй свой взгляд !!!!** В общении с людьми контакты глаз играют очень важную роль. Тебе очень пригодится, если ты сможешь выдержать взгляд самой прекрасной сучки и самого злобно настроенного чувака.

**Упражнение:** При общении с людьми сознательно старайся удерживать взгляд на собеседнике, до тех пор, пока тот не отвернётся первым, причём старайся смотреть взглядом **без эмоций** (агрессия, страх, любопытство, юмор), а просто нейтральным взглядом. Для того чтобы удерживать такой взгляд долго и выйти из этих тренировок победителем, тебе помогут несколько деталей: 1 – смотря на человека, представляй в своём воображении, что твой собеседник – это животное в клетке зоопарка и ты пришёл на него посмотреть. 2 – смотри в один его глаз. 3 – смотря на человека, старайся просто смотреть, а не оценивать, его со своей позиции, давать ему оценки, просто наблюдай, старайся отключить свои эмоции, или смотри на человека дружелюбно (когда смотришь на него, думай о хорошем). Хорошее место для тренировок – это общественный транспорт, метро, здесь много людей, которым просто нечем заняться и они любят разглядывать тех, кто находится перед ними, вот на них и тренируйся, заставляй их первых отводить глаза. Пройдёт время и самые крутые боссы будут офигевать от твоего взгляда, а девушки, после того как ты заставишь их первыми отворачиваться будут облизываться, маня тебя к знакомству и тогда ты оценишь силу своего взгляда и силу, которую ты получил. Поверь, ты сможешь убедиться в этом много раз, когда души других людей, будут тонуть в твоих глазах.

Тренируйся – дорогу осилит идущий.



5. **Общайся без понтов :** Проводя тренинги по соблазнению я заметил интересный момент, люди которые на собеседовании изображают из себя крутых мачо, и стараются подать себя как рвущихся в бой перцев, на самом деле оказываются не такими, как дело доходит до реальных действий в поле (подходов для знакомства к девушкам). Тут очень тонкий момент, когда "Паша" понтуется перед "Димой", говоря, что он всё может, "Паша" подсознательно, сам себя ставит в приниженную позицию, так как своими понтами он завышает значимость мнения "Димы" (ведь понтуются перед тем, кто важен), и хотя он думает что обманул "Диму", на самом деле он обманул себя, так как его мотивация упала, от этой мнимой победы, это раз и два его эго (влиятельная часть психики человека, которая считает себя/человека самым важным, номером 1) так вот эго "Паши" оскорблённое таким его поведением, блокирует его действия, так как считает их недопустимыми и как доходит до дела, действия "Паши" будут неконгруэнтны, скованны и как результат малоэффективны.

**Понты имеют место там, где отсутствует движение к цели.** Так как когда человек движется к своей цели на всё лишнее, вроде понтов, просто нет времени. И ещё когда ты стремишься к своей цели, стараешься делать дело хорошо, стараешься делать всё чтобы у тебя получилось, приходит понимание, осознание того, что понты просто не нужны.

**Понты это результат отсутствия целеустремлённости** – понтами люди пытаются скрыть отсутствие результатов в своей жизни, но запомни, обмануть можно только себя, какая разница, что о тебе подумает твоё окружение, если внутри себя ты будешь знать что на самом деле не достиг своих целей.

**Отвечай только перед собой,** кроме себя самого ты никому ничего не должен доказывать.

Запомни: **Честность – лучшая политика** (Амир Темур)

Обманув кого-то в настоящем, ты обманываешь себя в будущем.

Действуй с перспективой – говори правду.

Настоящий лидер не нуждается в том, чтобы перед кем-то понтоваться и кого-то обманывать.

## 6. Тренируй язык тела !!!

Если ты хочешь эффективно общаться, тебе очень пригодятся навыки невербального общения, общения на языке тела.

Вот примеры того, как можно эти навыки приобрести, абзац о языке тела в контексте соблазнения, но эти навыки можно использовать и в деловых переговорах и просто в общении:

**Истинное мастерство достигается без усилий.**

*из какого то фильма, про восточные единоборства.*

Язык твоего тела это то, что девушки считывают моментально.

На основе твоего языка тела девушки сразу дают тебе оценку.

Язык твоего тела это то, чем ты можешь привлечь девушку, до того как ты начал с ней разговор.

Язык твоего тела это то, что всегда заметно девушкам и если ты начал петь ей сказки о любви, а при этом чешешь свой нос, она сразу же поймёт что ты лжёшь.

Языком тела в подавляющем большинстве времени управляет твоё подсознание (бессознательное, неосознаваемое), поэтому если ты хочешь быть действительно хорошим соблазнителем, стань таким внутри, стань конгруэнтным и ты будешь производить на девушек положительные впечатления, и ты будешь вызывать у них те чувства, которые они испытывают, произнося слова "Естественность" и "Уверенность", "Этот парень такой уверенный, ах....".

При знакомстве девушки находятся в пассивной позиции, им не надо доказывать какие они классные, **они наблюдают и замечают, какой ты**, они замечают множество мелочей в твоём языке тела, та самая женская интуиция - это просто наблюдательность, которая от природы развита у девушек очень хорошо.

Они читают твой язык тела неосознанно и потом на основе своих чувств, от твоего языка тела говорят тебе "Да" или "Нет".

Ты можешь плести полную чушь во время знакомства, но если твой язык тела будет хорош, то и твоя игра будет хороша, ты возьмёшь у неё телефон.

Вот несколько упражнений, для тренировки твоего языка тела.

#### Упражнение первое: **Царь**

Когда идёшь куда нибудь, всегда иди по центру тротуара, занимай место в центре, иди медленной походкой, и не с кем не встречайся взглядом, вообще не смотри на людей, просто спокойно смотри в даль, на деревья, на дома, облака.

Руки вынь из карманов, вытяни их, пальцы расслабь, вытяни их, не сжимай руки вообще, расслабь их.

Спину держи прямо, голову тоже прямо, старайся смотреть чуть выше своего взгляда, чем, если-бы ты смотрел прямо.

Мысленно пройдишь по своему телу, расслабь те места, в которых чувствуешь напряжение.

Если ты едешь на метро, старайся садиться на скамейку в её центр и на ту, которая "смотрит" на станцию.

Держи руки расслабленно, как и всё своё тело, ты тут бог и царь, альфа, расслабься, любуйся пассажирками.

#### Упражнение второе: **Руки вверх**

Когда общаешься с девушками старайся показывать им свои руки, всегда.

Один из признаков лжи - это когда человек при разговоре прячет свои руки от собеседника. Делай подходы к девушкам и при общении с ними старайся расслабленно, медленно жестиковать руками, несколько раз во время вашего общения старайся поднять руку ладонью к девушке на уровень её лица:

"Ах, а я вот тут (руку к её лицу) раньше жил мой знакомый, указываешь ей направление."

#### Упражнение третье: **Покажи себя детка**

Зайди в метро сядь на скамейку в вагоне и начни рассматривать девушку сидящую напротив, медленно, спокойно рассмотри её бедра, грудь, взгляни ей в глаза, и если она поймает твой взгляд, продолжай смотреть ей в глаза, цель упражнения заставить её отвернуться первой.

Смотри на неё спокойно, как будто она уже твоя, рассматривай её красивые глаза, любуйся ей, в твоём взгляде не должно быть страха, в нём должна быть уверенность, спокойствие, сила, и самцовость.

Как только она отвернется, опять спокойно рассмотри её ноги, и грудь и опять взгляни ей в глаза ит.д.

Если она не отвечает тебе, больше не смотрит тебе в глаза, продолжай рассматривать её всю, как только она посмотрит на тебя, поймай её взгляд снова и заставь её опять отвернуться.

Если калибруешь у девушки К+, подойди и познакомься с ней.

Если она встанет и уйдёт, ты выиграл.

Это такая игра, где ты играешь со своими страхами.

#### Упражнение четвёртое: **Я тебе нравлюсь.**

Цель упражнения заинтересовать девушку собой, до того, как начал с ней разговор.

Место действия общественный транспорт, девушкам тут некуда бежать :-)

Увидел девушку, действуй, посмотри на неё, пусть она увидит, что ты её рассматриваешь, сделай подстройку под её позу, посмотри ей на губы, потом в глаза, опять на губы, медленно отвернись.

Если девушка начинает делать какие нибудь движения руками, ты через пару секунд тоже сделай похожее движение старайся настроиться на "волну девушки", опять посмотри на неё, на её губы, в глаза, на грудь, медленно отвернись.

Повернись к ней посмотри в глаза, делай всё это медленно, чтобы девушка не подумала что ты её боишься, повтори процедуру.

Действуя так ты можешь создать у девушки мнение, что она тебе нравится, и ты уверен в себе, но ты чуть-чуть стесняешься её или играешь с ней и она начнёт подавать тебе

**Скрытые Сексуальные Сигналы**, если она это начала делать, то упражнение закончено. Действуй тут же, подойди к ней и скажи "Привет, давай дружить".

Ещё одно упражнение: **Деньги** : зарабатывай всё больше и больше денег, и твои уверенность и **самооценка** будут улучшаться вместе с языком твоего тела.

Тренируйся так каждый день, постепенно твой прежний язык тела будет уступать место новому и чем больше ты будешь тренироваться, тем легче тебе будет всё это делать, и в один прекрасный момент, твоё подсознание примет твой новый язык тела, по умолчанию и у тебя будет получаться быть таким естественным неосознаваемо, само собой.

Будь в хорошем настроении - будь альфой и твой язык тела будет хорош.

7. **Будь открытым, дружелюбным**, Старайся понимать людей, старайся открыто, непредвзято воспринимать ту информацию, которую они стараются до тебя донести, **чем лучше ты понимаешь собеседника, тем приятнее ему с тобой общаться**. А если ему с тобой приятно общаться, ты ему будешь нужен. Постарайся находить в каждом человеке, что то хорошее, относись к людям с любовью, пойми, что точка зрения другого человека, тоже имеет право на существование.

**Упражнение:** Цель упражнения научиться общаться с незнакомыми людьми:

Когда ты едешь на такси, постарайся завязать разговор с таксистом, начни например, с темы про дороги или машины. Постарайся проговорить всю дорогу, выведи разговор на эмоции, чтобы общение потекло бурной рекой. Также общаясь с официантками постарайся, делая заказ, завязать с ней разговор, то же и в магазинах, когда делаешь покупки, и вообще везде, где есть возможность пообщаться с незнакомыми людьми, используй её, пообщайся с ними, тренируй свои навыки коммуникации.

8. **Приносите окружению пользу** – Я не говорю что вы должны всем или кому- то угодить, я говорю о том, что вы должны обладать каким- нибудь качеством, полезным для вашей группы, например, вы можете легко знакомится с девушками, вы хорошо рассказываете истории, вы можете пробить бесплатные билеты в клуб, вы всегда рассказываете что- то новое, полезное для группы, вы находите нужных людей, вы источник новых идей, вы всегда в хорошем настроении и все хотят с вами общаться.

#### **Маленькая полезность: Метод решения твоих задач, коллективным разумом J**

Вот хорошая методика решения твоих задач, нахождения нужной тебе информации, нахождения ответов на твои вопросы посредством твоего окружения, суть методики: **вложить в чью то голову задачу, пусть человек ходит, переваривает её, а потом сообщит вам её решение**.

Хороша она тем, что минимальными затратами времени вы можете получить хорошие результаты, узнать о свежем взгляде со стороны, получить необходимую вам информацию.

1. **Определи, что ты хочешь узнать** (Например: у тебя есть задача, которую ты хочешь решить, или ты хочешь найти ответ на какой- нибудь вопрос)
2. **Посели свой вопрос в голову(ы) другого человека** (Выбери человека или несколько, из своего окружения, общаясь с ним, периодически начинай делать задумчивое лицо, типа выпадаешь из диалога, когда он спросит, о чём ты думаешь, озвучь этот свой вопрос из пункта 1 сделай это заинтересованно ! так, чтобы было понятно, что ответ на этот вопрос тебе интересен(но не так что это тебя напрягает и грузит, нытиков не любят), потом продолжи общаться на другую тему, потом опять “выпади” из разговора и спроси, что бы сделал тот- человек на твоём месте ? потом опять общение на другую тему. И так периодически, делая паузы ввинчивай свой вопрос в голову другого человека, делай это заинтересованно, покажи человеку, что ответ тебе действительно важен, поразмышляй вслух на эту тему, расскажи о ней человеку, возможно, потребуется повторять свой вопрос несколько дней, которые человек будет переваривать вашу информацию и в конце концов, даст вам ответ)
3. **Наслаждайся результатом** (Будь уверен, если ты поселил в голове другого человека свой вопрос, ответ на него ты получишь, я сам использовал данный приём многократно и доволен результатами. Данный метод хорош тем, что позволяет найти решение вашей задачи со стороны, возможно ответ на ваш вопрос находится прямо перед вами, но вы его не замечаете, так - как находитесь слишком близко, и вот - тут свежий взгляд со стороны поможет вам)

#### **Итоги главы 4: Окружение Альфы**

Среда, Твоё окружение - это огромный фактор, имеющий огромное значение для твоего развития, Африке никогда не стать Европой, именно потому, что люди там мыслят как в Африке, группам с пессимистическим настроением никогда не добиться успеха, поэтому так важно влиться или создать вокруг себя группу людей настроенных оптимистически.

Но твоя среда никак не является поводом к тому, чтобы сложить с себя ответственность за своё развитие на среду, **выбор твоей среды, твоего окружения в твоей власти и на твоей ответственности**. Если тебя не устраивает текущее окружение, найди новое – это просто. Тебе не нравится твоя страна – переезжай в другую. Ты сам выбираешь своё окружение.

Я уже несколько раз, сознательно менял своё окружение, и каждый раз находил новое отвечающее задачам, которые я перед собой ставлю и я доволен тем, что я сделал в прошлом. Влиться в новый коллектив - это просто: Будь самодостаточным, Будь искренним, Будь дружелюбным, Будь Альфой и люди к тебе потянутся сами.

Если у тебя во дворе сидят и общаются одни гопники, разговоры которых крутятся вокруг выпить, поиграть в компьютерные игры, наехать на кого-нибудь – прекрати с ними общаться, подумай о том, к чему тебя приведёт общение с такими людьми, через год, два ? за это время ты можешь начать общаться с другими людьми в интересующей тебя сфере и подняться в своём развитии очень высоко.

***Лучше не есть ничего, чем есть что попало – лучше не дружить не с кем, чем дружить с кем попало.***

**Универсальный тест на лузера и на успешного человека:**

***Человек, который старается наехать на кого-то другого насмехается, старается принизить, оскорбить, другого человека – Лузер.***

Так как Успешный человек, человек который достиг многого, не нуждается в том чтобы повышать свою самооценку, тем более - попытками принизить других.

Лузер **неосознанно** пытается принизить людей в своём окружении, чтобы почувствовать себя выше, лучше, но это дроб, самообман, это не приносит лузеру результата, а наоборот отдаляет от реальных достижений, так как мотивация “от” понизилась в результате его такого самоутверждения.

Успешный человек, никогда не будет пытаться принизить людей в своём окружении, а наоборот будет пытаться поднять своё окружение.

Так как у успешного человека всё в порядке с самооценкой, чувство внутренней безопасности и чувство безопасности за своё будущее высоко и успешный человек понимает, что **вселенная полна ресурсов**, всего хватит на всех ! успешный человек радуется успехам других людей, так как понимает, что достигая результатов, они расширяют его карту.

Будь готов к тому, чтобы менять своё окружение, если оно не идёт с тобой.

***Окружение должно развивать.***

***Хочешь стать мастером, общайся с мастерами.***

Стань центром притяжения и люди к тебе потянутся, как стать центром притяжения ? всё просто:

1. Избавься от всего что тебя отягощает.
2. Поставь перед собой цели и стремись к их достижению.
3. Достигай результатов в тех сферах, которые тебе интересны – Будь жизнерадостным. повышай свою самооценку своими достижениями.
4. Будь искренним, общайся искренне.

**Эффект пирога – это иллюзия.**

Многие люди мыслят в категории, что ресурсы вселенной это пирог, чем больше ресурсов у кого-то, тем меньше ресурсов на всех остальных, это мышление низкоэффективное, оно вызывает жадность и стремление подобрать одеяло под себя, что в компании людей вызывает негатив к такому человеку. Понаблюдай за обеспеченными людьми – они по настоящему щедры, они чувствуют себя в безопасности, они понимают простую мысль **Вселенная изобильна, ресурсов хватит на всех !!!**

Те, кто непонимают этого, испытывают зависть к людям в своём окружении которые добиваются больших результатов, и ТФНы пытаются тормозить людей которые на их глазах поднимаются вверх. Притом что в мире живут огромное количество успешных, очень богатых парней, к которым эти ТФНы не имеют доступа, эти ТФНы пытаются опустить тех в своём окружении, кто поднимается вверх. Такие люди пытаются скрыть какую-нибудь свою идею или новую информацию, пусть они сами её не используют, но и другим не достанется, такие люди скованно общаются, так как стараются оценить каждое своё слово и не сказать “лишнего”, такие люди тормозят себя, так как стараются сознательно всё контролировать, но настоящая эффективность в общении приходит тогда, когда ты действуешь **подсознательно**, открыто.

Мысли эффективно, мысли как Альфа, Настоящий лидер всегда радуется успехам людей в своём окружении, он понимает, что успех другого человека в своём окружении мотивирует его на развитие и в перспективе приведёт его самого к развитию и к развитию всего окружения.

Это мышление основывается на простой мысли о том, что ресурсов хватит на всех, баб хватит на всех, денег хватит на всех, всего хватит на всех, если какого-то ресурса в данный момент нет, то его можно создать или раздобыть.

Запомни: **Вселенная изобильна**, мысли так и ты найдёшь этому подтверждение.

**Тот, кто делает ничего – получает ничего** – Делай что то для своего окружения и твоё окружение будет тебе благодарно и будет к тебе тянуться.

**Общение с позитивными людьми – это кайф.**

## **Глава № 6 Убеждения Альфы** \*\*\*\*\*

**Всё чего достигает человек – результат того, что у него в голове.**

Убеждения это установки в нашей психике, которые нами могут управлять, и влиять на наше поведения, а следовательно и на результаты, которых мы достигаем, по большей части наши убеждения нами не осознаются, так - как находятся в нашем подсознании.

Убеждения влияют на наше поведение, примеры:

Убеждение одного человека: “соблазнять девушек – это плохо, стыдно”

Убеждение другого человека “девушкам нравится, когда их соблазняют”

По своему опыту скажу если первый человек подходит знакомиться к девушке, то он неосознанно будет себя тормозить в общении с ней, он будет теребить свои пальцы, прятать руки в карманы, будет запинаться, будет выглядеть скованным, и девушка, скорее всего ему откажет в знакомстве – это результат действия его убеждения.

Второй же человек, общаясь с девушкой, будет весел, игрив, раскован – он заинтересует девушку.

**Свои убеждения можно менять, перестраивать, заменять ограничивающие убеждения на развивающие, встраивать новые, полезные убеждения.**

Какие факторы влияют на убеждения человека:

Воспитание

Окружение

Самовнушение

Деятельность человека.

### **Как осознать свои убеждения**

Для того чтобы осознать свои убеждения, желательно войти в транс, Транс – это изменённое состояние сознания, внимание погруженное глубоко в себя, когда вы, задумавшись о чём-то погружаетесь в себя и внешний мир отходит на второй план, например, перед тем как заснуть вы входите в транс. В таком состоянии вы чутко чувствуете себя, вы можете осознать свои убеждения. Начните задавать себе вопросы о той сфере, которая вас интересует, спрашивайте себя

Чего я хочу достичь ?

Почему я этого хочу ?

Что мне это даст ?

Получается ли у меня это ?

Как сделать, чтобы это у меня получилось ?

Что меня останавливает ?

Когда у меня получается ?

ит.д.

Представляйте что вы делаете те шаги по достижению вами ваших целей, которые вы запланировали, и прислушивайтесь к своим чувствам, что они вам говорят ?

### **Как установить новое убеждение**

Есть несколько путей встраивания убеждений, первый убеждение встраивается в момент сильного эмоционального всплеска – например в момент испуга, данный метод не очень приемлем в плане практического применения.

Второй метод: Многократное повторение выбранного вами убеждения про себя, например:

Я богатый:

Я здоровый:

Я успешный:  
Я великолепен:  
ит.д.

или многократное повторение действия, в котором вы будете сознательно переступать через ограничивающее убеждение и со временем оно заменится на развивающее, пример:  
Допустим вам дискомфортно подходить знакомиться с девушками, тогда вы **сознательно** заставляете себя подходить и знакомиться с ними, вы переступаете через убеждение "Знакомиться с девушками – это плохо" и вопреки чувству дискомфорта, возникающему у вас в моменты знакомств, вы подходите к девушкам и знакомитесь с ними снова и снова, со временем, ограничивающее убеждение "износится" ослабевает и у вас сформируется новое убеждение, вроде "Знакомиться с девушками – это приятно".

Вообще переход к новой стратегии поведения, в том числе замена и встраивание новых убеждений занимает приблизительно 30 дней.

**Задание:** Выберите какое либо своё убеждение, или привычку от которых вы хотите избавиться и в течении 30 дней, сознательно действуйте наперекор этому убеждению или привычки. Посмотрите что у вас получится.

Итак, установке убеждения способствует ваша деятельность, для появления у вас нужного убеждения. Деятельность надо продержат примерно 30 дней.

Начните делать что-либо и нужное, развивающее убеждение, которое будет помогать вам выполнять эту деятельность, у вас появится, Поэтому так важно составить план по достижению своих целей и действовать в контексте их достижения.

История моей работы с моими убеждениями:

Было время когда я очень много времени смотрел телевизор, да сейчас я вообще его не смотрю, но когда-то было время когда я его смотрел каждый день, помногу часов.

Я работал на работе и смотрел телевизор, работал на работе и смотрел телевизор, и даже не помышлял о создании своего бизнеса, но потом я захотел открыть свой бизнес, но почему то, действовал я очень пассивно и вот что я откопал в себе:

### Круто я попал на TV

"Ещё, ещё" кричал противным голосом толстый человек в чалме и грациозная лань прыгала ещё и ещё, высекая из под копыт золотые монеты, "Ещё, ещё" кричал он снова и снова и она прыгала ещё и ещё и золотых монет становилось всё больше и больше, пока они не засыпали собой толстяка, но это лишь мультфильм- это для детей.

а потом был 1991 год.

Появилось "новое телевидение" и приватизация и новости с красивыми студиями и солидными ведущими и криминальная хроника

и стало взорванных Мерседесов немерено и расстрелянных на выходе из Мерседесов бизнесменов ещё больше.

А ещё было обнищание населения, МММ, плачущие пенсионеры, и Мерседесы, и коррупция и опять Мерседесы, и безработица

и криминал на Мерседесах, это Америка всё это устроила, кто-же ещё, как не Америка ? щебетала стройная телеведущая с большими сиськами.

После просмотра всех этих картинок с развороченными взрывами Мерседесов и обгоревших трупов их владельцев,

в подсознании формируется убеждение вида: Быть богатым - смерть.

и это убеждение уже самостоятельная часть (по НЛП) вас, у которой цель спасти вам жизнь.

Второе имя подсознания - бессознательное (неосознаваемое), т.е. вы можете даже не осознать, что в вас есть это убеждение.

И когда вы сознательно стремитесь к богатству и чувствуете что вот вот его получите, та самая часть тоже

это чувствует и посылает сигнал об опасности (возможно даже так, что вы об этом и не узнаете), а так как один из самых могущественных инстинктов - это самосохранение, ваше подсознание в один миг

"щелчком левого мизинца" откидывает вас в далёкие дали, от вашей цели разбогатеть,

и у подсознания для этого есть все рычаги воздействия на вас о которых вы знаете и о которых

нет.

Например, это может быть просто нежелание работать, лень, потеря внимания и так может продолжаться неоднократно, в конце концов, вы можете просто выдохнуться и забросить своё дело.

Ещё пример, но помягче:

одна ваша часть (1) стремиться к богатству, а другая (2) стремиться к недопущению этого, тут имеет место противостояние и даже если побеждает первая, ваш КПД будет маленьким, так как ваши ресурсы тратятся на часть № 2 и часть № 1 расходует свою силу на противостояние части № 2. это и есть не конгруэнтность.

Вот один из способов стать конгруэнтным: Техника работы со своим подсознанием Стань свободным быстро (BSFF) Be Set Free Fast, бесплатно скачать её можно с сайта Будь Альфой ([www.bealpha.com](http://www.bealpha.com) -> Файловое хранилище -> Психотехнологии -> BSFF) советую дочитать до конца, там в конце документа идут стандартные списки, которые помогают чётче осознать себя.

Вот что я накопал в себе, чем дальше в лес, тем толще партизаны.

Список на проработку, того, что мешает открытию моего бизнеса.

- 1) Боязнь богатства.
- 2) Стремление к справедливости.
- 3) Россия великая.
- 4) То, что показывают по телевизору.
- 5) Моё прошлое.
- 6) Прыщи.
- 7) Моя мать. (социалистическое воспитание)
- 8) Стремление к совершенству.
- 9) Бизнес это плохо.
- 10) Помогать слабым.
- 11) Америка это плохо.
- 12) Кто то узнает о моих планах.
- 13) Бизнес это опасно.
- 14) Стыд.
- 15) В прошлом я был неудачником.
- 16) Африка голодает.
- 17) Боязнь заразиться СПИДОМ. (за границей)
- 18) Богатые преступники.
- 19) За границей опасно.
- 20) За границей злые люди.
- 21) Иметь много женщин плохо.
- 22) Богатые несправедливы.
- 23) Богатые злые.
- 24) Быть богатым плохо.
- 25) Богатые погибают от своего богатства.
- 26) Богатых не любят другие хорошие люди.
- 27) Богатых убивают.
- 28) Богатых грабят.
- 29) Богатых убивают из за их богатства.
- 30) Богатые эксплуатируют других людей.
- 31) Богатые используют других людей.
- 32) Богатые издеваются над другими людьми.
- 33) Богатых похищают.
- 34) Богатые насмехаются над другими людьми.
- 35) Богатые живут в страхе потерять своё богатство.
- 36) Америка богатая страна- Америка это плохо.
- 37) Бедные люди хорошие.
- 38) Бедные люди не причиняют вреда остальным.
- 39) Бедных людей любят красивые женщины.
- 40) Богатство это проблемы.
- 41) Чем больше денег, тем больше проблем.
- 42) Богатые наворовали своё состояние.

- 43) В бедных людей влюбляются.
- 44) У богатых отнимут богатство.
- 45) Государство должно произвести депреватизацию.
- 46) Государство отнимет у богатых их богатство, и убьёт их. (1917)
- 47) Если государство отнимет у богатых их богатство это будет хорошо.
- 48) Я боюсь разбиться на автомобиле.
- 49) Богатые злодеи.
- 50) Богатые сплошь преступники.
- 51) Я должен делать так, как говорит мне государство.
- 52) Богатых не любят красивые женщины.
- 53) В богатых не влюбляются.
- 54) Богатые обокрали всю страну.
- 55) Богатые обворовали пенсионеров, которые работали всю жизнь на страну.
- 56) Если я стану богатым я стану таким - же.
- 57) Быть богатым стыдно.
- 58) Одеваться хорошо стыдно.
- 59) Быть богаче других стыдно.
- 60) Богатые несчастны.
- 61) Если я стану богатым, я стану толстым, а быть толстым вредно для здоровья.
- 62) Богатые живут ярко, но не долго.
- 63) Деди богатых родителей тупые.
- 64) Дети богатых родителей отморозки.
- 65) Дети богатых родителей принимают наркотики.
- 66) Дети богатых родителей наркоманы.
- 67) Правительство лучше меня знает, что мне делать.
- 68) Правительство хорошее.
- 69) Правительство заботится о своих гражданах.
- 70) Правительство позаботится обо мне.
- 71) Быть богатым это ужасно несправедливо по отношению к другим людям.
- 72) Если я стану богатым, остальные люди никогда мне этого не простят.
- 73) Правительство защитит меня.
- 74) Работать на себя рискованно.
- 75) Чтобы быть хорошим человеком необходимо упорно в поте лица работать на кого то.
- 76) Богатство- это не моё.
- 77) Быть бедным - это благородно.
- 78) Не в деньгах счастье.
- 79) Быть богатым, в то время как есть люди, которые живут в нищете несправедливо.
- 80) Бедный - значит честный.
- 81) Бедный значит хороший.
- 82) Выделяться из толпы некрасиво.
- 83)

Некоторые пункты из этого списка ОСОЗНАЛ только в ГЛУБОКОМ трансе.

Даже не предполагал, что у меня есть такие убеждения,  
откуда эти убеждения у меня появились для меня очевидно.

Зачем телевидение насаждает нам это ?

Как где то я слышал "если бы не CNN войны в Югославии не было бы", можно к этому добавить.

Если бы не первый канал Ельцина бы не избрали на второй срок.

Если бы не первый канал Путина бы не избрали в президенты.

Если бы не первый канал будущим президентом, может стать кто то другой.

Правительство хочет увеличить ВВП в 2 раза ?

Почему не в 10 ?, надо лишь привить населению свободу, но проголосует ли такой свободный человек за это правительство ? думаю нет, поэтому в людях поддерживают этот минимализм и управляемость, чтобы в нужный момент они смогли прийти на выборы и сделать "свой свободный выбор".

Сам телевизор не смотрю уже больше двух лет.

Очень важно !

для достижения цели необходимо иметь такие убеждения, которые будут продвигать к ней  
и чтобы в подсознании отсутствовали убеждения, мешающие этому продвижению.



В чём отличие мужика, который едет на работу к 9:00 в трамвае от того, который едет куда захочет, когда захочет в своём Мерседесе ?  
Думаю только в том, что живёт у них в головах.

Сейчас в списке аспектов, которые я проработал, уже 1818.

Когда убеждения создавались, возможно, они были нужны, но прошло время и некоторые убеждения стали ограничивающими, лишними, тормозящими ваше развитие, постарайтесь избавиться от таких убеждений.

Вобщем если хотите избавиться от ограничивающих убеждений и приобрести развивающие, делайте дело и ваши убеждения подстроятся под вашу деятельность.

Сознательно указывайте себе курс, куда вы хотите попасть, и идите к нему, возможно подсознательно некоторые убеждения будут пытаться вернуть вас к прошлому поведению, но вы всё равно раз за разом **сознательно** выбирайте новую модель своего поведения, которая приведёт вас к вашим целям.

Изменение убеждений с помощью своих действий это лучший выбор.

**Список полезных убеждений:**

***Всё будет хорошо.***

***Я позволяю себе достигнуть успеха.***

***Я достигну успеха.***

***Я достигну своих целей.***

***Я всегда побеждаю.***

***Самые выгодные вложения это вложения в себя.***

***Мне сопутствует успех.***

***Самые выгодные инвестиции - в свое развитие. Семинары, тренинги, обучающие программы, образование, личностный рост, развивающая литература.***

***Чем выше комфортность текущего состояния, тем меньше вероятность выйти из него в нужное состояние, для достижения цели, если оно не такое комфортное.***

***Лузеров нужно оставлять позади, иначе они будут мешать идти вперёд.***

***Физические упражнения обязательны (хотя-бы делай пешие прогулки по на несколько километров)***

***Лузер не тот, у кого ничего не получается, лузер тот - кто ничего не делает.***

***Сделай одну маленькую цель, на пути к большой и тут же появиться следующая сделай их все и получишь реализованную большую.***

***Я делаю то, что хочу.***

***Убеждения можно менять !***



## **Глава № 7 Открытие своего дела и работа с проектами \*\*\*\*\***

**7. 1 Распространённые ограничивающие убеждения и страхи, мешающие открытию своего дела и работе над проектами:**

## **7. 1. 1 Перфекционизм** – стремление к совершенству.

Многие люди думают, что если что-то делать, то делать это надо совершенно, идеально и обязательно с первой попытки и только так, или вообще не делать.

А так - как человек может не знать как сделать дело идеально или пока не обладать нужными навыками в деле, то человек может начать откладывать дела на потом, до лучших времён, до наступления тех пор, пока не он не почувствует что может сделать дело совершенно.

И это откладывание на потом, может длиться очень продолжительные периоды времени, так как **совершенства не существует** !!!! или кто то может объяснить, что такое совершенство ?

Но и это ещё не всё, наши представления о совершенстве, не являются совершенством, так как это только представления и на деле может получиться ещё лучше, чем планировалось.

Если вы будете ожидать от себя, что дело, которое вы делаете вы должны делать идеально, вы будете ставить перед собой невыполнимое условие.

Просто начните делать дело, начните его делать, так как можете, со временем, когда вы приобретёте опыт, ваши действия станут легче и лучше, но если вы начинаете что-то новое, то ожидать от себя уровня мастера, эталона, идеала, совершенства – это глупо.

Но, тем не менее, этот виртуальный барьер блокирует деятельность многих людей, в основном это связано с заниженной самооценкой и боязни упасть в своих глазах от того что, человек сделал, что то несовершенно или не так как планировалось, а так - же из за предубеждения, что сил для переделывания дела нехватит.

Это всё отмазки, которые подсовывает подсознание, для того, чтобы удержать человека в его зоне комфорта, пусть эта зона состоит только из работы с маленькой зарплатой и телевизора по вечерам, но это комфорт – это известность и предсказуемость это привычки, а начать делать новое дело – это всегда выход из зоны комфорта, это вход в зону неизвестности.

Просто пойми – совершенства не существует, лучше делать, чем не делать.

Просто начни действовать.

Делая любое дело раз за разом, делать его становится всё легче и легче.

И только действуя можно улучшить свои результаты.

Вспомни как ты осваивал новую компьютерную программу, сначала наверное ты не знал где находится нужная тебе кнопка, как настроить эту программу, но со временем, чем больше ты работал с этой программой, чем чаще ты повторял свои действия, тем легче тебе становилось работать с этой программой и в один миг ты заметил, что действуешь легко, не задумываясь о том, где какая функция программы находится.

А теперь представь, что бы было, если бы вместо того чтобы раз за разом пробовать и действовать, ты просто сидел бы и ждал что научишься работать с этой программой ?

Смешно думать, что ты бы научился ей пользоваться.

Но когда дело касается новых проектов, которые надо делать, многие люди именно так и поступают, они откладывают их на потом, они ждут, когда наступит эра перфекционизма. Но такой эры не наступит никогда.

Чтобы достигнуть уровня мастерства, уровня когда получается, уровня когда получается хорошо необходимо **действовать**, и это единственный путь чтобы стать мастером, только так, **действуя**, вы сможете улучшать навыки в ваших делах, совершенствуясь и совершенствуя своё мастерство и дело, которым вы занимаетесь.

Пример из моей жизни: Я не имею образования программиста, но тем не менее, я проработал программистом несколько лет, в одной из самых крупных IT компаний моего города. Причём проработал за хорошую зарплату, когда я увольнялся с этой работы, через модули банковской системы, которые я написал, банки гоняли миллионы долларов, на моих программах работали тысячи человек во всех регионах моей страны. Ничего бы этого не было если бы когда-то, я не сделал первый шаг, я вопреки своему незнанию, просто стал стараться писать программы, я самостоятельно учился программировать, я заставлял себя действовать. Первая моя программа, оглядываясь назад, могу сказать прямо, была написана очень плохо, возможно даже ужасно, но это был мой первый шаг, без которого бы я не написал ни одну свою другую программу, я бы не стал работать несколько лет программистом, я бы не заработал тысячи долларов, банки бы не гоняли миллионы долларов на моих программах, тысячи пользователей бы не работали на моих программах....., но я сделал первый шаг. **Первый шаг необходим, сделай его.**

И начиная любое дело, вспомните это:

**Совершенства не существует.**

**Идеала не существует.**

**Все с чего-то начинали.**

Если бы мы мыслили в категориях перфекционизма, когда начинали ходить, то мы бы до сих пор не сделали бы ни одного шага.

Будьте готовы к тому, что дело которое вы начинаете, возможно придётся переделывать.

Будьте готовы к тому, что возможно произойдёт так, что с первой попытки вы не достигните запланированных результатов.

Любое сделанное дело на 100% лучше любого несделанного.

Чем быстрее начнёшь делать, тем быстрее закончишь.

Лучший способ набраться мастерства в любом деле – это делать это дело.

**7. 1. 2 Боязнь ошибиться, боязнь совершить ошибку** – есть несколько хороших поговорок:

***Не ошибается тот, кто ничего не делает.*** Хотя, по моему мнению, тот, кто ничего не делает и совершает самую большую ошибку.

***Кто делает ничего – получает ничего.***

***Научиться писать программы можно, только если писать программы.***

***Любые непонятные моменты станут понятны в процессе работы.***

***Любая ошибка – это опыт.***

***Ошибок нет – есть обратная связь.***

**7. 1. 3 Негативное восприятие денег, богатства и богатых.**

Что вы чувствуете, когда наблюдаете проезжающий мимо вас новый, чёрный mercedes ?

Что вы чувствуете, когда видите шикарный новый особняк ?

Что вы чувствуете, когда проходите мимо какого нибудь бутика ?

Будьте искренни с собой, прислушайтесь к себе, что вы чувствуете ?

**Для вас это очень важно !!!** спросите себя, что вы почувствовали, отвечая на эти вопросы ?

Если вы почувствовали негатив, то ваше мышление низкоэффективное в отношении денег и вот почему: Люди стараются избегать того, что им не нравится, вы же стараетесь обходить стороной собачье дерьмо ? Если вы испытываете к чему-то негатив, то вы будете стараться этого избежать. ***Если вы испытываете к чему-то подсознательный негатив, то вы будете стараться избежать этого подсознательно.***

К примеру, представьте, что вы случайно поднесли руку к огню, вам даже не надо думать о том, что вы поднесли руку к огню, вы моментально одёрнете её, даже до того, как обожглись, ваше подсознание, которое замечает огромное количество деталей из внешнего мира, которое анализирует и реагирует мгновенно, само отведёт вашу руку от огня.

Так - же и с деньгами, если вы чувствовали негативные чувства, когда отвечали на эти вопросы, скорее всего у вас есть подсознательное убеждение, которое, противится тому, чтобы вы разбогатели, это может быть одним из следующих мифов

Миф “Деньги это плохо”

Миф “Богатые всё наворовали”

Миф “Открыть свой бизнес - это трудно”

Миф “Те, кто уже добились успеха, не пропустят никого наверх”.

Миф “Богатые все плохие”

ит. д.

Просто осознайте, что это негативное чувство, если вы его испытали, вызвано защитной реакцией, от того, чтобы испытать потрясение психики, от осознания того, что у человека сейчас нет этого mercedesa, вот человек и думает, да мне это и не надо, но это только отмазка.

Вот хороший анекдот на эту тему:

***Стоят два друга на остановке:***

***Один – другому смотри, какая классная девушка стоит.***

***Другой – дааа... классная... эх..., но мне это не надо.***

**Роль подсознания очень важна.**

В основном эти убеждения навязаны нам всё тем - же тв, для того чтобы вы не слишком много просили.

Лечатся эти убеждения тем же BSFF или сознательной перестройкой поведения, например, регулярной покупкой себе новой дорогой одежды, чтобы выделяться из того окружения, в котором вы сейчас находитесь, носите с собой крупную сумму денег и чтобы ваше окружение это видело, например на работе, когда вы расплачиваетесь за обед.

Возможно, вам сначала будет стыдно, дискомфортно, неловко выделяться из толпы, но со временем, по прошествии переходного периода, ваше новое поведение станет для вас нормой.

*Если вы считаете, что у вас что-то не получится, если вы боитесь неудачи (и вы поэтому не беретесь за это дело), то ответьте себе на вопрос: “Что я сделал бы, если бы знал, что у меня все получится?”. Ответ на этот вопрос позволит вам составить план (лучше в письменном виде) ваших действий, которые приведут вас к успеху. После составления такого плана вы начнете видеть новые возможности, к которым до этого оставались слепы.*  
*Бодо Шефер*

#### **7. 1. 4 Откладывание на потом.**

Это распространённый тормоз многих проектов, основная причина его возникновения – это заблуждение, что для того, чтобы начать что-то делать, нужно сначала войти в нужное состояние (замотивироваться, войти в состояние просветления, поймать дзен, поймать свою музу, ит. д), НО !!!!! Чтобы войти в эти ресурсные состояния надо сначала действовать, **мотивация придёт к вам после того, как вы начнёте действовать.**

Ожидание каких либо ресурсов, если у вас их нет, это не повод чтобы - стоять на месте, а наоборот это повод, чтобы действовать.

Есть такая поговорка, ресурсы даются тому, кто использует те, что у него уже есть.

И если подумать над ней глубоко, то станет понятно почему, потому что, когда вы использовали те возможности что у вас были, когда вы использовали те ресурсы что у вас были, вы начинаете искать новые, а раз вы начинаете действовать, искать новые ресурсы, вы их разумеется и находите.

Ещё одна из причин откладывания на потом это: Незнание того, что делать в будущем, отсутствие представления, полной картины того, что надо будет сделать в будущем, как должен выглядеть ваш проект.

Начните делать то, что можете делать сейчас, любые непонятные моменты станут понятными в процессе работы.

Ещё одна из распространённых причин откладывания на потом – это отсутствие плана действия, т.е. человек хочет чего-то, но он не может нарисовать у себя в голове картинку достижения этого. Вы можете понять, что такое отсутствие плана действий, когда ваш начальник говорит вам “Иди туда – не знаю куда, Принеси то – не знаю что” – наверняка в такие моменты вы чувствуете себя дискомфортно, так как не знаете с чего начать и что от вас вообще хотят, так же чувствует себя ваш мозг, когда у вас нет плана действий по достижению вами, ваших целей.

#### **Составьте для себя план действий, по достижению вами ваших целей.**

Отсутствие плана действий является дискомфортной ситуацией для мозга, так как это действие в слепую и подсознание может попытаться увести вас в зону комфорта, например у вас может пропасть или ослабеть мотивация, или вы можете начать отвлекаться, от чего разумеется будет тормозиться и ваш проект, поэтому так важно составлять план по достижению своих целей. Используйте для составления своих планов Mind Maps – это огромная экономия вашего времени.

Хороший и действенный метод перебороть откладывание на потом – это начинать день с того дела, которое вы откладывали.

Допустим вы пишете компьютерную программу, как только просыпаетесь, сразу - же, первым делом включайте компьютер и начинайте писать свою программу, посидите за компьютером 10- 15 минут, дальше вы втянитесь и работать вам станет всё легче и легче.

Вобщем чтобы преодолевать преграды, покорять новые вершины необходимо иметь силы, поэтому так важно прекратить растрчивать свои силы на всё лишнее (ТВ, негативные мысли, общение с негативными людьми) и направить свои силы на достижение своих целей.

Вот ещё одно правило для увеличения собственных сил:

#### **Любая ваша победа прибавляет вам сил.**

Достигайте результатов в своих делах и вы будете чувствовать себя хорошо.

#### **7. 1. 5 Боязнь показаться смешным или глупым**

Повышайте собственную самооценку, и этот вид страха уйдёт от вас.

Ещё раз скажу вам, реализовывая какую нибудь свою идею, если вы будете ориентироваться на общественное мнение, то будете испытывать негатив, который идёт от вашего эго, как сигнал о том, что вы себя принижаете, недооцениваете и завышаете мнения других.

И второе если вы будете ориентироваться на общественное мнение вы будете тормозить себя в своём развитии, **цели достигает только один сперматозоид, остальные – общество.**

В Интернете и у меня на сайте вы можете найти статью, которая называется “несбывшиеся прогнозы” – она о том, как люди предлагали другим людям реализовывать свои идеи, изобретения и получали отказ, но потом самостоятельно реализовывали их и становились известными, богатыми, а их изобретения теперь вокруг нас.  
Это такие изобретения, как телефон, кино со звуком, самолёт.  
Представляете себе, что бы было, если - бы люди, реализовавшие эти открытия остановились, послушав тех, кто критиковал их идеи ?  
Будьте свободными, ориентируйтесь только на себя.

Как раз для того, чтобы у вас не было страха, что вас будут обсмеивать тоже важно иметь хорошее, мотивирующее, развивающее окружение из успешных людей, они никогда не будут насмехаться над кем- то, так как сами забирались на свои вершины, возможно, падали несколько раз и понимают что такое достигнуть результата и ещё успешным людям совершенно нет необходимости критиковать кого- то, для поднятия своей самооценки или для самоутверждения и у успешных, самодостаточных людей есть дела поважнее, чем критиковать кого- то.

Вообще если вас или ваши действия кто- то критикует, отвечайте таким людям так :  
***Есть два типа людей — одни катят мир, а другие бегут рядом и кричат: Куда катится этот МИР?!***

И просто поймите, что критикующий человек, критикует других, для того чтобы опустить их и в сравнении с теми, кого он опустил ощутить себя на высоте.  
Запомните: **Критикуют только лузеры.**

Когда я начинал программировать я начал с изучения delphi, тогда в моём окружении был чувак, который говорил мне, “Брось это, ты не научишься, программированию учат людей в институте связи, у тебя не получится”, но я продолжал действовать. Прошло время... я начал работать программистом в фирме, в которую мечтал попасть, в которой работали люди, которые закончили тот самый институт связи,..... они приходили ко мне и спрашивали у меня советы по delphi J

Одно дело, когда ваш друг, искренне даёт вам совет, который может быть очень полезным.  
Другое дело, когда кто- то с пеной у рта, оскорбляя вас, называя вас дураком, смеясь над вами, что то пытается вам доказать.  
Разделяйте эти ситуации.

Когда вас критикуют, спрашивайте себя: Готов ли я отказаться от того, к чему я стремлюсь, из за того, что обо мне говорят лузеры, которые стараются за мой счёт самоутвердиться ?

Самый эффективный способ противостоять критике – это игнорировать её.  
Если вы идёте вперёд, то:  
Будьте готовы к тому, чтобы просто игнорировать тех, кто вас критикует.  
Будьте готовы к насмешкам и злорадству в ваш адрес, если вы оступились.  
Будьте готовы игнорировать лузеров.  
Будьте готовы заменить своё старое окружение на новое, если оно вас критикует.

**Лузеров нужно оставлять позади, иначе они будут мешать идти вперёд.**

Оставляя лузеров позади себя, вы делаете хорошо и себе и им, себе потому что: расчищаете себе дорогу и можете свободно двигаться вперёд.  
им потому что:

1. вы своими победами мотивируете их на собственное развитие.
2. игнорируя их мнение, тем самым вы заставляете их поднимать свою самооценку работой над собой, а не от того, что они стараются опустить других.

**Общайтесь с позитивными людьми, они никогда не критикуют, они только поддерживают.**

## **7. 2 Как начать.**

Признайся себе в том чего ты действительно хочешь.

Будь честен перед собой, прямо сейчас спроси себя: **Чего я хочу ?**

Первое правило – это решить, что вы это сделаете.

Например, уверенно скажите себе, что откроете своё дело, достигните своей мечты.

Я сам ушёл с работы, для того чтобы начать своё дело.

Делайте свои дела сегодня, сразу как только вы получили заряд мотивации, сразу делайте что нибудь.

**Вперёд.**

***Дорогу осилит идущий.***

### **7. 3 Как преодолеть лень**

Лучший способ преодолеть лень делать что либо – это начать делать это, любая деятельность затягивает. Другой способ побороть лень – это взять и ничего наделать 5- 10 минут и даже неочём нидумать в это время, по прошествии этих минут вы с радостью приступите к своему делу.

А вообще лень это

либо отсутствие мотивации

либо усталость

либо страх

либо желание заниматься чем нибудь другим, возможно, что это желание неосознаваемое.

**7. 4** И вот ещё полезные высказывания для того, чтобы начать работать над чем- то новым: Говорите их себе, когда ощущаете трудные моменты

*Я попадал мимо более 9000 раз за свою карьеру. Я проиграл почти 300матчей.*

*26 раз мне было доверено сделать решающий бросок и я промазал.*

*Я очень часто терпел неудачи в своей жизни. Именно поэтому я преуспел.*

*Майкл Джордан*

### **7. 5 Как открыть своё дело !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!**

**Свой бизнес это показатель вашей самореализации, как личности, а успешность вашего бизнеса это показатель вашей успешности по жизни.**

**Для чего вообще нужен свой бизнес ?**

По моему мнению, свой бизнес – это средство для самореализации, так как свой бизнес позволяет вам действовать свободно, заниматься любимым делом и зарабатывать на нём деньги, причём если зарабатывать деньги на любимом деле, то ваши действия будут наиболее эффективны, так - как когда вы занимаетесь любимым делом у вас отсутствует внутреннее сопротивление к нему и вы действуете гармонично и с радостью.

Свой бизнес – это проверка себя, здесь вас никто не будет заставлять сделать что то, до завтрашнего утра, кроме вас самих.

Вы когда нибудь думали, что вы приносите своему работодателю прибыль ? иначе он бы вас просто не держал.

Как вам кажется, эффективно ли это по отношению к вам ?

А вы когда нибудь думали, что если вы будете работать на себя, то всю ту прибыль, которую вы приносите работодателю, вы можете оставить себе ?

Думаю, это будет намного эффективней.

**Шаг первый:** Решить что вы будете заниматься своим делом, скажите себе, что вы будете делать только то, что хочется вам, Скажите себе, что у вас будет собственное дело.

**Шаг второй:** Многие пытаются начать бизнес с вопроса: Как я смогу заработать много денег ? Этот вопрос ошибочен, правильный вопрос звучит так: Что полезного я смогу принести людям ? Спросите себя, какую ценность я смогу продать людям ?

Так же для прояснения ваших целей, задайте себе три этих вопроса:

1. Какую ценность я могу приносить людям ?
2. Чем я хочу заниматься ?
3. К чему приведёт меня моя деятельность через 2 года ?

**Мифы:**

**1. Конкуренты** - многих людей останавливает от открытия собственного дела, их мысли, что они будут подвержены нападкам конкурентов, что конкуренция ужасна, что на рынок не пробиться ит.д. Но на самом деле войти на рынок очень легко.

Я думаю, что если вы откроете ещё одну парикмахерскую, закусочную, Интернет кафе или будете печь ещё одно овсяное печенье или пряники, то на вас кто- то из тех, кто сейчас есть на этом рынке, вообще обратит внимание

**Конкуренция развивает вас и поэтому конкуренция это хорошо.**

**Помните, вселенная изобильна, вы всегда сможете найти нужный вам ресурс.**

**2. Миф деньги это зло, миф богатые это плохие** - Есть такая пословица – деньги приумножают характер. Деньги это только средство для реализации целей.  
**Деньги это хорошо.**

**3. Миф образование для начала бизнеса** – Я думаю, научиться делать что-то можно только, если делать это что-то. Для того чтобы научиться управлять и построить свой бизнес – его надо построить и управлять им, только так вы научитесь. Для того чтобы решиться и начать свой бизнес можно пройти какой-нибудь тренинг по бизнесу, для поднятия мотивации и появления у вас большого стремления и расширения ваших представлений по бизнесу.

**Действуйте, чем быстрее вы его начнёте, тем быстрее вы научитесь, тем быстрее вы получите первые результаты.**

## **7. 5. 2 Ошибки начинающих бизнесменов**

### **1. Тратить слишком много денег**

На начальном этапе развития бизнеса очень важно иметь финансовые резервы для того, чтобы в случае непредвиденных ситуаций, этот резерв помог продержаться, а если вы будете тратить много денег на то, что не развивает ваш бизнес, то вы рискуете остаться без средства спасения в тяжёлой ситуации.

Если для бизнеса вам необходимо оборудование, то постарайтесь найти подержанное оборудование, которое стоит дешевле, или постарайтесь взять оборудование в аренду.

### **2. Отсутствие финансового резерва**

Когда вы открываете свой бизнес, постарайтесь создать себе запас денег на 6- 8 месяцев, так - как возможно, что-то пойдёт не так, как вы запланировали и вам придётся просидеть пару месяцев вообще без клиентов.

### **3. Тратить слишком мало денег.**

*Что посеешь, то и пожнёшь*, всё просто, если вы не инвестируете в свой бизнес, то вы его не развиваете. Постарайтесь сделать так что первую прибыль вы будете тратить не на банкет по поводу первых сделок, а на развитие своего дела.

### **4. Слишком много радости.**

Радость успеха расслабляет->падает мотивация.

Радоваться успеху мало ->будет мотивация. (как у японцев)

Типичная ошибка: после того как появляются первые клиенты, первые контракты, человек начинает думать, что дальше они будут приходить сами и дальше и начинает действовать пассивно, в итоге, если клиенты не пришли, предприниматель потратил своё время неэффективно. Постарайтесь наращивать свои успехи. Постарайтесь находить всё больше и больше новых клиентов. Спрашивайте себя почаще как ещё я могу заработать денег ?

Для поддержания в вас мотивации представьте себя уже достигнувшего вашей цели.

Прямо сейчас напишите на бумаге, подряд всё то, чего вы достигните, когда у вас будет ваш бизнес, такой, каким вы его хотите сделать.

**Помните !!! Бизнес должен приносить вам наслаждение.**

**Свой бизнес это преодоление собственных отмазок.**

Лучший способ узнать работает это или нет – это сделать это.

## **О настойчивости и упорстве**

Одного человека постоянно донимали белки — лазили в его кормушку для птиц и воровали корм. Он делал всё — ставил высокие заборы, колючую проволоку под током, капканы и самострелы. Но белки продолжали жрать его корм.

Как-то раз он зашёл в магазин и спросил продавца:

— У вас есть белкоустойчивая кормушка для птиц?

— Да, у нас как раз есть последняя разработка; но она стоит \$150.

Мужик помялся-помялся, и достал кредитку. Потом пришёл домой, поставил её... На следующее утро смотрит — опять белки всё сожрали! Возвращается в магазин:

— Вы обманули меня! Это ж враньё! Ваша кормушка не работает.

— Нн-у-у... Понимаете ли... Нет такой вещи как белкоустойчивые кормушки!  
— Как это нет?!  
— Ну вот смотрите: сколько времени вы тратите на обдумывание того, как защитить свои кормушки от белок?  
— Ну... Утром час, час до работы, и пока домой еду... Часа три в день думаю.  
— Три часа в день? А сколько, по-вашему, думают об этом белки?  
— Сколько?  
— **П о с т о я н н о !**

Какой урок преподают нам эти белки?

**Ещё раз обращаю ваше внимание на то, что чтобы что то получить необходимо, что то сделать.  
Действуйте !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!**

**Список полезных убеждений:**

***Свой бизнес это средство самореализации***

***Свой бизнес это средство собственного развития***

***Свой бизнес это хорошо.***

***Деньги это хорошо.***

***Богатство это хорошо.***

***Вокруг меня много денег.***

***Вокруг меня много клиентов.***

***Клиенты приходят ко мне сами.***

***Клиенты ищут меня.***



## **Глава № 8 Мощь языка \*\*\*\*\***

Наши мысли влияют на наше поведение, слова которые мы выбираем, тоже влияют на наше поведение, а следовательно и на результаты которых мы достигаем.  
Просто из - за того, что один человек употребляет слово “проблема”, а второй слово “задача”, по отношению к одной и той - же задаче **Ж**, второй находится в более выгодной позиции, так как само слово “задача” подразумевает, что её решение существует, решить её можно и второй приступит к выполнению дела с большим энтузиазмом.

***Можно дело делать напрягаясь, а можно его - же делать с удовольствием, только от вас зависит, как вы его будете делать.***

Ты можешь подходить к решению задачи с позиции это препятствие, а можешь подходить с позиции это огромная возможность получить результаты от её решения.

### **8. 1 О слове “Проблема”**

Уберите из своего лексикона слово “проблема”, так как оно останавливает вас на месте, замените слово “проблема” словами: «задача», «затруднение», «трудность» – эти слова подразумевают препятствие, но также и подразумевают решение, а следовательно, продвигают вас к преодолению этих препятствий лучше, чем слово “проблема” – которое подразумевает тупик.  
задача – имеет решение.  
затруднение – трудно но можно его преодолеть.  
трудность – но её тоже можно преодолеть.

### **8. 2 Задавайте себе правильные вопросы**



Старайтесь прекратить использовать в своём лексиконе слово “почему”, так как использование этого слова может увести вас от чёткого ответа на вопрос, в сторону философии, вместо слова “почему”, используйте в своих вопросах слова “как” и “что”

**Примеры:**

Почему у меня нет денег ?

Как так случилось что у меня нет денег ?

Что послужило причиной того, что у меня нет денег ?

Какой из этих вопросов даёт нам более точный ответ ? а значит и приближает нас к решению задачи найди деньги. Использование в своём лексиконе вопросов “как” и “что” даёт вам более точные ответы, делает вашу карту мира более точной, а следовательно вас, более эффективным и результативным.

Другой полезной стороной вопросов “как” и “что” является возможность ориентировать наш разум на возможностях, вместо затруднений.

**Примеры:**

*“Как случилось так что у меня нет денег ?”* – низкоэффективная формулировка, ориентация разума на прошлом (круг забот), поезд уже ушёл, даже если будет получен точный ответ, сам этот ответ не продвигает нас в сторону обретения денег.

*“Как я могу заработать деньги ?”* – эффективная формулировка, этот вопрос продвигает нас к нахождению решения о том, что мы можем сделать (круг влияния), а следовательно, ответ на этот вопрос принесёт нам деньги. Или *“Как мне заработать деньги ?”* или ещё лучше *“Как я заработаю деньги ?”*

Чувствуете разницу ?

### **8. 3 Точность значит эффективность.**

Будьте точны, если вы потерпели неудачу, так и скажите, “я потерпел неудачу”, вместо того, чтобы говорить себе “я неудачник”, так как это не только ошибочная формулировка, но ещё она сможет влиять на вас, как установка.

**Упражнение:**

Прямо сейчас составьте список вопросов к четырём своим самым приоритетным задачам, и их решений исходя из информации, главы 7, используя в своих вопросах слова “как” и “что”.

Я хочу “что” ?

“Как” мне достигнуть этого ?

“Что” мне надо сделать, чтобы достигнуть этого ?

“Как” я это сделаю ?

ит.д.

**Старайтесь сознательно формулировать и задавать себе вопросы, используя слова “что”, “как”, “задача”.**

## **Глава № 9 работа с подсознанием** \*\*\*\*\*

Подсознание, бессознательное, неосознаваемое – это часть человека, которая отвечает за очень многое в человеческом поведении.

Сознание человека можно сравнить с компьютером pentium 1, а подсознание с сервером Google который каждую секунду выполняет гигантское количество операций и обрабатывает огромные объёмы данных, до этого момента, как вы не прочитали об этом, вы не следили за тем как вы дышите, это и не надо, этим управляет ваше подсознание, оно также управляет вашим кровообращением, обменом веществ и вообще всем вашим организмом.

Подсознание имеет огромную силу, в вашем подсознании полно ресурсов и сил для того, чтобы делать дела, которые вы хотите делать, подсознание может по вашему заказу подбросить вам великолепную идею.

Одно из качеств успешных людей умение взаимодействовать со своим подсознанием.

Сознательно вы можете стремиться к какой нибудь цели, но возможно, что у вас при этом будет присутствовать какое-нибудь подсознательное убеждение, которое будет мешать вам достигнуть этой цели.

Например:

Сознательно человек стремится к богатству, но в подсознании у него находится убеждение что богатство – это опасность, что на богатых совершают нападения, и сам того неосознавая человек будет стремиться избежать того, чтобы разбогатеть, несмотря на его стремления и сознательные попытки.

В данном случае поведение человека называется неконгруэнтным, т.е. неэффективным, присутствуют внутренние блокировки, которые человека тормозят.

### **Конгруэнтность – согласие частей личности с поведением человека.**

Как яркий пример того, что такое неконгруэнтность:

Парень хочет, познакомиться с девушкой, но при этом думает, что о нём будут думать окружающие, а не подумает ли плохо девушка, а не пошлёт ли она меня, т. е испытывает страх и стремится избежать этой ситуации, но он всё же находит в себе силы и подходит в транспорте к девушке и начинает с ней разговор, но из-за того, что одна из частей его личности стремится избежать данной ситуации, парень ведёт себя скованно, прячет руки в карманы, чешет себе нос. Для девушки – сразу становится очевидным, что парень “зелёный”

и наоборот если у человека отсутствуют внутренние барьеры, то его действия выглядят естественными, лёгкими и для самого человека – это действие делается легко.

Тон голоса передаёт информацию о вашем состоянии.

Есть такая поговорка: Истинное мастерство достигается без усилий – это как раз о конгруэнтности, когда все части личности стремятся к результату и взаимодействуют с друг другом для достижения этого результата.

Научитесь понимать своё подсознание, для этого по 10 мин каждый день занимайтесь медитацией, садитесь на стул, закрывайте глаза и говорите про себя, здравствуй моё подсознание, хочешь ли ты со мной поговорить ? и просто наблюдайте за своими чувствами. Хорошее место для этого это метро, когда вы куда нибудь едете, сядьте и просто закройте глаза.

Ваше подсознание хочет вам только добра

Вера в себя - это умение довериться своему подсознанию.

Поскольку подсознание гораздо эффективней, быстрее сознания то, поставив перед ним цель, вероятность добиться успеха больше, но для этого необходимо довериться себе, убрать контроль сознания, **ВЕРИТЬ В ВОЛШЕБСТВО**. (в экстремальных ситуациях это происходит автоматом) а для этого нужна внутренняя конгруэнтность - хороший контакт сознания и подсознания.

***Чем сильнее ваша вера, тем больших результатов вы добиваетесь.***

### **Принцип подсознательной деятельности**

Принцип подсознательной деятельности гласит, **всякая идея или мысль, принимаемая вашим сознанием за истину, будет без вопросов принята и вашим подсознанием, которое немедленно принимается за работу по воплощению ее в реальность**. Ваше подсознание будет пытаться найти подтверждение вашим мыслям, вопрос лишь в том какими будут ваши мысли. “Жизнь это борьба” или “Жизнь прекрасна”, подумайте о последствиях, к которым вас приведут ваши мысли.

### **Принцип концентрации**

Принцип концентрации гласит, что **все, о чем вы размышляете, увеличивается в размерах**. Чем больше вы о чем-то думаете, тем глубже оно входит в вашу жизнь.

Есть такая хорошая поговорка: “Если вы идёте по жизни с молотком – то вы найдёте огромное количество гвоздей” – эта поговорка о том, что если мы сознательно стараемся о чём-то думать, то наше подсознание старается улавливать во внешнем мире и доносить до нашего сознания ту информацию, о которой вы думаете.

Так что думайте о хорошем и будете замечать везде хорошее.

В связи с тем, что вы теперь знаете о подсознании, полезно уметь владеть техниками воздействия на своё подсознание, эти техники это визуальные метафоры:

Первая

**Сеятель : метафора на получение того, чего вы хотите:**

Шаг 1 - Сначала расслабьтесь, можете закрыть глаза, постарайтесь войти в транс:

Шаг 2 - Представьте, что вы стоите где, то в прекрасном саду, этот сад – ваше подсознание, посмотрите по сторонам, что вы видите, там возможно на деревьях цветут цветы, журчит ручей и поют птицы, а возможно это место выглядит как – то по другому, но главное вы понимаете и ощущаете, что вы находитесь в своём подсознании, прочувствуйте это, поверьте в это.

Шаг 3 – Посмотрите на свои руки, в руках у вас консервная банка в которой находятся семена того, что вы хотите, возможно, это любовь, здоровье, деньги, уверенность, а возможно что- то ещё, опустите одну руку в банку, достаньте семена и посейте их в саду вашего подсознания.

Шаг 4 – Полейте эти семена из лейки, а возможно представьте, как вы силой мысли вызываете лёгкий весенний дождь.

Шаг 5 – Представьте, как семена начинают прорастать, как из них появляется маленькие ростки ваших желаний, как эти ростки становятся всё толще, как они растут и становятся всё выше и выше, представьте как на том месте. Куда вы только что посеяли семена, вырастают огромные деревья, ваших желаний, верхушек которых, вам даже не видно из - за облаков и солнца сияющего в зените, настолько высоко выросли эти деревья.

Шаг 6 – Возможно вам захочется загадать ещё какое нибудь желание, тогда представьте, как та же консервная банка в ваших руках, наполняется семенами нового вашего желания, повторите шаги 3,4,5.

Шаг 7 – Наслаждайтесь от чувства, что ваши желания начали исполняться.

Вторая метафора

**Почта с подсознанием**

Шаг 1 - войдите в транс.

Шаг 2 - Представьте следующее:

Где- то находится синий полупрозрачный светящийся изнутри куб (ассоциируйте, его с вашим сознанием, представьте, что это ваше сознание) он висит, парит над безгранично большим, белым кубом (ассоциируйте его с вашим подсознанием), который также излучает свет.

Шаг 3 - Представьте, как из большого белого куба выходит вверх белый куб поменьше (неосознаваемая информация, то, что вы хотите осознать) и входит в синий куб (сознание). Пусть движение этого куба сопровождается грозовыми раскатами и молниями от кубов. Что вы при этом чувствуете ?

Такой трюк подготавливает сознание для принятия информации, тем самым, протапывая тропинку по которой эта информация поступит в сознание.

Второе для чего можно использовать эту метафору - это исполнение ваших желаний.

Послания подсознанию можно посылать обратным путём:

в верхнем синем кубе (сознании) на куске бумаги пишется послание, например: Я хочу быть бодрым, далее вокруг этого послания появляется маленький белый куб, и у него закрывается верхняя грань, так что послание оказывается внутри него, после чего куб с посланием начинает двигаться вниз выходит за пределы сознания выход/вход послания за пределы кубов сознания/подсознания сопровождается молниями и грозовыми раскатами и плавно попадает в подсознание (большой белый куб). Поверьте, что ваше послание является инструкцией в выполнении вашим подсознанием. Для получения сил можно представить, как из куба подсознания в куб сознания передается излучающий свет куб, наполненный энергией.

Чем сильнее ваш транс, яснее (сильнее субмодальности) картинка тем сильнее вера в эффект, тем сильнее действие метафоры.

По тому насколько быстро движется куб с посланием к подсознанию можно судить о желанности данного послания (вашего желания) т.е. если движение очень быстрое и послание как бы даже втягивается нижним кубом (подсознанием) то послание привлекательно для подсознания.

## **9. 1 Поиск креативных идей**

Давайте своему подсознанию команду, попросите его перед сном: Дорогое подсознание дай мне пожалуйста во сне решение той задачу, которую я хочу решить и дай мне запомнить и осознать этот мой сон.

Записывайте свои идеи и умные мысли, которые приходят к вам в моменты озарения, у меня есть файл, куда я записываю такие мысли, это очень полезная вещь. Всегда носите с собой маленький блокнотик, для записи идей. Ещё записывая свои мысли, вы тренируете ваше подсознание, чтобы оно вам их генерировало снова и снова, так как оно понимает, что ваши идеи не проходят в пустую и вы их используете.

## **9. 2 Индейский метод нахождения новых идей**

Начинать пользоваться им надо на улице, например по дороге на работу

**Шаг первый:** Загадайте желание, определите то что, чего вы хотите достигнуть, какую задачу вы хотите решить, подумайте об этом или просто подумайте о том, что хотите получить новую идею, но хотябы укажите направление, в какой области, с чем она должна быть связана.

**Шаг второй:** Расслабьтесь, мысленно пройдите по всему своему телу с ног до головы, если какая либо из частей вашего тела напряжена, расслабьте её, расфокусируйте взгляд, просто смотрите вдаль, не выхватывая и не выделяя никаких объектов, постарайтесь ни о чём не думать, только смотреть расфокусированным взглядом на мир.

**Шаг третий:** Просто идите по тротуару в таком состоянии, ни на чём и ни на ком не останавливая взгляд и ни о чём не думая, через несколько минут 5 -15, ваше подсознание начнёт выхватывать из общей картины, которую вы видите, какие нибудь детали, объект, символ, возможно на вас сразу найдёт озарение и вы осознаете с чем связано то, на чём вы заострили внимание.

Но возможно нет, тогда

**Шаг четвёртый:** Представьте себя тем, на что вы обратили внимание, спросите себя

Из чего я состою ?

Что я умею ?

Зачем я здесь ?

**Шаг пятый:** Представьте себя птицей, которая летит высоко и сверху видит вас и то, на что вы обратили внимание или представьте себя прохожим, проходящим мимо и мельком наблюдающим вас и тот, символ, знак на который вы обратили внимание, попытайтесь уловить связь между тем, что вы загадали и тем знаком, который вы увидели. Спросите себя:

Как связано моё загаданное желание с этим знаком ?

Зачем я обратил на него своё внимание ?

Но спрашивайте как бы от имени прохожего

Зачем тот человек, который хочет этого (ваше желание), обратил внимание на это (знак) ?

## **9. 3 Работа со своим подсознанием и частями личности.**

С подсознанием можно общаться и договариваться о изменении вашего поведения на то, которое вы хотите.

Вообще как я уже говорил, сознание человека ограничено в единицах информации, доступных человеку в каждый конкретный момент времени и трудно держать в голове много правил и по ним действовать, поэтому для повышения вашей эффективности лучше чтобы у вас в подсознании, которое безгранично в своих ресурсах, были развивающие вас убеждения, т.е. чтобы вы стратегически, с перспективой были нацелены на успех, даже не думая об этом, чтобы ваши действия, неосознанно, автоматически приводили вас к успеху.

Т.е. будет хорошо, если вы станете, такими, какими хотите быть, внутри себя.

**Лучше быть, чем казаться.**

А для того, чтобы развивающие убеждения, которые вы хотите себе привить, встроились в ваше подсознание есть два метода.

**Первый: Повторение,** повторяйте себе эти убеждения, действуйте в соответствии с вашей новой стратегией поведения, читайте, получайте ту информацию, которая согласуется с вашими новыми убеждениями, общайтесь с людьми, имеющими эти убеждения, пытайтесь везде найти подтверждение правильности вашей новой стратегии поведения.

Как пример спросите себя, что будет, если вы целый год будете читать статьи по бизнесу, об открытии своего дела, будете общаться с бизнесменами, людьми которые хотят открыть свой бизнес ? Думаю через год у вас будет свой бизнес и вы будете мыслить как бизнесмен, вы будете пытаться везде найти себе клиентов, искать новые возможности развития вашего бизнеса, искать новые бизнес идеи, реализовывать их, стараться управлять своим делом эффективно, стараться реализовать свои новые бизнес планы.

**Второй:** способ встраивания убеждений это встраивание убеждения во время сильных эмоций, например если вы работаете на работе, любите её, но вдруг вас увольняют или фирма закрывается, вы наверняка испытаете стресс и войдёте в разогнанное, изменённое состояние психики, и возможно осознаете, хорошо прочувствуете новый путь развития себя, более надёжный, например свой бизнес.

Но этот второй способ встраивания убеждений путём переживания сильных эмоций мало приемлем с практической точки, так- как его трудно применить.

Так что пользуйтесь первым способом, повторением, войдите в среду людей, которые обладают нужными вам качествами. Сознательно выберите себе курс и следуйте ему, чем больше времени вы будете ему следовать, тем легче вам будет ему следовать, так - как новая информация и ваши новые навыки будут встраиваться в ваше поведение на подсознательном уровне.

Пример: вы сейчас ходите, бегаете, даже не думая как это делать, но когда то, в детстве, вам было трудно сделать пару шагов, вы падали, но со временем ваши навыки о ходьбе встроились в ваше поведение и у вас отпала необходимость контролировать процесс ходьбы сознательно, вы стали ходить легко, неосознанно.

Другой пример этого – печатание десятью пальцами на клавиатуре, я сам, сейчас смотря на монитор, печатаю десятью пальцами, но несколько лет работая программистом, печатал двумя и при этом смотрел на клавиатуру – что очень мало эффективно и напрягает. На фирме, где я работал я знаю многих людей, которые по несколько лет работают программистами, но так и не умеют не глядя на клавиатуру печатать пальцами, даже несколькими, это потому, что они сознательно не ставят себе целью научиться печатать десятью пальцами, им комфортно и печатать и так, у них нет необходимости печатать десятью пальцами, так - как можно комфортно печатать и двумя, хоть медленно, но **КОМФОРТНО** и сознательно они не ставят себе целью этому научиться, а когда пытаются это делать для них эта ситуация становится дискомфортной и они бросают начатое дело, до появления результатов т. е у них не хватает внутренних сил на то, чтобы продержаться этот дискомфортный период времени и они скатываются к тому, чему начинали, а некоторые люди не ставят себе целью открытие собственного бизнеса, так и печатают двумя пальцами.

Сам я научился десятью пальцами, когда стал изучать язык Java и параллельно с чтением литературы, старался набирать исходные тексты учебных программ на компьютере, вот тогда я замучился, смотреть сначала на книгу, потом на клавиатуру, чтобы медленно набрать исходный текст. Но потом сознательно стал заставлять себя печатать не глядя и десятью пальцами, сначала было конечно трудно, я сбивался, нажимал не на те клавиши, но я заставлял себя печатать по новому, постепенно у меня стало получаться всё лучше, и вот теперь прошло время и я **ЛЕГКО** печатаю не глядя на клавиатуру десятью пальцами. Это потому, что я сознательно заставлял себя печатать так, как я хотел научиться и продержался тот дискомфортный период.

Так же и со знакомствами с девушками, сначала было трудно, страшно, но потом стало легко и весело и приятно. Так - же и в любом деле, сначала может быть трудно, но потом точно будет легко.

### **О частях личности:**

Часть это просто метафорическое описание субличности, которая ответственна, за какое либо поведение человека. Часть это как бы интерфейс взаимодействия между сознанием и подсознанием. Если у человека есть цель (осознаваемая или нет) то за достижение этой цели отвечает какая нибудь часть.

1. Части разумны они имеют позитивные намерения. То есть внутренние части человека представляют собой разумные структуры, которые хотят человеку только хорошего.
2. Если есть цель, значит есть часть. Часть возникает тогда, когда человек ставит перед собой цель, и эта часть будет ответственна за достижение данной цели.
3. Часть проявляет себя в действиях, она стремится самореализоваться, достигнуть своей цели.
4. Части существуют всегда.
5. Части всегда делают наилучший выбор из имеющихся.
6. Все ваши части стараются принести вам пользу.

Когда вы взаимодействуете со своим подсознанием и хотите устанавливать контакт со своими частями, вы можете сознательно, как нибудь их себе представлять, или подсознание само представит вам часть, это может быть просто ощущение, картинка звук, чувство направления или внутреннее чувство. Образы частей могут быть разные, это может быть и человек и предмет, подсознание само может выбрать интерфейс, символ в котором вы будете взаимодействовать со своими частями. Для того чтобы установить контакт с частью ответственной за какую нибудь вашу цель или поведение, просто подумайте о этой цели или о поведении. Просто проявляйте чувствительность, и вы войдёте в контакт с частями.

Ваши части стремятся делать для вас только хорошее, но иногда мы бываем недовольны собой и своим поведением и своими поступками, тогда попробуйте просто подумать о том, что же такого полезного делает для вас эта часть, когда так себя ведёт. Прямо так себя и спросите, а чего ты хочешь достигнуть ? Возможно, сразу осознать или услышать не получится, но через некоторое время, осознание к вам придёт. Относитесь к себе с любовью чтобы осознать себя хорошо, иначе если вы будете, относитесь к своим частям с позиции “сам дурак”, то они будут относиться к вам так - же, что затруднит ваше общение.

Помните, все ваши части хотят вам только хорошего.

В вас есть только хорошее.

Просто пока часть может не иметь в своём арсенале того, приёма, для достижения цели, который бы вас устраивал. Для обучения этим новым приёмам и изменении поведения части, служит техника шестишаговый рефрейминг.

Когда- то давно, я узнал о такой технике как шестишаговый рефрейминг, и о понятии части, но тогда для меня это было непонятно как это ? вступать в контакт с частями своей личности, я подумал что это фигня и полный бред, что общаться со своим подсознанием невозможно, типа как это ? разговаривать сам с собой что-ли ? И тем самым, своим неверием, я сам поставил перед собой временную преграду к освоению данной техникой.

Но это работает, проверено тысячами людей и мной.

Просто проявляйте чувствительность и вы научитесь входить в контакт со своими частями.

Попробуйте это сделать.

#### **9. 4 Шестишаговый рефрейминг.**

Очень мощная техника для изменения своего нежелательного поведения и достижения своих целей. Для её использования желательно войти в транс, так как здесь важна чувствительность к своим внутренним ощущениям. Так – же для использования данной техники важно уважительное отношение к своим частям. Относитесь к себе с любовью.

##### **Шаг 1. Идентифицируйте, поведение X, которое вы хотите изменить:**

На первом шаге вы осознаёте своё поведение, которое вы хотите изменить, просто подумайте о нём.

"Я хочу приступить делать X, но не могу". или: "Я хочу делать Y, но меня что-то останавливает" или "Я не хочу делать это, но, в конце концов, я все-таки делаю это". Дайте этому поведению имя.

Старайтесь отнестись нейтрально к этому своему поведению и дать ему нейтральную оценку (имя). Это может оказаться трудным, если проблемное поведение (назовем его X) является очень неприятным, но вы можете оценить его намерение, если не сам способ его осуществления. Осознайте, что есть часть, которая, реализуя поведение X стремится достигнуть какой- то цели и хочет для вас добра.

Ваша нейтральная оценка позволит вам общаться с частью ответственной за поведение X более открыто, а следовательно, более эффективно.

##### **Шаг 2. Установите коммуникацию, с частью (Ч1), ответственной за поведение X.**

На шаге 2 вы знакомитесь, устанавливаете контакт со своей частью, которая поведением X, хочет достигнуть своей цели (позитивное намерение).

Дайте этой части любое, так - же нейтральное имя, например Ч1. Спросите её, согласна ли эта часть, чтобы её называли выбранным именем ?.

Заверьте часть Ч1, убедите её в том, что вы не собираетесь отказываться от нее, что вы понимаете всю важность самой части и важность достижения её цели и понимаете, что эта цель важна для вас и что вы понимаете, что часть, которая старается её реализовать, старается сделать для вас хорошее.

а) Спросите себя : *"Будет часть Ч1 моей личности, которая отвечает за стереотип X, общаться со мной в сознании?"* Обратите внимание на любые чувства или звуки, которые возникают внутри вас после того, как вы зададите себе этот вопрос.

Заметьте, какую реакцию вы получите. Будьте внимательны ко всем своим внутренним каналам восприятия: картинкам, звукам и ощущениям. Не угадывайте. Получите определенный сигнал, часто это незначительное ощущение в теле.

Скажите ей *“уважаемая часть Ч1 я хочу общаться с тобой в сознании”*.

б) Установите значение сигнала : "да" и "нет". Прямо так и спросите, *уважаемая часть Ч1, я хочу с тобой пообщаться, дай мне пожалуйста сигналы, которые бы означали, да и нет, чтобы я мог понимать твои ответы*. Попросите о том, чтобы эти сигналы были чётко отличимые друг от друга, попросите, чтобы яркость, громкость или интенсивность сигналов возрастала. Попросите воспроизвести оба сигнала один за другим, чтобы отчётливо их различать. Сигналы “да” и “нет” нужны нам для того чтобы узнать согласна ли эта часть, с тем что мы ей будем предлагать.

Сигналами могут быть подёргивание пальцев или кожи, зуд или что то ещё.

Ключевая проверка в этих вопросах, это сможете ли вы сознательно повторить эти сигналы ? Например, сознательно вы врядли заставите себя вызвать в себе желание почесаться.

**Шаг 3. Отделите поведение X от позитивного намерения той части, которая отвечает за X.**

Поведение является всего лишь способом достижения какой-либо позитивной цели. Поведение этой части это лишь средство для достижения её цели, но не сама цель. Это как инструмент, просто надо дать этой части другой инструмент.

Цель шага 3 осознание, что часть Ч1 это не её поведение X.

а) Спросите часть, которая отвечает за стереотип X: *“Хочешь ли ты дать мне возможность осознать, что ты стараешься делать для меня с помощью поведения X?”*

б) Если вы получите ответ "да", попросите эту часть пойти дальше и сказать открыто об этом намерении. Ответ может быть для вас сюрпризом J

Если вы получите ответ "нет", оставьте это намерение бессознательным, предполагая, что это существует.

в) Приемлемо ли это намерение для сознания? Хотели бы вы иметь часть, которая бы выполняла эту функцию?

г) Спросите часть, которая отвечает за стереотип X: *“Если бы вам были известны способы достижения той же самой цели, которые были бы настолько надежны или даже более надежны, чем X, были бы вы заинтересованы в том, чтобы реализовать их?”, “Если бы эти способы были более эффективны и более приемлемы для меня, согласилась ли ты пользоваться ими взамен X ?”* С большой вероятностью вы получите ответ да.

Узнайте свою часть Ч1 получше, пообщайтесь с ней поспрашивайте её.

1. *Зачем тебе [это] нужно?*

2. *Что тебе [это] даст?*

3. *Если ты получишь [это] целиком и полностью, к чему ты будешь стремиться следующему?*

4. *Что для тебя более важно чем [это]?*

5. *Если ты владеешь [этим] совершенно и полностью, что ты хочешь, имея [это], еще более важное?”*

*[это] : позитивное намерение, цель, которой хочет достигнуть часть.*

Скажите это про себя:

*Уважаемая часть Ч1 благодарю тебя за то что ты согласилась общаться со мной, дай мне пожалуйста знать, к чему ты стремишься, куда по твоему мнению приведет меня X ? Пожалуйста, дай мне осознать чего ты хочешь достигнуть.*

Чувствуйте что эта часть может вам показать, возможно, в этот момент вы увидите какую нибудь картинку, образ, ощущение, звук, символ, если он вам не понятен, попросите эту часть, показать вам то, что ассоциируется у вас с этим символом.

Поблагодарите часть за информацию и за то, что она делает это для вас.

Если у вас не получилось осознать или интерпретировать символ или вы не почувствовали ответа, или часть не ответила, вы можете порадовать вопросы о позитивном намерении этой части, в контексте вашего поведения. Скажите части следующее, *уважаемая Ч1, сейчас я буду задавать тебе вопросы о твоём позитивном намерении, о том чего ты хочешь достигнуть, когда я его*

*тебе сообщу, дай мне пожалуйста сигнал “да”. Если я буду близко к правильному ответу, пожалуйста дай мне осознать что это так.* Начинать простым перебором перечислять все ваши догадки и предположения о позитивном намерении части **Ч1**, в контексте вашего поведения.

Смысл осознания позитивного намерения в том, чтобы вы убедились, что **Ч1** хочет для вас только хорошего.

Но вы можете переходить на шаг 4, даже если не осознали позитивное намерение части **Ч1**, этим и хороша данная техника.

**Шаг 4. Получите доступ к творческой части**, и попросите ее о том, чтобы она генерировала новые поведенческие реакции для достижения данной позитивной функции.

Открываем ящик с инструментами:

У каждого человека есть часть, которая отвечает за творчество, эта часть, легко может придумать, что то новое, креативное, подкинуть для вас новую идею, смысл четвертого шага заключается в том, чтобы установить контакт с этой креативной частью (**КЧ**) и попросить её сгенерировать три новых поведения (взамен **Х**), которые бы были вам нравились и так - же служили для достижения цели, части (**Ч1**), и уговорить часть **Ч1**, на пятом шаге принять эти новые поведения (**А,В,С**), вместо **Х**. Сама цель (позитивное намерение) может и неосознаваться, главное чтобы часть **Ч1** сообщила его части **КЧ**, а потом приняла новые варианты поведения, придуманные **КЧ**, вместо **Х** и сообщила вам об этом.

**а)** Получите доступ к переживаниям творчества (креативности), ресурсного состояния или же спросите себя: "Осознаете ли вы, что у вас есть творческая часть?". Вспомните ваше состояние, когда вы придумывали что- то новое.

**б)** Попросите часть, ответственную за стереотип **Х**, сообщить свою позитивную функцию творческой части и разрешите творческой части генерировать новые выборы для достижения той самой позитивной цели. Заставьте часть, ответственную за **Х**, выдать 3 варианта, которые являются по меньшей мере, настолько же хорошими или лучшими, чем **Х**. Пусть часть **Ч1** дает сигнал "да" каждый раз, если она примет какой-либо вариант как альтернативный **Х**.

*Уважаемая часть Ч1, пожалуйста сообщи части КЧ, свою цель.*

*Уважаемая творческая часть (КЧ), здравствуй, пожалуйста, придумай для достижения цели части (Ч1), три новых варианта поведения, вместо Х, которые были бы более эффективны для достижения цели и были бы приемлемы для меня.*

*Согласна ли ты сделать эту работу для меня ?*

Возможно на этом шаге вы получите ответ “нет”, это может означать, что есть другие части, которые зависимы от поведения **Х**, и которые не хотят терять эту зависимость. Тогда вы говорите про себя следующее: *Уважаемые части, которые зависимы от поведения Х, я понимаю всю вашу важность и важность достижения ваших целей для меня, я уверяю вас, что любое решение о поведении Х будет принято только в согласии с вами.*

*Уважаемая часть КЧ, пожалуйста придумай прямо сейчас три варианта нового поведения для части Ч1, которые будут лучше и приемлемы для моего сознания и которые будут приняты частью Ч1. Уважаемая часть Ч1 пожалуйста подавай сигнал да, если новый вариант поведения предложенный КЧ тебе нравится.*

Вариантов предложенных **КЧ** может быть 10,15.. ит.д., но некоторые из них могут неподходить (не нравится вам или части **Ч1**). Пусть часть **Ч1** выберет только 3, которые подходят ей.

Процесс придумывания новых вариантов поведения может занять несколько минут, или озарение может прийти сразу.

Поблагодарите свою творческую часть, когда этот шаг будет завершён.

**Шаг 5. Часть Ч1 соглашается использовать новые варианты поведения**

На этом шаге нам надо уговорить часть **Ч1** использовать для достижения своей цели, не **Х**, а новые варианты поведения (**А.В.С**).



Спросите часть **Ч1**: *"Хочешь ли ты взять на себя ответственность за то, чтобы использовать три новых варианта поведения в соответствующем контексте?"* Этот вопрос обеспечит присоединение к будущему, что позволит вам оценить ваше новое поведение.

Скажите про себя: *Уважаемое подсознание, здравствуй, я хочу повысить свою эффективность и заменить нежелательное для меня поведение **X**, на другое (другие), для того, чтобы достижение цели части **Ч1** было для меня более комфортным, приемлемым и эффективным. Пожалуйста, позволь мне это сделать.*

Не обязательно чтобы часть **Ч1** брала в свой арсенал все три варианта поведения, достаточно лишь одного.

*Уважаемая часть **Ч1**, пожалуйста, начиная с этого момента, начни использовать новый вариант поведения (**A, B, C**) вместо **X**.*

*Постарайся использовать этот новый вариант в течение 30 дней.*

Ждите сигнала "да". Если вы получите ответ "нет", то попробуйте поугаваривать **Ч1** все - же воспользоваться новыми вариантами, если и в этом случае она откажется, попробуйте пройти технику сначала, с первого шага.

## **Шаг 6. Экологическая проверка.**

Цель шестого шага, удостоверится в том, что ваше новое поведение будет для вас гармоничным.

Спросите себя *"Есть ли какая-либо часть, которая бы возражала против хотя бы одного из этих трех новых вариантов поведения, которые были приняты частью **Ч1**?"*

Будьте внимательны, если вы получили сигналы, то попросите части пославшие их, усилить эти сигналы, если это действительно возражение. Если получен ответ "да", возвратитесь на шаг 4 и попросите творческую часть выработать новые варианты поведения, с учётом мнения заинтересованных частей. Эти новые варианты поведения также необходимо провести через шестой шаг.

Убедитесь, что ваше новое поведение одобряется всеми остальными вашими частями, иначе возражающие части будут сопротивляться вашему новому поведению и оно будет неконгруэнтным (неэффективным) и вызывать у вас чувство дисгармонии.

Убедитесь что все части довольны вашим новым поведением.

Вот и вся техника шестишагового рефрейминга.

Если у вас что то не получается, то попробуйте подойти к процессу шестишагового рефрейминга более творчески, импровизируйте для установления контакта со своими частями.

Например, я при установлении контакта с частями представляю их, как людей сидящих за круглым столом, который стоит на облаке в комнате, или когда я хочу вступить в контакт с частью, она представляется мне человеком сидящем у меня на диване и мы начинаем с ним общаться.

Так - же бывает что я недоволен поведением, какой нибудь своей части, она представляется мне в виде некрасивого или старого человека. Я хочу, повысить эффективность этой части, или изменить её поведение, тогда я представляю, как в этого человека я направляю поток энергии, любви в виде молнии, эта энергия полностью покрывает этого человека, вспышка и этот старый человек превращается в молодого, полного сил, красивого человека, по внешности которого можно сказать, он умеет делать то, что я хочу, чтобы эта часть делала. Т.е, например, по виду он может обладать мужеством, упорством, настойчивостью, харизмой, умом, наблюдательностью, привлекательностью, уметь вести деловые переговоры ит.д.

Или, например если я сознательно хочу достигнуть какого- нибудь дела, но чувствую внутреннее (подсознательное) сопротивление к нему, то я вхожу в контакт со своим подсознанием и представляю (представляю не совсем корректная формулировка, в этом контексте, эта картина сама мне представляется, т.е. предоставляется мне моим подсознанием) следующую картину: Я смотрю сверху на облако, на котором лежат красные стрелки (указатели, по форме напоминающие обычные курсоры от мыши), которые указывают в разных направлениях и от этого у меня появляется чувство несогласованности, дисгармонии. Стрелки как - бы указывают на разные

желания, цели, стремления которых хотят достичь мои части в контексте этого дела, т. е. каждая часть пытается “перетянуть одеяло на себя” и чем эти стрелки указывают на большее количество направлений, т. е. в разные стороны, тем больше я чувствую дисгармонию (неконгруэнтность) к моему делу.

Тогда я сознательно силой мысли, поворачиваю все стрелки, указателями в одну сторону, которая у меня ассоциируется с направлением, которое ведёт к моей цели и у меня появляется чувство гармонии. Иногда все стрелки сливаются в одну большую красную и она дёргается вперёд, тогда я знаю, что я достигну своей цели (основываясь на своём опыте), в эти моменты я чувствую очень большой прилив сил.

Также у меня существует множество других метафорических описаний своих частей.

Доверяйте своему подсознанию, старайтесь прислушиваться к своим чувствам.

Ваше подсознание придумает для вас тоже, какоенибудь описание для взаимодействия с вашими частями.

Тренируйтесь у вас получится.

## 9. 5 Договор частей.

Великолепная техника для обретения гармонии.

Пойми все, что в вас есть только хорошее, и все ваши действия и действия ваших частей направлены на то, чтобы принести вам пользу, просто иногда эти действия не совсем эффективны и можно их улучшить или заменить на другие.

Мы всегда чего-то хотим достигнуть, к чему-то стремимся, но иногда наше движение к нашей цели не совсем быстрое и такое, каким мы хотим его сделать. Например, мы испытываем чувство раздражения, лени, нам в голову начинают лезть отмазки, чтобы мы не делали дело и т.д. Как пример этого, человек который хочет бросить курить, хочет он этого, но бросает с трудностями, почему так происходит? Всё просто, у этого человека существует часть личности, которая курением достигает, реализует свою цель, это может быть побыть в одиночестве, расслабиться, почувствовать себя своим в компании курящих, и т.д.

И когда человек пытается бросить курить, эта часть противится такому поведению, как если бы у руководителя отнимали его полномочия. Это вызывает у человека неприятные чувства, чувства внутреннего конфликта своих целей со своими желаниями. Т.е. появляется конфликт двух частей. Для разрешения таких внутренних конфликтов и предназначена техника договор частей.

Общее правило в данной технике: обе части должны выиграть, win-win.

Вот несколько правил для действия в контексте win-win:

1. Действовать так, чтобы удовлетворить обе стороны.
2. Действовать так, чтобы обе стороны не мешали друг другу.
3. Найти такое поведение, которое будет полезно обоим частям.
4. Найти такую ценность, которая будет важнее ценностей, к которым стремятся обе части.

Сама техника по шагам:

1. Установите контакт с частью **Ч1**, узнайте у неё:

- а) Какова её цель, позитивное намерение
- б) Кто мешает ей реализовать своё намерение, определите эту часть (и) **Ч2**.

2. Установите контакт с частью (частями) **Ч2**. Задайте ей те же вопросы

- а) Какова её цель, позитивное намерение.
- б) Когда вы (**Ч2**) выполняете свою функцию, прерывает ли вас **Ч1**?

3. Если обе части иногда прерывают друг друга, то можно использовать договор частей, если одна из частей прерывает другую, а та, её не прерывает, то лучше использовать технику шестишаговый рефрейминг. Договор частей используйте в том случае, когда обе части прерывают друг друга.

а) Спросите часть **Ч2**, достаточно ли важна её функция для того, чтобы она согласилась не прерывать **Ч1** в обмен на то, что **Ч1** будет относиться к ней также?

б) Спросите часть **Ч1**, согласна ли она не прерывать **Ч2**, если **Ч2** не будет в свою очередь, прерывать её?

4. Спросите каждую из частей, согласна ли она выполнять данное соглашение в течении определённого периода времени (желательно 30 дней). Если одна из частей неудовлетворенна, то постарайтесь заключить договор заново, пообщайтесь с частями, постарайтесь найти общую более значимую цель.

5. Экологическая проверка: спросите себя, есть ли ещё какие-нибудь части использующие каким-нибудь образом, эти прерывания частей **Ч1, Ч2**? Согласны ли эти зависимые части с договором между **Ч1** и **Ч2**? Заинтересованы ли в этом договоре ещё какие-либо части? Есть ли какие-либо другие части, которые прерывают эти части (**Ч1, Ч2**) или же как-то используют эти прерывания? Если это так, то договор следует заключить заново.

Человек, который разрешил все свои внутренние конфликты, достиг своих целей, такой человек излучает спокойствие.  
Именно такой человек получает статус **просветлённый**.

### **Колдовство**

Мысли исполняют ваши мечты, чем больше вы думаете о том, чего вы хотите достигнуть, тем вероятнее, что вы этого достигните, так как ваше подсознание начинает улавливать из внешнего мира, ту информацию, которая приведёт вас к вашей цели и направлять ваши действия так, чтобы они привели вас к вашей цели. Так что, чтобы получить что то, просто начните об этом думать J

## **Глава № 10 Разное** \*\*\*\*\*

Сейчас о очень эффективном и полезном приёме воздействия на других людей, этот приём называется

### **10. 1 Аналоговое маркирование**

Аналоговое маркирование это естественная часть общения между людьми.

Использовать этот приём очень просто: когда вы общаетесь с человеком, в тот момент, когда вы говорите какое нибудь слово, означающее какое либо свойство, указывайте на кого нибудь или на что нибудь и подсознание другого человека свяжет свойство, о котором вы говорите, с тем на кого или на что вы указали. Приём аналоговое маркирование очень часто используют пикаперы, при общении с девушками, например : во время общения с девушкой, “Ты классно (АМ на себя) выглядишь” или девушка говорит: “Ты такой наглый”, а парень отвечает “Наглый ??? ммм, скорее уверенный (АМ на себя)”.

Т.е вам нужно указывать (маркировать) когда вы говорите, указывать можно разными способами, не только указательным пальцем, можно указывать подбородком и лицом – (Классно АМ на себя), рукой – наши товары уникальные (АМ).

Есть два вида аналогового маркирование, на что то и от себя, на что то – это как я вам сказал, в момент, когда вы говорите вы, указываете на что то, Аналоговое маркирование от себя – это наоборот, когда вы говорите что- то, и чтобы подчеркнуть ваши достоинства вы сравниваете себя с другими людьми или если вы хотите подчеркнуть достоинства вашей продукции или ваших товаров, вы сравниваете их с продукцией конкурентов, например:

АМ от себя, продукция конкурентов (АМ от себя с негативной эмоцией), другие товары (АМ от себя с негативной эмоцией), другие парни (АМ от себя с негативной эмоцией). Когда вы так делаете, человек, с которым вы общаетесь, начинает подсознательно испытывать негативные чувства к продукции конкурентов, и сравнивая их продукцию и вашу, с большей вероятностью сделает выбор в вашу пользу. Вообще когда вы стараетесь что- то преподнести, продать, то лучше не обращать внимание человека на посторонние предметы, например продукцию конкурентов, но если человек сам об этом заговорил, то это можно использовать в своих целях.

Но помните аналоговое маркирование это не стопроцентный метод в достижении вами цели вашего общения, но этот метод, в нужный вам момент, может помочь вам перетянуть чашу весов на вашу сторону.

Потренируйтесь при общении с другими людьми сознательно понаблюдать за жестами других людей и своими жестами, постарайтесь использовать аналоговое маркирование в своём общении и понаблюдайте за реакцией людей, с которыми вы общаетесь, понаблюдайте к каким результатам приведёт использование вами аналогового маркирования.

Маркировать можно также тоном голоса, языком тела и всем тем, чем можете J

### **10. 2 Несколько психотехник**

**Договор с подсознанием** – Техника для поднятия мотивации и получения ресурсов на достижение своей цели.

Шаг 1. Определите свою цель, для достижения которой вы хотите повысить свою мотивацию. Например, вы хотите что то сделать и знаете, что это надо сделать, но вам не хочется.  
*далее тактическая цель.*

Шаг 2. Найдите свою могущественную часть личности. цель (позитивное намерение) которой не находится в ваших ближайших планах, например это может быть какая нибудь ваша мечта. Чем больше вам нравится ваша мечта, тем лучше. Будет хорошо, если эта ваша мечта будет вызывать у вас прилив сил. Будет также хорошо, если вы осознаете какую нибудь свою неосознаваемую цель. Это может быть какая нибудь ваша заветная мечта.  
*далее стратегическая цель.*

Шаг 3. Вступите в контакт с этой могущественной частью личности.

Представьте следующее

Вы идёте по дороге, сзади прошлое, впереди будущее, впереди себя вы мысленно помещаете свою тактическую цель, а за ней цель могущественной части (стратегическую цель), тем самым как бы давая понять своей могущественной части, что достижение её цели, зависит от достижения вашей тактической цели.

Скажите ей следующее, *уважаемая часть, пожалуйста, сделай так, чтобы я смог достигнуть своей тактической цели, в обмен на это я постараюсь достигнуть твоей стратегической цели, пойми, смогу ли я в будущем достигнуть своей большой цели, зависит от того, смогу ли я сейчас достигать своих маленьких целей.*

Шаг 4. Наслаждайтесь вашим приливом сил. J

И начинайте делать свою тактическую цель.

### **10. 3 Визуальная метафора на снятие стресса, с сохранением энергии.**

Итак, представьте вы опаздываете на работу, или что нибудь ещё, вы взволнованы, а вам хочется быть сосредоточенным и спокойным.

Закройте глаза, почувствуйте своё текущее состояние, почувствуйте все те участки своего тела, которые сейчас напряжены, можно не одновременно, а поочерёдно, главное, выявить места напряжения.

Теперь представьте как вы переместились в пространстве, к той части вас, которая отвечает за потребление вами энергии, некий ваш энергетический центр.

Визуализируйте его, представьте, что стоите перед ним, это может быть что то похожее на электростанцию, или завод, а может быть, что то ещё, несколько раз ассоциируйтесь (представьте что смотрите на него своими глазами) и дисоциируйтесь (представьте что смотрите на него со стороны), стоя перед ним.

Ассоциированно, мысленно направьте к нему свои ладони, раскройте их.

Теперь представьте, как от тех частей, которые вы выявили, как напряжённые, проходят разряды тока, через ваши руки ладони, к этой электростанции, как она поглощает это электричество и накапливает его, где то в своих недрах, если это завод, представьте как ваша энергия проходит через какую - то перерабатывающую установку и из неё накапливается в бочки, которые движутся на конвейере и попадают на склад.

Добавьте других ощущений, звуков, картинок представьте как, те электрические разряды, которые идут от ваших напряжённых частей, превращаются в молнии, добавьте раскатов грома, визуализируйте эти молнии, какие они, почувствуйте как эта энергия, проходя через ваше тело, руки, выходит через ваши ладони, к этой электростанции и накапливается там.

Постепенно вы почувствуете, как расслабились.

Плюсы:

Когда вы будете в другом состоянии, например сонливость, нересурс, усталость, представьте этот процесс в обратном порядке.

Представьте, как вы снова оказались перед этой электростанцией, но теперь она возвращает вам вашу энергию, которую вы оставили там, на хранение, как на складе этого завода открываются бочки с энергией и она, вылетая от туда, попадает в вас и заряжает собой вас.

Метод два, всё то же самое, но теперь представляйте, что вы направляете во вселенную, вверх, в космос, луч энергии, и эта энергия, где то храниться до тех пор, пока вы не заберёте её назад.

Метод три, представьте, что в вас есть такая часть, которая способна трансформировать одни чувства в другие, пусть например это будет лампочка, которая способна светить разными лучами света, т.е. одно чувство одним цветом, другое другим.

Выберите то чувство которое хотите испытывать вместо напряжения, какого оно цвета, направьте энергию от напряжённых частей на эту лампочку и пусть она светит выбранным вами цветом.

Вера + глубина транса = результат.

#### **Маленькая полезность для придумывания новых идей**

Я всегда ношу с собой маленький блокнотик и ручку, чтобы в моменты, когда ко мне приходит озарение, или я придумываю новую идею, её сразу - же можно было записать. Это хорошее отношение к моей творческой части, которая знает, что её работа, не пропадёт даром, а пойдёт мне на пользу. Такое моё отношение к своей творческой части, стимулирует и побуждает меня генерировать новые идеи снова и снова.

#### **Как легко вставать рано утром, как просыпаться во время:**

Для того чтобы рано утром легко вставать, вечером поставьте себе цель на то, что вы будете делать утром.

Вечером, перед сном, садимся на диван или на кровать и планируем свой будущий день, составляем у себя в голове, список того, что будем делать сразу, в первую очередь, как проснёмся

1. Это
2. Это
3. Это ....

Так вы даёте мозгу чёткую команду, которую ему выполнять легко, и чем позитивнее вы поставите перед собой эти цели, тем большее желание у вас будет их сделать, а чем большее желание будет у вас их делать, тем с большей вероятностью вы утром после звонка будильника встанете и будете их делать.

т.е. желание делать дела пересиливает вашу сонливость и желание поваляться в постели утром.

Если ваша работа творческая, например вы программист или веб дизайнер и вы не можете чётко представить что вы будете делать, когда проснётесь, то представьте как вы встаёте, ставите чайник, включаете компьютер, садитесь за стол. Главное представить именно действия.

#### **Улучшайте свою наблюдательность**

Повышайте свою чувствительность, наблюдательность для этого, если вы курите, прекратите курить и старайтесь много ходить пешком. В здоровом теле здоровый дух, Кто бодр, тот богат. Ухаживайте за своим организмом, делайте пешие прогулки.

Чем вы наблюдательнее, тем точнее ваша карта мира, тем вы результативнее.

#### **Читайте развивающую литературу**

Она поднимает ваше стремление к вашим целям на огромную высоту и открывает для вас новые дороги к вашим целям.

## **Глава № 11 Список полезных убеждений \*\*\*\*\***

*Любую задачу можно решить.*

*Всё будет хорошо.*

*Кто делает ничего - получает ничего.*

*Я имею право изменять свои планы.*

*Я Альфа.*

*Я Лидер.*

*У меня всегда есть деньги.*


*Моё здоровье великолепно.*

Бизнес это хорошо.  
Я найду решение любой своей задачи.  
Деньги заработать можно легко.  
Только я сам решаю кому и что я должен.  
Цель развивает человека.  
Я самый главный.  
Те, кто стараются на меня наехать, идут на...  
Я делаю то, что хочу.  
У меня всё получится.  
У меня всё получается.  
В любом деле, за которое я берусь, я достигаю уровня мастерства.  
Люди тянутся ко мне.  
Я люблю себя.  
Я люблю людей.  
Я полон сил.  
Любую задачу можно решить с помощью ресурсного состояния.  
Я использую свои ресурсные состояния.  
Мои ресурсные состояния позволяют мне достигать моих целей.  
Вера движет дело.  
Я всё помню.  
У меня хорошая память.  
Я могу вспомнить всё что захочу.  
И после плохого урожая надо сеять.  
Я благодарен вселенной за её обратную связь.  
Богатство это добро.  
Моё счастье в моих руках.  
Клиенты приходят ко мне сами.  
Всегда есть все ресурсы, для достижения всего, надо просто эти ресурсы получить.  
Я не соблазняю девушек, я доставляю им удовольствие.  
Я всегда могу заработать деньги.  
Если это понадобится, я сверну горы на своём пути.  
Тот, кто делает всё, что надо, получает всё что хочет.  
Результативность достижения цели зависит от того, насколько позитивно я смогу на ней сконцентрироваться.  
Я умный.  
Я крутой.  
Я победитель.  
Моё подсознание великолепно.  
Всё намного проще, чем я думаю.  
Всё намного легче, чем я думаю.  
Я достигаю своих целей легко.  
Я владею собой.  
Я владею ситуацией.  
Я приумножаю свои ресурсы.  
Я приумножаю свои возможности.  
Моё окружение развивает меня.  
Деньги - это хорошо.  
Развивающие убеждения – это хорошо.  
Развитие это путь к успеху.  
Чем больше я делаю дело, тем легче мне становится его делать.  
Дорогу осилит идущий.  
Даже самое длинное путешествие начинается с первого шага.  
Препятствия не имеют значения, имеет значение цель.  
Трудности - это смешно, главное это цель.  
Я благодарен своему подсознанию за его работу.  
Достигать своих целей – это легко.  
Достигать своих целей – это удовольствие.  
Процесс достижения своих целей – это удовольствие.  
Достижение цели – развивает меня.  
Жизнь прекрасна.  
Мой мир прекрасен.  
Вселенная великолепна.  
Я ответственный человек.

**Я люблю обучаться.**  
**Самые выгодные инвестиции – это инвестиции в моё развитие.**  
**Мне будет смешно вспоминать насколько трудной мне казалась эта задача.**  
**Вселенная изобильна ресурсами, я найду все, что мне надо для достижения моих целей.**  
**Чем раньше я начну делать дело, тем раньше я получу результаты от своих действий.**  
**Я везучий.**  
**Мне везёт**  
**Я радуюсь своим успехам.**  
**Я радуюсь успехам людей в своём окружении.**  
**Я позитивный человек.**  
**Я на позитиве.**  
**Я на волне позитива.**  
**С каждым днём моя жизнь становится всё лучше и лучше.**  
**Я в ресурсном состоянии.**  
**Вселенная всегда дружелюбней, чем я думаю.**  
**Вселенная всегда изобильней, чем я думаю.**  
**Вселенная всегда предоставляет больше возможностей, чем я думаю.**  
**Активная позиция всегда приносит результаты.**  
**Я здоров.**  
**Я богат.**  
**Я счастлив.**  
**У меня всё хорошо.**  
**У меня всё будет хорошо.**

Вот и всё, надеюсь, моя книга принесла вам пользу и понравилась, если это так то вы можете отблагодарить меня, переведя любую сумму (например 10 долларов) на мой электронный кошелек webmoney:  
Z147236515867

Успехов, Айрапетов Александр (magistr\_yoda)

 **Будь Альфой**  
[www.bealpha.com](http://www.bealpha.com)