
ПЕРЕДАЙ ДАЛЬШЕ

Руководство
к Действию



ПЕРЕДАЙ ДАЛЬШЕ

РУКОВОДСТВО
К **Д**ЕЙСТВИЮ

ВВЕДЕНИЕ

С начала бытия великие лидеры человечества искали пути передачи своих знаний и опыта современникам и будущим поколениям.

Они писали статьи и книги, выступали с речами, лекциями и семинарами, и делились мудрыми советами о принципах процветания. Каждое поколение училось у своих предшественников, документируя и добавляя свои собственные открытия к вечному архиву знаний и мудрости.

Когда мудрость была передана, мы узнали об общих качествах, которые были присущи самым успешным и богатым людям в истории. Эти качества группируются по четырём категориям: Богатство, Вдохновение, Успех и Счастье, каждая из которых тем или иным образом зависит от остальных.

Вдобавок, мы обнаружили ещё один ключевой компонент, который каждый человек должен взять на вооружение, чтобы достичь своих целей и осуществить свои мечты, — нужно приступить к действиям.

Думать о цели не достаточно... требуются преданность, упорство, знания и наставники. Соедините эти ингредиенты с действием, и Вы познаете рецепт достижения своих целей. Закон Притяжения работает... но Вы получите желаемое гораздо быстрее, если предпримите действия для воплощения своих желаний в реальность.

Предположим, Вы хотите новую машину. Желать автомобиль — хорошо, но это не материализует его в Вашем гараже. Однако если Вы поставите цель и разработаете план по заработку достаточной

для его покупки суммы, тогда Вы на шаг приблизитесь к тому, чтобы стать счастливым автовладельцем. Сделайте следующий шаг — начните действовать по этому плану каждый день, и тогда желанная машина станет Вашей.

Данный принцип работает для любой цели. Хотите ли Вы автомобиль, новый дом, новую работу, миллион долларов или что-либо другое... Вы должны приступить к действиям!

Вот почему мы написали эту книгу в виде практических, активных шагов, которые Вы должны сделать, чтобы приблизиться к осуществлению своих целей и глубочайших желаний. Великие лидеры современности поделились своей мудростью, чтобы дать Вам практические и жизненные советы и упражнения, которые Вы можете сделать, чтобы переместиться из текущего положения туда, где хотите оказаться. Это самостоятельное руководство с упражнениями поможет Вам преодолеть преграды и барьеры.

Однако помните: ничто так не ускорит Ваш прогресс, как следование советам наставника или тренера. Ответственность тем сильнее, когда есть человек, следящий, чтобы Вы были верны намеренному плану.

Следуйте предложенным упражнениям, практикуйте их и преуспевайте в них... и тогда Вы тоже присоединитесь к впечатляющему списку людей, которые могут сказать, что обучились этому и живут этим. Наше пожелание заключается лишь в том, чтобы Вы следовали примеру этих великих лидеров и...

ПЕРЕДАВАЛИ ЭТО ДАЛЬШЕ!

ПРАКТИЧЕСКИЕ
УПРАЖНЕНИЯ
ДЛЯ ОБРЕТЕНИЯ
БОГАТСТВА

УВЕРЕННОСТЬ

Мы узнали множество важных вещей от наших лидеров и наставников. Мы просили их рассказать о самых важных качествах и принципах, необходимых для достижения успеха. Были сотни ответов, которые мы смогли свести к 18. После тщательной проработки мы обнаружили, что фактически их только 7. Победитель был выбран единогласно. Уверенность — самое важное качество для достижения любого уровня успеха.

Уверенность подобна магнитной силе, которая притягивает в жизнь то, чего мы хотим. Перед тем, как достигнуть наших целей, мы должны верить, что способны на это; мы должны избавиться от негативизма, скептицизма, самоосуждения и сомнений. Только тогда у нас появится сила и вера в то, что мы можем преодолеть любые препятствия на нашем пути.

Но что если Вам не хватает уверенности? Что если на самом деле Вы не верите, что способны или заслуживаете то, чего хотите? Что ж, мы притягиваем именно то, во что верим, помните? Подобно поезду без локомотива, нам будет не хватать основного элемента, дающего энергию и силу двигаться вперёд.

К сожалению, уверенность не даётся при рождении. Это качество развивается на протяжении жизни. Мы все обладаем уверенностью и способностью стать ещё более уверенными, но все мы находимся на разных ступенях развития.

Лидеры из фильма «Передай дальше» поделились советами, подсказками и упражнениями, которые они используют для повышения своего уровня уверенности. Мы включили их здесь, чтобы Вы

тоже могли практиковаться и преуспевать в них, пока не почувствуете себя как «царь горы», стоящий на вершине!

Уверенность — самое преобразующее качество, которое Вы должны развивать в себе каждый день. Постарайтесь ничего не начинать без неё!

УСИЛИТЕЛЬ УВЕРЕННОСТИ НОМЕР ОДИН: АФФИРМАЦИИ

Двукратный конгрессмен Эд Форман говорит в фильме:

«Если Вы не развиваете позитивное отношение, откуда же ему взяться? Говорите самому себе позитивные, вдохновляющие слова, пока сами в это не поверите!»

Говорите себе всякий раз и каждый день:

- 1) *Мои дела идут всё лучше и лучше*
- 2) *Я становлюсь всё счастливее и счастливее;*
- 3) *Я становлюсь всё здоровее и здоровее;*
- 4) *Я бодрый;*
- 5) *Я живой;*
- 6) *Я чувствую себя великолепно!*

Повторяйте это снова и снова эмоционально и с убеждением. Чем больше Вы это говорите, тем больше Вы это чувствуете, и чем больше Вы это чувствуете, тем больше Вы так действуете!»

Джон Ассараф даёт нам совет:

«Жизнь — это профессиональный спорт, а не любительский... играйте как профессионал, и Вы получите профессиональные результаты.»

Он утверждает, что если аффирмации — не Ваш стиль — это нормально, и предлагает другой подход. Для себя Джон использует «безмолвные» аффирмации с **ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ЭМОЦИЙ**.

Он предлагает сесть в тишине, глубоко сосредоточиться на желаемом событии из Вашей жизни и прочувствовать эмоции данного события так, если бы это происходило в реальности.

Зачем? Затем, что когда сработают наши «эмоциональные якоря», они запустят химические процессы в организме, которые заставят нас пережить этот опыт.

Другими словами, мы не обязаны что-то произносить или выкрикивать, чтобы почувствовать счастье или грусть. Секрет заключается в том, чтобы максимально сконцентрировать наше намерение на желаемом опыте и прочувствовать его так, как если бы это уже свершилось.

Спросите себя, как бы Вы себя чувствовали, если бы этот образ реально воплотился в Вашей жизни? Каковы будут Ваши ежедневные эмоции? Что будут говорить окружающие Вас люди? Чувствуйте, что Вы владеете желаемым, погружайтесь в ощущения мечты так, как если бы её реальность была несомненным фактом!

Это похоже на то, как если бы кто-то вошёл в тёмную комнату с фонариком — это слабо осветит помещение. Если он войдёт с прожектором, это осветит одну стену ещё ярче. А если он войдёт в ту же комнату с лазером, и направит его на определённую точку в стене, то концентрации света хватит, чтобы прожечь дырку...

Так работает наш разум — чем детальнее и чётче фокус внимания, чем мы сосредото-

точнее на том, чего хотим, почему этого хотим, и как будем себя чувствовать, когда достигнем определённой цели, тем выше наши шансы получить это!

И да, мы начнём возвращать уверенность — уверенность в том, что наши мечты возможны, потому мы прочувствовали, что они уже свершились!

УСИЛИТЕЛЬ УВЕРЕННОСТИ НОМЕР ДВА: СООТВЕТСТВУЮЩИЙ ВНЕШНИЙ ВИД

Ещё один способ повысить свою уверенность и самооценку — выглядеть как успешный человек. Уверенность выражается Вашим внешним видом. Внушительный вид вызывает уважение и привлекает внимание.

Преуспевающие лидеры знают, что если хочешь быть кем-то, нужно соответствующе выглядеть. Если Вы желаете получить должность вице-президента, Вы должны одеваться, выглядеть и вести себя как вице-президент ещё перед тем, как получите повышение. Подобным образом Вы не только будете способны представить себя в этой роли, но другие также начнут видеть в Вас вице-президента.

Есть множество способов выразить уверенность в своём внешнем виде. Вот несколько рекомендаций для создания хорошего облика и доброжелательного настроения.

1. *Обратите внимание на свою осанку.* Держитесь ровно, прямо с высокой поднятой головой.
2. *Будьте опрятны.* Приведите себя в порядок с ног до головы.
3. *Носите цветное.* Яркие цвета не только раскрасят Ваш день и Ваш внешний вид, но также добавят уверенности и привлекают к Вам внимание.
4. *Одевайтесь как успешный человек.* Создайте гардероб на один уровень выше, чем тот, который Вы бы носили на текущей должности.
5. *Принаряжайтесь.* Каждый день на-

девайте свою лучшую одежду. Введите это в привычку. Если пятница — повседневный день, не надевайте на работу штаны цвета хаки и рубашку навыпуск. Носите костюм или пиджак. Всегда одевайтесь на уровень выше, чем требует занимаемая сейчас Вами должность.

6. *Носите подчёркивающее ювелирное изделие.* Демонстрация привлекающей внимание драгоценности, например, кольца, является отражением Вашего вкуса и уверенности. Это может оказаться тем пунктом, который отличает Вас от кого-то другого, давая Вам возможность персонализировать свой внешний вид. Драгоценность также великолепно работает для завязывания разговора — люди обычно тяготеют к тому, чтобы поближе рассмотреть её или отметить её привлекательность.
7. *Поменяйте свой облик.* Вы не обязаны кардинально менять свой вид, но небольшие изменения привлекают внимание людей. Просто сделайте новую стрижку или причёску, и это заставит Вас — и других людей — смотреть на себя немного по-другому, чем вчера.
8. *Инвестируйте в хорошего портного.* Самый дорогой наряд не будет смотреться хорошо, если он неправильно подогнан. Одежда, подогнанная хорошо, — смотрится хорошо. Точка.

Ключевой принцип повышения уверенности через внешний вид заключается в создании настроения «хороший вид — хорошие ощущения». Мы всегда чувствуем себя лучше, когда знаем, что выглядим на все 100%. А когда у нас хорошее настроение — это заметно!

ЦЕЛИ

Второе качество, которое мы обнаружили у успешных людей, — все они ставят цели для того, чего хотят добиться. Но это не всё — они их записывают!

Мы можем целиться высоко, но промажем, если наши глаза закрыты, и мы не знаем, куда стрелять. Цель должна быть чёткой и определённой. Это движущая сила для наших мыслей и действий. Если цели нет, Вы будете бесцельно блуждать по разным направлениям, так никуда и не попав.

Брайан Трейси сказал:

«Вы не можете попасть в цель, которую не видите».

Поэтому первый шаг — визуализируйте Вашу цель и представьте её в форме, в которой сможете её увидеть. Доска для визуализаций (коллаж) — великолепный способ представить Ваши цели визуально.

ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ, ШАГ ПЕРВЫЙ: СДЕЛАЙТЕ ДОСКУ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ

Коллаж — великолепный способ использования Закона Притяжения и визуализации для создания того, что мы хотим.

Доска для визуализации — это картинки желаемых вещей и событий, которые мы хотим воплотить в своей жизни. Было доказано, что окружая себя образами желаемого, мы увеличиваем вероятность привлечения этого в свою жизнь.

Чтобы создать свой коллаж, выполните нижеследующие шаги.

1. Используйте ватман, картон, флип-чарт или доску для рисования в качестве полотна. Некоторые люди даже используют «рабочий стол» на компьютере в качестве доски для визуализации.
2. Вырежьте картинки желаемого и разместите их стратегически и привлекательно на своей доске. Возможно, Вы захотите поставить картинки в хронологическом порядке, потому что будете достигать их в определённой последовательности. Если Вы хотите новый автомобиль, определите, какую именно машину Вы хотите, модель, цвет и желаемый стиль. Возьмите изображение этой машины и поместите его на свой коллаж, где сможете видеть его каждый день. Если Вы хотите больше зарабатывать, выпишите себе чек на определённую сумму и прикрепите его к доске.
3. Используйте аффирмации. Найдите позитивные, вдохновляющие цитаты и слова, и напишите их на своей доске. Если Вы хотите сбросить вес, поместите на доску изображение, где Вы худой, рядом со словами «Я худой». Добавьте такие вещи, как ленточки, сертификаты достижений, или даже напишите своё имя рядом с названием должности или звания, которое хотите иметь, например «Джон Доу, автор бестселлеров по рейтингу New York Times» или «Джейн Смит, лауреат Нобелевской премии».
4. Держите свою доску для визуализаций на видном месте, независимо от её размера. Сделайте миниатюрную версию и носите её в своём портфеле или сумочке, чтобы поглядывать на неё, когда Вы вне дома.

5. Регулярно обновляйте свой коллаж. Ваши цели и желания иногда могут меняться; если так, удостоверьтесь, что Ваш коллаж отражает эти перемены. Не забывайте убирать элементы с доски, когда достигли, чего хотели, и замещайте их на текущие или будущие цели.

Джеймс Малинчак выписал для своего коллажа чек на миллион долларов, потому что хотел стать миллионером. Затем он размножил и поместил копии чека везде, где мог их видеть, и регулярно визуализировал то, чего хотел.

МОЗГОВОЙ ШТУРМ ДЛЯ ВАШЕГО КОЛЛАЖА:

Используйте место внизу для создания списка Ваших приоритетных целей, мечтаний и желаний, которые Вы хотели бы включить в свою доску для визуализаций. Затем уделите некоторое время для его создания.

ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ, ШАГ ВТОРОЙ: ПРАВИЛЬНЫЕ ЦЕЛИ

Ниже указаны несколько рекомендаций для постановки таких целей, которые Вы сможете осуществить:

А. Сделайте цель рациональной.

Цель должна быть достижимой и рациональной. Если цель большая, разбейте её на небольшие цели или шаги, которые Вы сможете осуществить за определённый период времени.

Б. Конкретизируйте цель.

Например, если Ваша цель — сделать «больше денег», определите конкретно, сколько Вам нужно. Вы хотите сделать на \$10,000 больше в этом году? Ваша цель — увеличить продажи? Определите конкретное число продаж, которое хотите сделать. Будьте предельно точны.

В. Цель должна Вас мотивировать.

Мотивирующие цели поддерживают Ваш интерес. Они стимулируют Вас на постоянную усердную работу ради их достижения.

Г. Запишите её!

Запишите свою цель, чтобы она приобрела форму в реальном мире, и её можно было бы видеть каждый день. А ещё лучше повесьте на видном месте, где Вы сможете видеть её 34 раза в день. Таким образом, Вы будете уверены, что Ваша цель не будет забыта или потеряна.

Д. Произнесите цель громко вслух!

Усиливайте свою цель, вербально провозглашая её каждый день. Утверждение целей в подобной манере отправляет их

в Ваше подсознание и мыслительный процесс, и придаёт им силу на протяжении дня.

Е. Определите для цели конечный срок.

Цель — это мечта с конечным сроком исполнения, согласно великому Наполеону Хиллу. Трудно воплотить мечту в жизнь, но цель может быть достижима, если Вы установите конкретную дату, зная, что можете уложиться в определённые сроки.

Возьмите желанную цель и используйте нижеследующее руководство по «постановке правильных целей», чтобы осуществить её:

А. Сделайте цель рациональной.

Б. Конкретизируйте цель.

В. Цель должна Вас мотивировать.

Г. Запишите её!

Д. Произнесите цель громко вслух!

Е. Определите для цели конечный срок.

ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ, ШАГ ТРЕТИЙ: НЕ НАЗЫВАЙТЕ ЭТО «ЦЕЛЮ»... НАЗОВИТЕ «ОБЕЩАНИЕМ»

Билл Бартман даёт отличный совет, как перехитрить наш разум, когда мы начинаем думать, что наши цели труднодостижимы, — не думайте о них, как о целях!

Вспомните, как слово «цель» используется в нашем обществе. Для описания цели мы используем такие понятия, как «высокая амбиция», нечто, во что нужно «попасть», то, за что нужно «бороться», или что-то, ради чего нужно «усердно трудиться». Все эти описания подразумевают, что наше стремление будет сложно осуществить, — это несёт в себе предположение, очень похожее на то, что конечная цель не будет достигнута. Называя желаемое «целью», мы создаем ситуацию, в которой наш разум уже знает, что её будет сложно осуществить, по крайней мере, в большинстве случаев, и что поражение приемлемо (или, по меньшей мере, простительно). «Цели» похожи на «Новогодние обещания»... которые часто делаются и редко исполняются.

Отвлекитесь на минуту и подумайте обо всех целях, которые Вы ставили себе в прошлом. Затем подумайте о целях, которые, как Вы знаете, ставили себе другие люди.

Как только Вы нарисовали картинку в своём уме, спросите себя, многие ли из этих целей — Ваших и чужих — на самом деле были осуществлены? Ответ обычно таков: «Не очень-то и много». Если это — правда (так обычно и бывает), тогда подумайте, что приходит Вам на ум, когда Вы думаете о слове «цель»? Обычно на

ум приходит, что цель — это нечто, ради «достижения чего нужно усердно трудиться», но в большинстве случаев такие «цели» не осуществляются.

Если Вы начинаете верить, что Ваши усилия окажутся бесполезны, насколько уверенными Вы будете, когда попытаетесь сделать это в следующий раз?

Честный ответ очевиден — совершенно неуверенными! Вы начинаете «достигать цель», желая осуществить её, но также зная, что, возможно, этого не произойдет. Тот простой факт, что Вы думаете о возможности неудачи, уже начинает обуславливать Ваш провал. Поэтому каждый из нас может ответить на вопрос «Как часто мы терпим неудачу в попытке достичь цели?» с разной процентной вероятностью.

Некоторые из Вас могут ответить, что достигают своих целей в 90% случаев (если Ваш показатель близок к этому, Вы — экстраординарный человек, и Вам не нужно читать эту книгу — Вам нужно её писать).

Другие могут иметь намного меньшие показатели. Независимо от Ваших показателей, взгляните на обратную или противоположную сторону этих процентов. Если Вы утверждаете, что достигаете своих целей в 70% случаев, это означает, что Вы терпите неудачу в 30%... Если Вы достигаете целей в 60% случаев, тогда Вы терпите поражение в 40%. Насколько Вы можете быть уверены в успехе, когда начинаете делать что-то, в чём раньше терпели фиаско в 30% или 40% случаев? Очевидно, что, скорее всего, Вы начнёте новое дело с невысоким уровнем уверенности в его успешном завершении.

А теперь подумайте обо всех обещаниях,

которые Вы давали себе или кому-то. Затем подумайте об обещаниях, которые, как Вы знаете, давали другие люди.

Как только Вы нарисовали картинку в своём уме, задайте себе тот же вопрос, который задавали минуту назад: «Многие ли из этих обещаний были выполнены или сдержаны?» Если Вы будете честны с собой, то ответите, что процент «выполненных обещаний» намного выше, чем процент «достигнутых целей». Интересное наблюдение, не так ли?

Почему этот показатель так высок — практически 100% для большинства людей?

Мы держим свои обещания по трём определённым причинам:

1. Эмоциональная вовлечённость.

Обещание несёт гораздо более глубокое чувство ответственности перед человеком, кому оно было дано, — будь это Вы сами или кто-то другой. Так как оно несёт столь глубокое чувство ответственности, это вызывает эмоциональную вовлечённость.

Когда Вы даёте обещание, вовлекаются Ваши эмоции. А раз вовлекаются эмоции, Ваш разум наделяет это обещание первоочередным приоритетом в своей базе данных.

2. Успешная история.

Наш разум осознаёт, что у нас есть успешный опыт, когда речь заходит об обещаниях. Он знает, что ранее мы имели в этом исключительно высокий показатель успеха (около 100%). Следовательно, он полагает (базируясь на предыдущей истории), что мы можем и будем держать это обещание. Вместо подго-

товки к провалу (из-за предыдущего неудачного опыта) наш разум будет готовиться к успеху (благодаря предыдущему успешному опыту).

Предыдущие успехи несут в себе позитивную эмоциональную вовлечённость. Когда мы выполняем то, что обещали сделать, мы чувствуем гордость за себя. Наш разум записывает это событие в своей базе данных, как позитивную эмоциональную реакцию.

3. Реверсивная роль подсознания.

Наше подсознание переключается с роли «чрезмерно оберегающего родителя», пытающегося отговорить нас от нашей цели, на роль «заботливого родителя», который расчищает перед нами путь и облегчает достижение успеха!

Подумайте о разнице между постановкой «цели» бросить курить и «обещанием» кому-то, кого Вы любите (Вашей супруге или супругу, родителям, детям), что Вы бросите курить. В первом случае, если Вы решите возобновить курение, Ваша неудача в достижении «цели» имеет небольшую значимость для кого-либо, кроме Вас самих.

Однако, если Вы «пообещаете» кому-то, кого любите, что бросите, а позже опять начнёте курить, то будете бояться или стыдиться рассказать этому человеку, что не сдержали своё обещание.

Если Вы не сдержали обещание, Вы будете страдать в эмоциональном плане: испытывать досаду, смятение или недовольство. Помните, наше подсознание не хочет, чтобы мы потерпели неудачу или страдали от эмоциональной боли из-за стыда или унижения. Поэтому что оно делает? Оно помогает нам сдерживать наше обещание (функция самозащиты).

Внутренняя динамика разворачивается на 180 градусов. У нашего подсознания одна и только одна работа — самосохранение.

Когда мы ставим цель, наше подсознание следует своей миссии, действуя как «оберегающий родитель», который старается отговорить нас от любого риска из-за страха, что мы потерпим неудачу.

Когда мы даём обещание, происходит обратное. Теперь наше подсознание следует своей миссии, действуя как «заботливый родитель», и начинает помогать нам в осуществлении того, что мы обещали. Подсознание знает, что если мы не сдержим обещание, то будем испытывать боль, разочарование, унижение и несостоятельность, и его работа — уберечь нас от подобных переживаний.

Меняя способ мышления о процессе, мы значительно увеличиваем вероятность достижения успеха. Конечно, нам все ещё нужно сделать определённую работу, но теперь мы нацелены на успех. И что более важно — теперь наше подсознание помогает нам достичь нашей цели.

ОТ ЦЕЛИ К ОБЕЩАНИЮ

Каковы Ваши цели, которые можно изменить на обещания? Используйте ниже первую область, чтобы записать цель, и вторую область, чтобы записать её в форме обещания.

Цель:

Обещание:

ПЛАНИРОВАНИЕ

МЕЧТА, записанная со сроком исполнения, становится ЦЕЛЬЮ.

ЦЕЛЬ, разбитая на этапы, становится ПЛАНОМ.

ПЛАН, подкреплённый ДЕЙСТВИЕМ, воплощает Вашу мечту в жизнь.

План — это пошаговый процесс, помогающий Вам достигать цель быстрее и эффективнее, чем Вы могли бы сделать это без него.

Бывший исполнительный директор Югозападных Авиалиний Говард Патнэм напоминает нам, что *«ни один самолет никогда не поднимется в воздух без плана полета»*.

И это правильно. Если для управления самолетом нужен план полета и для постройки дома нужен чертёж, не будет ли справедливо, что Вам нужен план для своей жизни?

И этому плану нужно следовать. Джеймс Малинчак рекомендует нам *«делать постоянные ежедневные усилия согласно плану»*.

Большинство людей лишь мечтают об успехе, никогда не следуя определённому плану для его достижения.

Дэвид Дин добавляет:

«Просыпайтесь каждое утро со списком дел, которые Вы собираетесь осуществить СЕГОДНЯ, чтобы ещё на один шаг приблизиться к реализации своей большой цели».

Концентрируйтесь на том, что можете делать, и задавайте себе вопрос:

«Что я могу сделать сегодня, чтобы приблизиться к своей цели?»

Запишите ответ. Составьте список дел, которые можете сделать, а затем создайте план, который поможет Вам осуществить эти дела.

ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ: ТРОЙНОЙ ПРИНЦИП ПЛАНИРОВАНИЯ

Три дела — да, все правильно — три дела.

Запишите три шага, не важно, больших или маленьких, которые приблизят Вас к желаемой цели.

Проснувшись на следующий день — сделайте их! Никаких возражений или оправданий — только действия!

Закончив, составьте новый список из трёх пунктов, которые сделаете на следующий день, и как только взойдёт солнце, выполните их. Затем повторяйте, повторяйте и повторяйте этот процесс, пока не обнаружите, что находитесь там, где хотели быть.

ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ: СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ СВОЁ ИСКУССТВО ПЛАНИРОВАНИЯ

Представьте, что собираетесь на охоту за сокровищами без карты сокровищ. Это закончится лишь вырытыми ямами по всему земному шару.

Но когда мы видим большой крест на бумаге и путь, ведущий к нему, то убеж-

даем себя, что действительно можем туда попасть, и составляем маршрут или план до пункта назначения. Затем мы предпринимаем необходимые действия, чтобы попасть на землю обетованную.

Вот несколько рекомендаций, которые Вы можете держать в уме, когда создаёте свой план:

1. План должен включать чёткие шаги, которые должны выполняться на регулярной основе. Просыпаясь каждым утром, смотрите на цель и обещайте себе сделать сегодня хотя бы один шаг для её осуществления. Ежедневно повторяйте этот процесс, пока не добьётесь результата.
2. План должен иметь сроки, отмечающие время для выполнения каждого шага.
3. Плану нужно следовать каждый день. Уклонение от маршрута вызовет задержку в достижении Вашей цели.
4. План должен быть записан. Выполняя каждый пункт, Вы должны зачёркивать его или отмечать своё достижение галочкой. Это будет мотивировать Вас на переход к следующему шагу и показывать, что Вы приближаетесь к своей цели.
5. Ваш план должен быть ориентированным на результат. Он должен состоять из конкретных активных шагов, направленных на Ваше продвижение к цели, и которые Вы можете выполнять каждый день.
6. Как только Вы определились с планом, придерживайтесь его. Не хватайтесь то за одну, то за другую стратегию. Иначе Вы всё время будете начинать заново.

7. Если Вы далеко уклонились от плана, вернитесь на курс как можно скорее. Подобно диете, каждый день уклонения — это ещё один день, отдаляющий Вас от желаемого результата.

Главный принцип, объединяющий все эти рекомендации, — сохранять инерционный импульс и двигаться вперёд по направлению к цели. Таким образом, Вы преодолеваете определённые этапы на пути, что вдохновляет Вас не сбиться с курса и превратить свою мечту в реальность!

ДЕЙСТВИЕ!

Самый простой способ обрести уверенность — наблюдать за тем, как она потихоньку возрастает, и самый простой способ достичь цели — иметь её!

Как только мы готовы двигаться вперёд и **ДЕЙСТВОВАТЬ**, уже это одно является огромным прорывом. Как говорит в фильме Джош Динни:

«Вы будете поражены, как ОДНО небольшое действие, выполняемое регулярно, приводит к результатам, зачастую превосходящим ожидания».

С ним солидарен Брет Тредвелл, который даёт нам совет:

«Начните откладывать по монете каждый день — это разовьётся в привычку, а привычка — сильная вещь».

Как монета — нечто настолько маленькое — может оказать действенное влияние на наши цели? Эта практика под названием «Монета является Королём» может значительно приблизить Вас к Вашим целям, принося реальные, измеримые результаты на ежедневной основе.

МОНЕТА ЯВЛЯЕТСЯ КОРОЛЁМ

Итак, у Вас есть цель. Предположим, Ваша цель — купить новую машину. Но Вам не хватает половины необходимой суммы. А, возможно, у Вас есть только две монеты. Что Вам делать?

Здесь вступает в игру принцип «Монета является Королём».

Возьмите пустую кофейную банку, и украсьте её, дав волю воображению. Фокусной точкой Вашего рисунка

сделайте изображение цели — совершенно нового, сверкающего автомобиля (или того, что у Вас намечено в качестве цели).

Затем бросьте две монеты в банку. И каждый день, когда Вы освобождаете свою сумочку или карманы, бросайте оставшуюся сдачу в банку.

Скоро этих монет станет больше, не так ли?

Но, подождите, Вы не закончили, потому что, вероятно, потребуется много времени, чтобы накопить на машину из откладываемой мелочи. Поэтому сделайте ещё один шаг.

Когда Вы идёте в магазин и используете дисконтную карту или покупаете вещи по скидке, посмотрите на квитанцию, особенно в части, где написано «Вы сохранили такую-то сумму».

Вы сохранили деньги! Да, это именно то, что Вы сделали, — так куда пойдут Ваши сбережения? Правильно — прямоком в банку. Теперь Вы начали сохранять больше.

А как насчёт денег, которые Вы даже не рассматриваете в качестве сбережений? Скидки — кладите их в банку. Счёт за обед, который оплатил кто-то другой? Положите эти деньги в банку! В конце концов, Вы ведь сберегли их.

Теперь становится проще увидеть, как несколько монет или «детских шагов», сделанных по направлению к цели, могут однажды привести к её реализации. Но без этих «детских шагов» или пары монет, Вы, скорее всего, ничуть не приблизитесь к цели, чем в тот день, когда поставили её.

УСКОРИТЕЛИ ДЕЙСТВИЯ

Следующие упражнения были рекомендованы наставниками из фильма «Передай дальше», когда мы просили их рассказать, как они сохраняют движение к своим целям. Включите их в свой ежедневный режим, и тогда Вы тоже сможете получить результаты, которых желаете!

1. *Взойдите на сцену.* Желать чего-то — недостаточно для того, чтобы это осуществилось. Если Вы хотите написать книгу, начните заполнять страницу. Если Вы хотите начать бизнес, сделайте реальный, конкретный шаг для его открытия. Придумайте название, исследуйте тематические области, сформулируйте его миссию. Другими словами, начните и продолжайте двигаться!

Помните, что сказал Дэнис Уэйт-ли: *«Цель — это мечта с конечным сроком. Вы должны начать действовать или она останется лишь мечтой».*

2. *Потратьте времени на активные действия по достижению цели не меньше, чем тратите на планирование или размышления о ней.* Чем больше времени Вы тратите на действия, тем меньше его останется на праздные размышления.
3. *Наполните свой разум целями.* Используйте позитивную энергию мыслей, ориентированных на успех, которая будет мотивировать Вас двигаться к осуществлению Ваших желаний.
4. *Не думайте о цели, как о рутине.* Ваша цель — это что-то, чего Вы хотите, не так ли? Когда мы хотим

чего-то, мы естественным образом более усердны и готовы сделать то, что требуется.

5. *Негативизм приводит к упадку духа.* Избавьтесь от негативных мыслей, взглядов и убеждений (своих или чужих), и Вы станете более предрасположены к продолжению усердной работы по достижению цели.
6. *Вначале делайте самое трудное.* Когда Вы завершите самую сложную часть плана, оставшееся сделать будет проще. Выполняя вначале самое трудное, Вы почувствуете, что сможете преодолеть любую трудность на своём пути.
7. *Пусть это будет увлекательно!* Всё, заслуживающее выполнения, заслуживает того, чтобы это сделали хорошо, но процесс будет намного приятнее, если Вы будете им наслаждаться. Получая максимальное удовольствие от работы над осуществлением цели, Вы обнаружите, что с нетерпением ждёте этой работы каждый день!

ДУПЛИКАЦИЯ

* *Дубликация — копирование, воспроизведение и повтор действий снова и снова.*

Богатые люди осознают силу дубликации — нужно работать с умом, а не с трудом.

У каждого из нас только 24 часа в сутках. Но когда мы дублируем себя, то можем сделать гораздо больше вещей за тот же промежуток времени.

Один человек может сделать только определённый объём работы, но когда наши усилия объединяются и дублируются, то результат возрастает по экспоненте.

Искусство самодубликации с целью делать больше за меньшее время осуществляется через делегирование. Делегирование — это не только оплата труда людей, которые работают на Вас; его успех в значительной степени зависит от искусства наставничества и лидерства.

Верно осуществляемое, оно позволяет увеличить Вашу продуктивность и прибыль, освобождая Ваше время для других дел.

Для достижения этих результатов мы разработали ряд шагов, следовать которым рекомендуем каждому человеку, желающему дублировать себя или делегировать поручения и дела.

ОБЯЗАННОСТИ ПО ДУПЛИКАЦИИ И ДЕЛЕГИРОВАНИЮ

1. Подготовка.

Количество и качество усилий по подготовке к дубликации оказывает

прямое влияние на Ваши результаты. Определите следующие компоненты перед делегированием:

- a. *Кто?* Кому Вы будете делегировать эту задачу? Рассмотреть нужно следующие факторы: талант, навыки, квалификацию, способность к обучению и восприятию новых идей и концепций, готовность принять обязательства.
- b. *Что?* Что Вы будете делегировать: целое поручение/задачу/проект или определённую часть? Будьте точны в требованиях и ожиданиях перед делегированием.
- c. *Сколько?* Определите, сколько Вы можете заплатить и ценность работы для себя, своих работников и своей компании.

2. Обсуждение.

Обсудите все особенности делегируемой задачи с работниками, предлагая им повторить собственными словами её понимание. Обсудите:

- a. Области, где им будет дана свобода делать работу по-своему.
- b. Конкретные обязанности, которые должны быть выполнены определённым образом (это области, где Вы бы не хотели допустить вольностей или где нужно следовать ключевым правилам Вашей компании).

3. Установите конечный срок.

Каждое делегированное поручение должно иметь срок исполнения. Задание должно быть разумным, достижимым и понятным. Подумайте обо всех задачах, стоящих перед работником, и честно и решительно

определите, каким поручениям должен быть отдан приоритет.

4. Кто начальник?

Утвердите иерархию управления, компетентного человека или супервизора, который будет контролировать работников и выполнение заданий. Удостоверьтесь, что этот человек участвует во всех обсуждениях и осознает границы своих полномочий.

5. Анализируйте процесс.

План по анализу процесса должен быть разработан и доступен для совместного использования с самого начала. Каждое действие должно совершаться с соблюдением плана. Во время анализа фокусируйтесь на следующем:

- Анализируйте работу, завершённую к определённой дате, и обеспечивайте обратную связь с работниками.
- Определяйте, что работает, а что — нет, и проводите совместный поиск идей и методов, облегчающих задачи или корректирующие их.
- Анализируйте временную шкалу целей и определяйте, какие из них ещё являются актуальными.
- Просите работников поделиться своим мнением и рекомендациями. Обеспечивайте им поддержку, мотивацию и обратную связь.
- Делайте записи. Перед началом каждой встречи убедитесь, что проанализировали состояние областей, нуждающихся в поддержке, информации или улучшении.

ОСТАТОЧНЫЙ ДОХОД

Ещё один способ прийти к успеху — сделать нечто один раз, а получать за это оплату снова и снова. Все богатые люди высоко ценят и применяют эту концепцию в своей жизни.

Используя этот принцип, Вы можете получать доход из различных источников, пока занимаетесь другими делами, преумножаете источники дохода или наслаждаетесь свободным временем, делая то, что Вам нравится.

Есть множество различных способов получения остаточного дохода. Вы можете попробовать следующие:

1. *Инвестируйте Ваши средства и получайте пассивный доход, участвуя в распределении прибыли от Ваших вложений.* Это хорошо работает, когда Вы откладываете на данную цель определённую сумму, скажем 10% от Вашего дохода. Откладывание определённой суммы поддерживает производство инвестиционного потока.

Илэйн Хендрикс рассказала нам, что откладывает 10% от своего дохода на сбережения или инвестиции. В то же время, она получает прибыль с этих инвестиций и реинвестирует эту сумму для преумножения своих доходов.

2. *Стремитесь создать множество различных источников дохода.* Начните с одного или двух дополнительных источников и постепенно увеличивайте их число, когда выведете предыдущие на стадию прибыльности. Вы можете участвовать в многоуровневом маркетинге, инвестировать в ценные бумаги, орга-

низовывать филиалы или даже получать гонорары от перепродажи оригинальных работ.

3. **Дубликация.** Не начинайте каждый раз заново, пытайтесь разработать идею или производственный процесс. Найдите кого-то, кто уже преуспел в данной области. Используйте его модель и метод применительно к определённом рынку или привнесите в это свои свежие идеи. Не тратьте время, пытайтесь изобрести колесо; вкладывайте время, улучшая его!

ПОМОГАЙТЕ ДРУГИМ ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧЕГО ОНИ ХОТЯТ

В фильме Джон Абдо говорит:

«Чем больше Вы учите, тем больше Вы учитесь. Обучайте других тому, что знаете, и в то же время дарите другим людям, потому что то, чему Вы обучаете других, это то, что Вы получаете сами».

Джон имеет в виду следующее: чтобы получить то, что Вы хотите, сначала помогите другим людям получить то, что они хотят!

Когда Вы помогаете другим людям осуществить их цели и мечты, они, как следует ожидать, захотят отплатить Вам тем же.

Когда Вы дарите монету, то получаете две.

Предположим, Вы поставили цель, чтобы Ваша торговая команда увеличила продажи на 25% в этом квартале. Однако у Вашего лучшего агента по продажам другая цель. Он хочет заработать достаточно денег с комиссионных, чтобы выплатить ипотеку за новый дом.

Итак, вместо того, чтобы просить его помочь Вам достичь Вашей цели — что, кстати, называется работой — помогите ему осуществить его! Вы делаете его цель приоритетом всей его деятельности. Вы вдохновляете и мотивируете его. Вы записываете его цель и регулярно анализируете его прогресс. Вы помогаете ему находить новые контакты и методы увеличения его продаж, чтобы он смог осуществить свою цель.

Когда он добьётся своего и будет держать в своих руках оставшийся взнос за дом, он поблагодарит Вас и в будущем станет помогать Вам, как это сделали Вы для него.

Он даже может не заметить, как помогает Вам осуществить Вашу цель тоже!

Взгляните на свою цель. Потом посмотрите на других людей вокруг Вас. Спросите их, чего они хотят, и попросите их записать это. Затем помогите им создать план достижения их цели, отслеживая их прогресс на ежедневной, еженедельной и ежемесячной основе.

Делайте заметки в уме, как они отвечают на Вашу поддержку и энтузиазм по отношению к их цели. Отмечайте, как они рады помочь Вам любым возможным способом, потому что Вы помогли им. Вот о чём все это!

ПРАКТИЧЕСКИЕ
УПРАЖНЕНИЯ
ДЛЯ ОБРЕТЕНИЯ
ВДОХНОВЕНИЯ

КАТАЛИЗАТОР

Они есть у каждого — знаете Вы это или нет... эти моменты озарения, когда идея загорается в уме подобно электрической лампочке. Затем, не успели Вы это осознать, она рассеивается и исчезает так же быстро, как появилась.

Моменты озарения — это процесс креативного мышления, подпитывающий нас идеями, и однажды одна из них загорается так ярко, что создаёт вспышку, искру, озарение!

Классно, не так ли?

Но самое главное в такие моменты — действовать, пока идея не покинула наш разум и не умерла.

Ваше озарение может прийти к Вам различными путями. Звезды из фильма «Передай дальше» поделились, как они катализируют этот процесс.

- *Мои лучшие идеи появляются, когда я на прогулке.*
- *Мои моменты озарения происходят, когда я моюсь в душе.*
- *Самые лучшие идеи приходят, когда я лежу в кровати, готовясь ко сну.*

Изменивший жизнь момент озарения пришел к Стивену Е, когда он уже спал. Где-то в царстве снов его убедили и вдохновили на написание книги. Он проснулся, а чувство оставалось с ним — оно было таким же сильным, как и во сне.

Однако Стивен никогда раньше не писал книги, поэтому он обратился за поддержкой к своим друзьям и коллегам. И созданная в результате серия бестсел-

леров «*Проснитесь! Живите жизнью, которую любите!*» действительно принесла Стивену жизнь, о которой он мечтал.

Найдите моменты, когда к Вам приходит озарение, и дайте себе возможность бывать в этом состоянии каждый день. Где обычно Вам приходят идеи и вдохновение? Чем Вы занимаетесь в этот момент? Если Вы лежите в кровати, когда они приходят, положите рядом с кроватью блокнот и ручку, и кратко записывайте их, пока они не ускользнули от Вашего сознания. Не всякая идея является озарением, но когда это действительно оно — не позволяйте ей пройти мимо.

Изобретатель Скотт Эванс хорошо знает, как превратить в капитал Ваши вдохновляющие идеи. Вы тоже можете следовать его плану, чтобы создать собственный успех.

СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО КАТАЛИЗАТОРА

Скотт Эванс, знаменитый изобретатель, говорит, что каждый человек получает идеи различными способами, в различное время и от различных людей, мест и обстоятельств.

Благодаря своей работе и творческим мысленным процессам он обнаружил один общий способ, который можно использовать, чтобы подстегнуть нашу креативность и воображение, — это «мозговой штурм».

Согласно Скотту, озарения обычно случаются, когда мы занимаемся обычными делами или делаем покупки, или гуляем по универмагу. Мы вдруг видим нечто,

что можно сделать лучше, или используем продукт, который, по нашему мнению, можно усовершенствовать.

Что мы делаем с этим? Обычно ничего, разве что расскажем приукрашенную историю друзьям или семье. Таким образом, мы проводим «мозговой штурм» при групповом обсуждении, рассказывая о продукте и том, как на наш взгляд, он мог быть спроектирован или сделан лучше.

Возможно, Вы даже не осознавали, что делаете, но, фактически, Вам пришла идея нового продукта или улучшения существующего.

Следуйте рекомендациям Скотта, и Вы увидите, как просто и естественно создавать, вдохновлять и замечать идеи, которые у Вас уже есть.

Как к человеку приходит идея? Это случается каждый день: Вы видите нечто, что можно сделать подругому или лучше, будь это новая линейка или усовершенствованный способ доставки. Практически каждый день мы жалуемся на что-то неоптимальное, хотя, приложив немного усилий, можем предоставить решение.

Находите свои идеи, решая проблемы или исправляя ошибки в других продуктах.

1. Специально ищите продукты или услуги, имеющие какие-либо недостатки или которые могут быть улучшены. Если Вы верите, что они могут быть улучшены, велики шансы, что тысячи и миллионы других людей будут согласны.
2. Систематизируйте свои усилия. Соберите группу единомышленников и проведите «мозговой штурм» по

продукту, который имеет недостатки или ошибки. Чтобы бы Вы изменили, если бы могли? Как бы Вы его усовершенствовали?

3. Затем начните предпринимать шаги по проектированию или разработке подобного продукта, который будет лишён недостатков или ошибок оригинала.

КОНЦЕПЦИЯ

Творчество — это идеи в движении. Это означает взять озарившие идеи и превратить их в реальные продукты, книги, песни или компании.

Когда у Вас есть идея, Вам нужно разрабатывать её и проталкивать вперёд.

Затем создайте план и действуйте согласно концепции.

Изобретатель Скотт Эванс даёт совет: если мы хотим капитализировать какую-то идею, сначала нужно посмотреть на то, что нам уже нравится.

«Возможности всегда вокруг нас. Если Вы ищете хорошую идею или концепцию, лучше всего начать с улучшения того, что Вам действительно нравится или приносит наслаждение.»

Проведите собственное небольшое исследование. Подумайте о своём любимом хобби. По шкале сложности, от самого простого до самого сложного, каковы составные компоненты этой деятельности? Понаблюдайте, как Вы или другие занимаетесь этим делом, и определите, что сделает процесс более простым или более приятным? Поступая подобным образом, Вы пробуждаете внутреннего изобретателя. Вы начинаете смотреть на вещи подругому».

Попробуйте. На небольших листочках напишите, что Вам действительно нравится или приносит наслаждение. Затем ниже запишите каждый элемент этого дела: от простого до самого сложного.

Напротив каждого элемента напишите одну рекомендацию или идею, которая может быть внедрена, чтобы сделать эту задачу или дело легче, интереснее или приятнее.

Что у Вас получилось? У Вас получился лист идей и концепций, над которым можно начинать работать!

Джон Ассараф даёт нам серию вопросов, отвечая на которые, мы проникаемся вдохновением или находим идею, которая поможет продвинуть наш бизнес, карьеру или даже жизнь на следующий уровень. Спросите себя:

- 1. Что я должен сделать с юридической точки зрения, чтобы это произошло?*
- 2. Что я должен сделать с торговой точки зрения, чтобы это случилось?*
- 3. Что я должен сделать с маркетинговой точки зрения, чтобы превратить это в реальность?*
- 4. Что я должен сделать с управленческой точки зрения, чтобы это заработало?*

Затем проверьте свою идею на правомерность и найдите способ, как Вы можете продвинуть её на рынок.

Когда Вы ответили на эти вопросы, Вы перешли поворотную точку. Ваш катализатор запущен, и Вы можете двигаться к осуществлению идеи.

КОММУНИКАЦИЯ

Качество нашей коммуникации с другими людьми напрямую влияет на достижение наших целей и воплощение наших мечтаний в реальность.

Мы рекомендуем позитивное мышление нашим детям, супругам, родителям, компаньонам и, самое главное, самим себе.

В фильме конгрессмен Эд Форман поделился великолепным упражнением по использованию аффирмаций для возвращения нашей уверенности. Эти аффирмации будут поддерживать наше общение с самими собой в позитивном ключе. Повторяйте эти аффирмации каждое утро.

- 1. Я счастлив.*
- 2. Я здоров.*
- 3. Я бесподобен!*

Повторяйте их снова и снова день за днём, пока не начнёте искренне в это верить!

Общение с собой и другими в позитивном ключе открывает двери и продвигает нас и наши идеи намного быстрее, чем с помощью любого другого метода.

Позитивные мысли приводят к позитивным словам. Позитивные слова становятся позитивными делами. Пусть Ваши мысли и слова работают на Вас. Поддерживая позитивный настрой, Вы держите на привязи негативные мысли, слова и поступки.

Трёхкратный олимпийский чемпион Рубен Гонзалес знает, что наши мысли и слова могут сподвигнуть наш разум на выдающиеся достижения, если мы это позволим. Успех может быть разделён на пять шагов:

- 1) *Что Вы говорите себе.*
- 2) *Ваша вера и убеждения.*
- 3) *Что Вы делаете.*
- 4) *Ваши привычки.*
- 5) *Ваши результаты.*

То, что Вы себе говорите, влияет на Вашу веру и мысли. Ваши мысли определяют Ваши действия. То, что Вы делаете постоянно, становится Вашими привычками. Ваши привычки обуславливают Ваши результаты. Если Вы недовольны своими результатами, поменяйте то, что Вы себе говорите, и окружите себя людьми, которые поддерживают и вдохновляют Вас бороться за свою мечту. Если Вы это сделаете, то достаточно скоро получите другие результаты.

Успешные люди постоянно думают и говорят о том, чего хотят. Неуспешные люди постоянно думают и говорят о том, чего не хотят.

Сделайте сознательное усилие, чтобы осознать свой умственный процесс и всерьёз прислушаться к словам, которые Вы произносите. Если Вы поймаете себя на негативном внутреннем диалоге, остановитесь и смените эти мысли и слова на позитивные, которые создадут, а не погубят Ваши достижения.

ВАШИ МЫСЛИ, ВАШ ФОКУС, ВАШИ СВЯЗИ

Запишите ответы на следующие вопросы.

О чем Вы постоянно думаете?

О чем Вы всегда говорите?

Это то, чего Вы хотите, или то, чего Вы не хотите?

Как насчёт людей, с которыми Вы проводите большую часть времени?

Чтобы больше узнать о своём стиле общения, заполните вопросник на следующей странице с максимальной честностью и открытостью.

Когда закончите, посмотрите на свои ответы, чтобы определить, какой Вы коммуникатор. Вы говорите тихо и мягко? Или нерешительно и пессимистично? Или Вы обычно вдохновляете и мотивируете других людей?

Затем получите стороннее мнение, поручив другу заполнить вопросник так, как он видит Вас. Это может действительно открыть глаза!

Когда Вы обретёте понимание своего коммуникационного стиля, Вы сможете начать более эффективно общаться с собой и людьми, с которыми работаете или взаимодействуете.

	Я взвешиваю свои слова перед тем, как их произносить.
	Я часто говорю, не подумав.
	Я не уверен в выражении своего мнения другим людям.
	Я отношусь к людям с осторожностью.
	Большинство людей думают, что я уверен в себе.
	Я с трудом говорю «нет».
	Я всегда стремлюсь скооперироваться и работать вместе с другими.
	Я не люблю конфронтации.
	Я оказываю успокаивающее воздействие на окружающих.
	Я готов оказать сопротивление людям, если необходимо.
	Я отношусь к людям, задачам и проблемам с позитивом.
	Мой настрой обычно позитивный и счастливый.

	Я — человек негативный и обычно обращаю внимание на препятствия, а не решения.
	Я — хороший помощник и вдохновляю себя и других на преодоление трудностей.
	Мне нравится принимать участие в групповой работе и обсуждениях.
	Я говорю мотивирующие и вдохновляющие слова себе и другим.
	Я импульсивен.
	Я эффективно и открыто выражаю свои чувства.
	Я открыто делаю комплименты людям на регулярной основе.
	Я фокусирую своё внимание на поиске недостатков в себе и других.
	Мой словарный запас наполнен побуждающими словами.
	Мой словарный запас наполнен эмоциональными словами.
	Мой словарный запас наполнен негативными словами.
	Мой словарный запас состоит из позитивных слов.

ПРИВЕРЖЕННОСТЬ

Слишком часто мы даём обязательства, но идём на уступки. Вот несколько простых способов, которые использует Гленн Блэйк, чтобы сохранять приверженность своим проектам:

1. Это Ваше родео! Решите, чего Вы хотите, и оставайтесь сфокусированными на плане. Вы можете сначала составить план осуществления желаемого проекта, разбив его на поэтапные шаги. Повесьте этот план там, где Вы сможете видеть его каждый день (желательно утром).
2. Каждое утро выделяйте одну-две минуты, чтобы просмотреть свой план. Отмечайте пункты, которые выполнили. Следуйте пунктам так, как записано в плане, а если что-то кажется трудным для выполнения, думайте об этом не как о невыполнимом шаге, но как о вызове, над которым нужно одержать победу. Каждый трудный этап, который Вы преодолеете, не только приблизит Вас к Вашей цели, но также научит Вас добиваться успеха в будущих начинаниях.
3. Трижды в день выделяйте, по меньшей мере, 5 минут, чтобы подумать о том, как Вы можете осуществить следующий пункт Вашего плана. Если Вы последуете этой идее, Вам будет очень просто сохранять фокус.
4. Посмотрите, что делали другие, чтобы осуществить похожие проекты. Ваш ответ может содержаться в успехе другого человека.
5. Всегда сохраняйте концентрацию на своём проекте, не сходите с дис-

танции. Чем больше Вы думаете о том, чего хотите достичь, тем больше Ваши шансы на успех. Погрузитесь в идею, окружите себя ею. Например, если Вы хотите построить гоночную машину и выиграть гонку, Вы должны стать механиком, гонщиком и победителем, поэтому окружите себя механиками, гонщиками и победителями!

КОНЦЕНТРАЦИЯ

Рубен Гонзалес утверждает, что люди отказываются от своей мечты, прежде всего, потому, что забывают, почему они её хотят. Как только Вы прекращаете фокусироваться на причине, Вы начинаете фокусироваться на препятствиях, лишаетесь уверенности и, наконец, сдаётесь. Ключ к самомотивации — найти свои причины и постоянно фокусироваться на них. Если Вы сделаете это, упадок духа не сможет обрести опору в Вашей жизни, и Вы никогда не сдадитесь.

Многие люди ставят цели, не имея чётких, вдохновляющих причин для них. Вам нужно иметь сильные причины, подкрепляющие Ваши цели.

Веская причина — это то, что отделяет постановщика цели от человека, который её достигает. Причина становится движущей силой, толкающей Вас к действию. Причина — это мотивация.

Лучший способ эффективно использовать Ваши причины, чтобы стать непобедимым, — иметь «список причин». «Список причин» должен быть написан специально под Вас. Вы должны снова и снова читать свой «список причин» по 3 минуты каждым утром и вечером с энергичностью, страстью и убеждением. Если

Вы будете делать это каждый день, Ваши причины автоматически сподвигнут Вас на активные действия в стремлении осуществить Вашу мечту.

Страх неудачи — то, что удерживает большинство людей от реализации своей мечты. Чтение «списка причин» даст Вам мужество в преодолении страха, потому что Ваши причины сильнее, чем препятствия на пути. В начале Ваши причины уместятся на карточке размером 5*10 см. Когда Вы будете обретать всё более чёткое видение жизни, которую хотите создать, Ваши причины, возможно, займут несколько страниц. «Список причин» Рубена вырост от небольшой карточки до 30-минутной кассетной записи. Он слушает свою «кассету причин» по дороге в спортзал, и это вдохновляет его стремиться к совершенству.

Вот пример того, что можно написать в своём «списке причин»:

«Я предпринимаю все необходимые действия для осуществления своей мечты, потому что она изменит мою жизнь. Я финансово свободен. Мой бизнес растёт, поэтому я провожу всё больше и больше времени со своей семьёй. Моя мечта — дом в Колорадо. Также у нас есть зимний дом на юге Испании. Всей семьёй мы путешествуем по миру. Я вижу, как наши дети используют принципы успеха, чтобы достигать своих целей, при этом позитивно влияя на жизнь других людей. Мы дарим 50% от нашего дохода своей церкви и благотворительным организациям. Я строю библиотеку для своей школы. Я в прекрасной форме. Я приношу огромную пользу другим людям. Я наслаждаюсь своей работой».

Подсказки для создания Вашего «списка причин»:

Ваши причины должны быть написаны в настоящем времени при помощи активных глаголов, и они должны вызывать у Вас прилив сил и вдохновения. Если это не так, Вы мечтаете недостаточно широко. От мысли о Вашей мечте у Вас должно перехватывать дыхание. Если Ваша мечта не заставляет Вас рано вставать, читать книги, слушать кассеты и общаться с нужными людьми, она недостаточно велика.

Ваши причины заставят Вас действовать подругому. Они заставят Вас относиться к себе подругому. Они будут подзаряжать Вас. Они сделают Вас лучше. Вот почему Ваша мечта должна быть больше, чем Вы есть сейчас. Она должна заставлять Вас расти. Мечта наделяет Вашу жизнь смыслом.

Прекратите фокусироваться на прошлом. Начните фокусироваться на своих причинах. Помните, что в Вас заключена невероятная, Богом данная сила для осуществления Вашей мечты. Вам просто нужно поверить: Вы были рождены, чтобы превратить свою мечту в реальность. Найдите свои причины, перечисляйте их ежедневно, поделитесь ими с людьми и превратите свою жизнь в увлекательное приключение.

Создайте свой «список причин», чтобы построить лучшую жизнь. Используйте его, чтобы стать непреклонным в стремлении осуществить свои мечты.

КАПИТАЛ

Джим Стовалл говорит, что когда Вы ищете финансовый или человеческий капитал, то трудно помнить, что ресурсов, ищущих хорошие идеи, намного больше, чем хороших идей, ищущих ресурсы: однако, чтобы получить помощь в виде финансового или человеческого ресурса, Вы должны быть готовы представить свою идею и потребности в реалистичной, профессиональной манере.

Слишком часто люди смутно представляют о своих финансовых запросах и том, чем они готовы пожертвовать ради своих потребностей. Когда Вы ищете человеческий капитал, будьте предельно точны: каковы Ваши нужды и ожидания, а также чего может ожидать Ваш потенциальный партнер?

Допускается много ошибок, когда люди отказываются оплачивать относительно дешёвые услуги. Джим знает о компании с оборотом 20 миллионов долларов, которая ежегодно отдаёт 10% от поступлений, потому что в ранние годы они не хотели платить бухгалтеру. Поэтому они предложили аудиторю 10%. В течение нескольких лет они отдали миллионы долларов за то, что в прошлом могло быть сделано счётной программой или бухгалтером за несколько сотен долларов.

Прежде, чем искать инвестиции, чётко определитесь со следующими пунктами:

1. *Сколько денег Вам нужно и почему?*
2. *Какие у Вас есть альтернативы, если Вы не получите эти деньги?*
3. *Чем Вы готовы пожертвовать ради первоначальных инвестиций?*
4. *Есть ли у Вас поставщики това-*

ров или услуг, которые будут готовы предоставлять свои товары и услуги на условиях, которые устраивают Вашу нужду в финансах?

5. *Есть ли у Вас потенциальные клиенты, которые будут готовы сделать заказы авансом?*

Это превосходные вопросы, когда нам требуется финансовый капитал. Но как быть, когда нам требуется человеческий или эмоциональный капитал?

Колетт Карлсон говорит:

«Наиболее успешные люди понимают, что когда «момент» не работает для них, и им нужно выполнять свои обязательства перед какой-либо аудиторией, они идут в свой банк «эмоционального капитала» и инвестируют в эту аудиторию. Их успех является результатом этой инвестиции».

Вы тоже должны иметь запас эмоционального капитала, чтобы воспользоваться им, когда потребуется.

Дэвид Корбин делится своим Методом Инверсионного Заговора. Такой человек верит, что мир сговорился ПОМОГАТЬ ему. Согласно этому методу Вы должны фокусироваться на вере, что вселенная преподносит Вам удивительный дар в виде ситуации, которую Вы воспринимаете как «неправильную», которую нужно непременно исправить или изменить. Вы рассматриваете ситуацию, как ниспосланную в Вашу жизнь, чтобы научить Вас уроку, — чтобы направить Вас, а не заградить Вам путь к счастью, миру и благополучию.

Вот два шага:

1. Спросите себя: *«Что хорошего есть в ситуации? Какой дар прячется под маской неприятностей?»*
2. Скажите себе: *«Это великолепно! Это настоящий дар. Я благодарен за урок, который получил».*

СОТРУДНИЧЕСТВО

Другие люди будут сотрудничать с Вами больше из-за силы Вашего энтузиазма, нежели из-за грандиозности Вашей идеи. Помните, что люди инвестируют своё время, усилия, энергию и ресурсы в Вас и Вашу способность выполнять намеченное. Величайшая идея всех времён бесполезна, если никто не посвятит себя её реализации.

С другой стороны, миллиарды долларов порождаются сравнительно обычными идеями, привнесёнными на рынок людьми с целеустремлённостью и энтузиазмом.

Перед тем, как искать людей, готовых присоединиться к Вам, задайте себе и ответьте на следующие вопросы:

1. *Какие таланты я ищу в людях?*
2. *Какие связи и контакты они должны иметь?*
3. *Кто будет в моей команде мечты?*
4. *Что Вы можете сделать для них?*
Помните: если Вы приносите ценность в жизнь людей, Ваши нужды тоже будут удовлетворены.

А затем вдохновите людей, которые работают на Вас или с Вами, объединиться как единое целое.

Следующие рекомендации могут оказаться для Вас полезными:

1. *Слушайте.*
Слушайте то, что говорят другие, позволяя им завершать свои мысли и фразы, не перебивая их.
2. *Понимайте.*
Чтобы убедиться, что Вы поняли сказанное, повторите своими словами то, что было сказано собеседником.
3. *Узнавайте мнение других людей.*
Люди более отзывчивы, когда знают, что их слова, действия и участие ценятся. Спрашивайте, какие у них мнения, мысли и идеи. Дайте им понять, насколько они важны.
4. *Давайте обратную связь.*
Чтобы мотивировать людей в своей команде, давайте им обратную связь. Позитивные отзывы должны даваться регулярно, а негативные должны нацеливать человека на активное решение проблемы.
5. *Побуждайте группу на дискуссии и активность.*
Когда это возможно, Вы можете способствовать кооперации, давая людям ключевые задания или обязанности. Совместная работа — лучший способ создания атмосферы сотрудничества.

ПРАКТИЧЕСКИЕ
УПРАЖНЕНИЯ
ДЛЯ ОБРЕТЕНИЯ
УСПЕХА

СТРАСТЬ: КАК РАСКРЫТЬ СВОИ УНИКАЛЬНЫЕ ТАЛАНТЫ

Мы все одарены талантами. У некоторых людей они очевидны, например, у Бетховена, Майкла Джордана или Уинстона Черчилля. Таланты других людей в личной и профессиональной жизни менее заметны, но не менее ценны.

Только Вы сами можете найти свою страсть. Тот факт, что Ваша мама хочет видеть Вас врачом, Ваш отец хочет, чтобы Вы завоевали фондовый рынок, Ваша супруга или супруг хотят, чтобы Вы были архитектором, а Ваш тренер хочет, чтобы Вы играли в нападениях, — ничего не значит.

Джим Стюарт даёт нам следующее определение страсти:

«Ваша страсть, говоря простыми словами, не больше и не меньше, как Ваш энтузиазм. Это то, к чему в этом мире Вы испытываете увлечение».

Следующие вопросы, разработанные Джимом Стюартом, помогут Вам открыть свою внутреннюю страсть:

1. Какие дела вызывают в Вас воодушевление и подъём энергии?
2. Какие дела вызывают в Вас усталость и опустошение?
3. Какими увлечениями в своей жизни Вы гордитесь и рады рассказывать о них людям?
4. Чем Вы хотите прославиться?
5. Если бы Вы могли выбрать одно направление, чтобы изменить мир, каково бы оно было?

Трёхкратный олимпийский чемпион Рубен Гонзалес — превосходный пример того, как мы можем превратить свою страсть в успех. Также он даёт нам несколько советов, как определить, что подпитывает наши мечты и энергетику:

«Как Вам найти свою страсть? Уделите некоторое время, чтобы узнать себя, честно ответив на несколько конкретных вопросов. Я рекомендую удалиться на пару дней в тихое место, например, в лесную хижину или к озеру, — туда, где Вам не помешают. Будет хорошо, если Вы возьмёте записную книжку, чтобы фиксировать свои мысли.

Перед тем, как Вы прочитаете вопросы, подумайте о людях, которых Вы глубоко уважаете. Какими их качествами Вы особенно восхищаетесь? Я готов поставить пари, что каждый из этих людей посвятил свою жизнь реализации своего уникального призвания.

Если Вы не можете вспомнить таких людей из близкого окружения, Вы можете подумать о таких людях, как Майкл Джордан, Тайгер Вудс, Мать Тереза, Майкл Делл, Билл Гейтс, Сэм Уолтон, Норман Шварцкопф или астронавты NASA.

Что у них есть общего? Они любят то, что делают. Они готовы делать это бесплатно. Они хороши в том, что делают. Делать то, что они делают, очень важно для них. У них есть чувство призвания, чувство, что они делают то, ради чего родились.

Есть миссия, которую можете выполнить только Вы. Но сначала Вы должны определить, что Вы любите делать. Что Вы будете готовы делать даже бесплатно. В чем Вы хороши. Что чрезвычайно важно для Вас. Ради чего Вы родились».

Ответьте на следующие вопросы.

Отнеситесь к этому серьёзно. Инвестируйте в это упражнение время. Помните: то, что Вы узнаете благодаря нему, может изменить Вашу жизнь — и мир! Вы можете записать каждый вопрос на отдельном листочке и уделить, по меньшей мере, 15 минут каждому из них. Пятнадцать минут записывайте Ваши уникальные ответы в «записной книжке определения миссии жизни».

Примечание. Некоторые из этих вопросов очень похожи. Они просто сформулированы по-другому. Это сделано намеренно. Вам нужно стимулировать различные части мозга, чтобы приблизиться к своим настоящим ответам.

Каковы мои лучшие таланты?

В чем, по словам других людей, я хорош? (Вам нужно тщательно это взвесить, потому что часто наши таланты воспринимаются нами столь естественно, что мы их недооцениваем. Наша настоящая одарённость больше видна окружающим).

К чему подготовил меня мой уникальный жизненный опыт?

Что я люблю делать настолько сильно, что стал бы делать даже бесплатно? Почему? (Причина очень важна. Она откроет Вам секрет того, что движет Вами).

Какая деятельность приносит мне удовлетворение? Почему?

ТАЛАНТЫ

Таланты — это нечто, что существует внутри нас. Большинство из нас родились с уникальными талантами, но они находятся на различной стадии развития. Поэтому сначала мы должны определить свои таланты, а затем работать над раскрытием их потенциала ради достижения успеха.

Есть несколько простых способов определения своих талантов. Ответьте на следующие вопросы:

1. *Я по-настоящему наслаждаюсь следующей деятельностью:*

2. *Я выделяюсь следующим:*

3. *В свободное время я люблю делать:*

4. *Люди говорят, что я хорош в:*

Когда закончите, то, возможно, обнаружите, что ответы на эти вопросы в чём-то похожи. Например, предположим, что Ваши ответы выглядят так:

- *Я по-настоящему наслаждаюсь игрой на гитаре.*
- *Я выделяюсь своим пением и выступлениями.*
- *В свободное время я люблю слушать музыку.*
- *Люди говорят, что я хорошо пишу музыку.*

Когда Вы смотрите на эти ответы, становится очевидно, что талант этого человека относится к музыке. Вашим талантом могут быть рисование, черчение, выступление, писательство, обучение, мотивация, бухгалтерия, танцы, лидерство и так далее.

Ваш талант — это то, что может вытолкнуть Вас наверх. Как только Вы определили его — начинайте развивать. Вот несколько шагов, которые Вы можете сделать:

1. Попросите у опытных людей совета или поддержки.
2. Присоединитесь к группе, где Вы можете взаимодействовать с другими людьми, обладающими похожими талантами.
3. Посвятите один час в день улучшению своих навыков и изучению своей профессии.
4. Не отступайте. Вложите всю свою страсть в развитие таланта. Профессиональные игроки в гольф проводят на поле час за часом, практикуюсь делать один и тот же удар. Посвятите себя в той же мере развитию своего таланта, и Вы тоже станете профессионалом!

ДЕЙСТВИЕ

Несколько раз в фильме участники упоминали тот факт, что действие — часто забываемый ингредиент, удерживающий нас от достижения нашей мечты.

Также мы акцентировали внимание на необходимости сделать первый шаг, даже если он очень простой. Конечно, сначала Вы можете чувствовать себя немного неуверенно, но с набором опыта Вы станете более устойчивыми и решительными в своих действиях.

Вот несколько простых способов, которые вдохновят Вас сделать эти простые шаги.

1. *Повесьте календарь на стену.* В первый день каждой недели записывайте один шаг, который сделаете в этот день, чтобы достичь Ваших целей и создать свой успех. Затем продолжите, добавляя дополнительные шаги для оставшихся шести дней.
2. *Оценивайте себя.* Вернитесь к календарю и вычеркните шаги, которые уже сделали. Это показывает позитивное движение.

СВЯЗИ

То, кем Вы себя окружаете, определяет, как многого Вы добьётесь в жизни.

Рубен Гонзалес отмечает, что в мире есть два типа людей. Они либо в Вашей команде, либо нет. Люди будут либо ободрять Вас, либо критиковать. Если они подвергают сомнению Вашу способность сделать что-то, они могут украсть Вашу мечту!

Отношения с негативными людьми заставляют нас мыслить негативно.

Близкое общение с мелочными личностями развивает в нас мелочные привычки. С другой стороны, товарищеские отношения с людьми с большими идеями поднимает уровень нашего мышления; близкое общение с целеустремлёнными людьми помогает нам стать более целеустремлёнными.

Рубен рассказывает:

«Я начал заниматься санным спортом в 21 год — по профессиональным меркам очень поздно! И я хотел стать олимпийским чемпионом за 4 года! Я не мог оставить всё на волю случая. Я не мог терять время. Я должен был узнать, кто за меня, а кто — нет.

Как я это сделал? Я рассказал всем о своей мечте. Если они смеялись надо мной, закатывали глаза или любым другим способом демонстрировали недостаток веры в меня, я прекращал с ними отношения. Я просто не мог этого позволить. Они были похитителями мечты. Но если они радовались за мою мечту, я полагался на них так, словно они были сделаны из золота!

Деля это, в скором времени я приобрёл достаточно сторонников. И неожиданным преимуществом стало то, что я создал позитивное давление, которое удерживало меня от того, чтобы сдаться, когда становилось тяжело. Таким образом, не важно, насколько тяжёлый был день на тренировке, — мне было проще снова сесть на сани, чем вернуться домой и рассказать всем, что я сдался.

Птицы одного оперения собираются вместе. Убедитесь, что Вы в нужной стае. Ведь это Ваш выбор. Примите следующие принципы:

Если я летаю с орлами, я думаю, чувствую и веду себя, как орёл. С кем я провожу большую часть своего времени? Провожу ли я время с людьми, которые приведут меня к моей мечте? Общаюсь ли я с людьми, которые вдохновляют меня и подталкивают к новым свершениям? Или я окружил себя людьми, которые удерживают меня там, где я нахожусь? 90% успеха зависит от того, кем я себя окружаю».

Рубен прав. Но сначала Вам нужно найти правильных людей, с которыми Вы можете общаться.

Джим Стовалл делится своими советами и рекомендациями для создания выдающейся Группы Знакоков:

«Группа Знакоков создаётся для фокусировки на одном из аспектов или направлений в Вашей жизни. Группа Знакоков набирается из людей, желающих что-то дать группе и нечто от неё получить».

- *Каждый должен привнести часть своего опыта и знаний.*
- *Вы должны держать ответ перед Группой Знакоков, в то же время она должна Вас воодушевлять.*
- *Вы должны завершать каждую встречу определением списка действий, который будете выполнять, так же как и списков других участников, которые будут держать ответ перед Вами на следующей встрече.*
- *Люди могут входить и выходить из Группы Знакоков, когда они достигают различных положений в своей карьере или жизни.*
- *Важно не отклоняться от темы. Это не социальный митинг. Если люди хотят пообщаться, они мо-*

гут сделать это до или после встречи Знакоков.

- *Встречи должны начинаться и заканчиваться в определённое время с постоянным или сменным ведущим дискуссии.*

Как и бывает в жизни, если участники будут фокусироваться на своём вкладе в общее дело вместо волнения о том, что они получают, проведение таких встреч обогатит каждого из них».

ПРАКТИЧЕСКИЕ
УПРАЖНЕНИЯ
ДЛЯ ОБРЕТЕНИЯ
СЧАСТЬЯ

СЧАСТЬЕ

Качество состояния Вашего разума определяет качество результатов во всём, что Вы делаете. Вещи, которые Вы делаете утром в первую очередь, влияют на ментальное настроение, задаваемое на весь день. Рубен Гонзалес предлагает Вам радикально изменить Ваши действия на следующие тридцать дней. Сделать нечто, чего Вы не делали прежде.

«Если Вы будете делать это на протяжении 30 дней, Вы кардинально измените своё отношение, свою целеустремлённость, свою энергетику и станете другим человеком. Ваша семья и друзья будут спрашивать Вас: «Что с тобой случилось?» Поверьте мне — если Вы продержитесь 30 дней, Вы захотите делать это на протяжении всей оставшейся жизни.

«Что я должен делать», спросите Вы?

Программа на следующие 30 дней:

1. Ложитесь спать на 30 минут раньше — больше никакого телевизора на ночь. Вам завтра утром нужно рано вставать.
2. Когда Вы отходите ко сну, думайте о том, как Вы будете себя чувствовать, когда осуществите свою мечту.
3. Вставайте на 30 минут раньше. Не включайте свой компьютер. Первые 30 минут задают настроение на весь день и всю Вашу жизнь.
4. Уделите минуту, чтобы записать свои цели и мечты. Вы должны записывать свои цели каждый день. Записывание целей — акт фиксации своих обязательств, который фокусирует Ваш ум на действии (а

Вы знаете, что действие — ключевой компонент в достижении успеха). (1 минута)

5. Уделите 3 минуты, чтобы записать, ПОЧЕМУ Вы хотите осуществить свои мечты. Что Вами движет? Будьте точны. Если причина «ПОЧЕМУ» достаточно веска, способ «КАК» позаботится о себе сам. (3 минуты)
6. Закройте глаза и ярко представьте, как Вы будете чувствовать себя, когда на самом деле воплотите свою мечту. Задействуйте все свои чувства и позвольте себе быть страстным. (5 минут)
7. Запишите три наиболее важных дела, которые Вы должны сделать сегодня, чтобы приблизиться к своей мечте, — и сделайте их сегодня! Многие люди получают отличные результаты, выполняя этот шаг накануне вечером. (3 минуты)
8. 15-20 минут уделите чтению позитивных, вдохновляющих, мотивирующих книг. (15-20 минут)
9. По пути на работу вместо радио слушайте позитивные, вдохновляющие, мотивирующие материалы по саморазвитию (Зиг Зиглар, Дэнис Вэйтли, Брайан Трейси).

Мы гарантируем, что если Вы будете делать это на протяжении 30 дней, Ваша жизнь без сомнений изменится. Потому что изменится Ваше отношение.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Чтобы быть по-настоящему и совершенно счастливым, требуется нечто большее, чем изменение своего направления и мышления. Ещё требуется благодарность.

Джим Стовалл разработал упражнение под названием «Золотой Список». Он поделился им с миллионной аудиторией через свои книги, выступления и фильм «Последний подарок». Прочитайте, что он рассказал нам.

«Золотой список — это упражнение, которому я научился у своей бабушки. Это простое составление — в уме или на бумаге — списка из 10 вещей, за которые Вы благодарны. Сначала это может показаться трудным — вспомнить 10 вещей, но вскоре Вы обнаружите, что практически невозможно ограничить свой лист всего десятью вещами. Лист может меняться каждый день, в зависимости от Вашего развития в личной или профессиональной жизни. Это упражнение может быть выполнено за пару минут в день, но способно изменить всю Вашу жизнь».

ПРОЩЕНИЕ

Трудно двигаться вперёд, если Вы несёте лишний груз. Не давайте прошлому преследовать Вас и удерживать от достижения внутреннего мира и покоя.

Постоянные воспоминания о своих ошибках вызывают негативные мысли. Негативные мысли создают негативную энергию и образы. Прощение убирает негатив из нашего разума, освобождая его для наслаждения настоящим.

Перед тем, как научиться по-настоящему прощать других, сначала Вы должны

узнать, как прощать себя.

Начните с разговора с собой:

«Раньше я злился на себя за невыполненные обещания. Но теперь я понимаю, что прошлое не изменить. Однако у меня есть сегодня и завтра, чтобы всё исправить. Что было, то прошло».

Поначалу этот разговор с собой может казаться Вам некомфортным или даже глупым. Но со временем Вы начнёте понимать и принимать свои вербальные аффирмации за истину и включать их в свой умственный процесс.

Как только Вы простите себя за прошлые действия или недостатки, Вам будет проще простить других. Начните с составления списка людей, на которых Вы злитесь или выражаете недовольство. Затем свяжитесь с ними.

Выражать прощение лучше всего лицом к лицу: однако, годятся и любые другие формы коммуникации. Скажите, что Вы прощаете их и попросите их прощения. Это очищает.

СЛУЖЕНИЕ

Служение работает по принципу бумеранга. Исполняя его правильно, Вы всегда получите больше, чем отдали. Помня об этом, важно отрегулировать вносимый Вами вклад.

Если Вы — юрист, Вы можете захотеть поработать в приюте для бездомных, занимаясь раздачей обедов и мытьём посуды. Это может сильно помочь приюту, а Вам даст возможность поразмыслить над тем, чего Вы хотите от жизни. С другой стороны, в это время Вы могли бы сделать больший вклад в

какую-нибудь организацию, предлагая свои профессиональные услуги, однако это могло бы и не дать Вам того опыта, который Вы ищете. Когда Вы ищете возможность служения, она должна быть по принципу «победа/победа».

Если Вы чувствуете, что должны поблагодарить жизнь за полученные блага, Вы можете найти своё особое место, где сможете отдавать и получать великие дары.

СТРАТЕГИИ СОВЛАДАНИЯ СО СТРЕССОМ

Стресс разрушителен для нашего счастья и здоровья. Хотя мы бы и хотели, но не всегда способны избавиться от стресса в нашей жизни. Следовательно, нам нужно включить в нашу ежедневную жизнь некоторые стратегии, которые помогут нам совладать со стрессом.

Говард Патнэм предлагает великолепный способ уменьшения стресса. На определённом этапе его жизнь была лихорадочно активной. Работая по 12-16 часов в день, 6-7 дней в неделю над реструктурированием основной авиалинии, Говард осознал, что испытывает большой стресс, чем раньше:

«Я так уставал, что перестал видеть сны по ночам. А это хороший показатель Вашего уровня стресса. У меня поднималась температура, и терялось понимание того, что работа должна быть в удовольствие. Это влияло на принимаемые мною решения.

К счастью, наша дочь, которая училась в колледже, приехала и рассказала о великолетнем «уменьшителе стресса». Она заказала для нас обоих один день обуче-

ния прыжкам с парашютом на следующей неделе.

Это было великолепно. Это полностью освободило мой разум от размышлений о стрессовой ситуации на работе и заставило меня сфокусироваться на обучении и подготовке к новому опыту — к шагу из самолета на высоте 1 км и прыжку в воздушное пространство. Это вынудило меня выйти из моей зоны комфорта и испытать нечто новое.

Это был бодрящий, волнующий и воодушевляющий опыт, меняющий жизнь. Я снова обрёл мир с собой, зная, что решил сделать «рисковый» прыжок и совершил его. Это дало мне уверенность, новые мысли и воспоминания, полагаясь на которые я вернулся в стрессовое окружение. Это была прекрасная идея.

Я посмотрел на аэроплан P-51 времён Второй Мировой Войны и заметил, что у него пять лопастей на пропеллере. Мне пришло на ум, что самолет сможет летать с двумя, тремя, четырьмя, пятью лопастями... только если все они сбалансированы. Если одна лопасть выйдет из баланса, пропеллер сломается и сгорит. То же происходит и с нашей жизнью.

Поэтому я нарисовал свой «пропеллер сбалансированной жизни», который до сих пор висит на стене в моём офисе как напоминание о необходимости регулярно проверять баланс своей жизни.

Пять лопастей моего пропеллера таковы: Семья, Работа, Церковь, Общество и Личное время.

Несколько лет спустя в журнале USA Today готовилась статья, в которой два исполнительных директора рассказывали о методах ослабления стресса. Я рассказал им вышеприведённую историю.

Они спросили, не могли бы мы с дочерью сделать это снова, чтобы они могли нас сфотографировать. Хм... интересное предложение. Мы оба сказали: «Давайте сделаем это».

И мы сделали. Мы оба сделали затяжной прыжок в тандеме с инструкторами с высоты 4 км. Превосходный опыт! Мы интенсивно фокусировались на моменте и забыли о нашем стрессе и проблемах. Но что самое главное — дочь и отец пережили опыт, который всегда будут ценить.

У Вас стресс? Рискните. Сделайте нечто, что всегда хотели сделать, но никогда не решались. Испытайте себя. Перенаправьте Вашу креативность на нечто волнующее и раздвиньте границы своей зоны комфорта».

ЛИЧНОЕ ВРЕМЯ

У всех нас 24 часа в сутках, и все мы используем их полностью. Когда Вы размышляете над возможностью выделить больше времени на себя, сначала рассмотрите, как такой же блок времени был израсходован вчера? Мы живем в мире, где каждый хочет получить кусочек нашего времени. Но только потому, что нечто важно для другого, не означает, что это приемлемо для Вас.

Джим Стовалл рекомендует нам отыскать спрятанные сокровища личного времени следующими способами:

1. Рассмотрите возможность вставать на 15 минут раньше. Возможно, Вы не захотите пропускать сон, но тихое время для планирования и размышлений бесценно.
2. Слушайте аудиокниги, пока ведёте машину, упражняетесь или делаете

другие рутинные задания.

3. Выделите место в своём расписании на личное время. У нас есть тенденция выполнять вещи, которые были записаны.
4. Избавьтесь от всех лишних поручений или делегируйте их. Если кто-то может это сделать, он должен делать это сам.
5. Если у Вас уходит много времени на садовое или домашнее хозяйство и другую подобную работу, рассмотрите возможность заплатить кому-то, кто сделает это за Вас, как инвестицию в создание личного времени.

БОГАТСТВО. ВДОХНОВЕНИЕ. УСПЕХ. СЧАСТЬЕ.

С начала бытия...

Врождённой потребностью и обязанностью людей было передавать эволюционное знание из поколения в поколение.

Успех, прогресс и триумф всех предшествующих цивилизаций являлись прямым следствием того, как использовалась эта мудрость.

От первобытных рисунков до египетских иероглифов, от сокрытых свитков и старинных книг с кожаным переплётом до микрочипов...

Все лидеры предыдущих эпох искали способы оставить свои знания для учеников будущего.

От конгрессменов до атлетов, от мотиваторов до кинозвёзд...

Каждый из них следовал определённому плану, чтобы добиться высот в своей области, и теперь они хотят поделиться своими стратегиями с Вами — чтобы и Вы тоже могли...

Познать это, жить этим и ПЕРЕДАТЬ ЭТО ДАЛЬШЕ.

A vertical poster with a space-themed background. The top half is a dark field filled with numerous white stars of varying sizes. The bottom half shows the curved horizon of the Earth, with a bright blue atmosphere and white clouds. A thin red horizontal line is at the very top, and a thin white horizontal line is at the very bottom.

ФИЛЬМЫ,
МЕНЯЮЩИЕ МИР

www.TheSecretFilm.ru