

Роман Михайлович Масленников Филипп Литвиненко
Вся правда о личной силе. Как стать хозяином своей жизни



Аннотация

«Сила рождается только в борьбе, избегаешь борьбы – избегаешь силы!»

Для кого эта книга?

- Для тех, кто хочет начать жить по своим правилам, а не так, как удобно и выгодно другим;*
- Для тех, кто хочет что-то делать, но боится осуждения и критики;*
- Для людей, желающих повысить свою самооценку и привлекательность для противоположного пола;*
- Для тех, кто хочет стать лидером и оказывать влияние на людей;*
- Для тех, кто чувствует, что живет не своей жизнью и не знает, что с этим делать.*

Цель данной книги – показать читателю правильные, поддерживающие убеждения, а также дать конкретные практические рекомендации для достижения пика личной силы.

Из книги вы узнаете:

- Почему только 10 % людей достигают выдающихся результатов;*
- Какую цену нужно заплатить, чтобы стать хозяином своей жизни;*
- Почему, кто-то получает «все и сразу», а кому-то приходится работать всю жизнь;*
- Почему трудные жизненные ситуации полезны, и как их правильно использовать для личностного роста;*
- Как зарабатывать, помогая людям стать сильнее.*

Главная мысль книги: «В каждом из нас есть некая сила, особенный потенциал, скрытые способности. Необходимы лишь некоторые правильные базовые условия и конкретные действия, чтобы эти заложенные природой качества проявились в повседневной жизни».

Роман Масленников, Филипп Литвиненко

Вся правда о личной силе. Как стать хозяином своей жизни

Выражаю огромную благодарность Роману Масленникову за его постоянную профессиональную поддержку, терпение и веру в мои идеи. Роман дал и сделал намного больше, чем я мог ожидать. Спасибо тебе, Роман! Уверен, что ты своей деятельностью перевернешь привычные представления о книгоиздании и писательстве!

Большое спасибо Александру Белановскому за организацию возможности написания этой книги и создание благоприятных условий, в которых я почувствовал, что способен на большее. Александр, очень рад, что когда-то познакомился с тобой на конференции и взял у тебя интервью!

Отдельное спасибо Юлии Супоновой за оригинальный дизайн книги и авторские иллюстрации. Она также сильно поддерживала меня в трудные минуты и помогла довести эту книгу до конца! Без ее вклада книга была бы совершенно другой! Юлия, спасибо тебе!

Спасибо моим читателям и коллегам, всем тем, кто верит в меня и радуется моим новым успехам и достижениям!

Предисловие автора

«Сила рождается в борьбе»



Все люди, осознанно или же неосознанно стремятся к силе, к какому-то наполняющему чувству внутренней силы, внутренней опоры.

Каждый из нас хоть раз в своей жизни чувствовал влияние этой личной силы.

Вспомните, как это было у Вас? Когда Вы на себе почувствовали это некое воздействие, когда Вы впервые видели человека, но точно почувствовали, что в нем что-то есть.

Кто-то называет ее харизмой, кто-то властью, кто-то энергетикой, даром или божественностью. Каждый человек называет это по-своему, но каждый это чувствует.

В истории человечества достаточно личностей, демонстрирующих эти качества: Иисус Христос, Будда, Клеопатра, Аристотель, Апостол Павел, Юлий Цезарь, Наполеон, Эйнштейн, Петр I, Махатма Ганди, Мать Тереза, Джордж Вашингтон, Чингисхан, королева Елизавета I, Александр Македонский, Иосиф Сталин, Мао Цзэдун. Подобные явления наблюдаются и в героях современности, таких как: Брюс Ли, Мэрилин Монро, Арнольд Шварценеггер, Сильвестр Сталлоне и другие звезды спорта и шоу-бизнеса. Вероятно, Вам знакомы и такие известные имена, как: Гиппократ, Мария Склодовская-Кюри, Томас Эдисон, Леонардо Да Винчи, Д. И. Менделеев, Стив Джобс и другие гении интеллекта.

При первом контакте с кем-то живым мы всегда чувствуем его силу или уровень этой силы. И именно это соотношение уровней наших личных сил во многом определяет то, как пройдет наше дальнейшее взаимодействие и сложатся отношения. Мы это просто чувствуем и лишь потом, как-то объясняем себе логически. И, если его сила на несколько порядков выше нашей, мы готовы беспрекословно идти за этим человеком и выполнять любые его приказы.

Если его сила на несколько уровней выше нашей, мы готовы прислушиваться и

подчиняться, но в более узком формате (например, боссу – на работе или тренеру – в спортзале). Если мы чувствуем, что уровень силы человека меньше нашего, то мы подсознательно перестаем воспринимать его всерьез. У Вас ведь бывало такое? Скорее всего, это не касается самого близкого круга родственников... Как будто какая-то встроенная система автоматически экономит наше время и внимание от посягательства «слабых» людей. Мы смотрим, но не видим, мы слушаем, но не слышим...

Некоторые люди никогда об этом не задумывались, и у них не было шанса осознать подобные механизмы. Именно поэтому они всю жизнь будут выполнять чужие приказы, забывая о своей жизни, своих идеях, мечтах и ценностях.

Мы хотим быть желанны и значимы, именно поэтому мы так стремимся к этой некой силе личности.

Естественно, можно встретить тех, кто будет отрицать такое желание. Такие люди, не осознавая того, идут против природы, так как всему живому на земле необходима сила для жизни и выживания! Цветку нужна сила для противостояния сорнякам, тигру нужна сила, чтобы поймать добычу и не умереть с голоду, парню или девушке она необходима, чтобы правильно позиционировать себя в коллективе, бизнесмену нужна сила, чтобы начать новый проект и т. д.

И когда мы осознаем, понимаем и главное – принимаем тот факт, что хотим силу, то далее, мы уже выбираем путь, способ, конкретную систему или технологию личной трансформации и приобретения этой силы.

Итак, есть разные пути к силе. Большинству из нас известны 3 основных: через тело, душу и разум. Именно поэтому, кто-то любит физкультуру и ходит в спортзал, накачивая тело и занимаясь различными телесными практиками, кто-то ищет силу в религии, духовных практиках, музыке, творчестве и т. д., а кто-то читает книги, смотрит обучающие программы, посещает тренинги и развивает свой интеллект.

Есть и другие пути к силе. Например: политика, звезды на погонах, корочки спецслужб, высокие должности и т. д. Существует принципиальное отличие в реальной внутренней силе личности и внешней формальной, но подробнее об этом Вы узнаете немного позднее.

Каждый выбирает свой, наиболее удобный и понятный на сегодняшний день, – путь к силе.

В теме пути к силе, нам известны имена некоторых учителей, жизнь и деятельность которых повлияла и продолжает влиять на целые поколения!

Например, Г. И. Гурджиев и его «4-й путь», К. Кастанеда и его «Учения Дона Хуана», а также учения Ошо, Лао-цзы, Кришнамурти и многих других. В своих работах они разными способами через призму восприятия описывают, в принципе, одно и то же: путь воина, путь к силе. У кого-то он более мягкий и естественный, у кого-то, напротив, более жесткий и наполненный постоянной борьбой и преодолениями.

Если быть предельно честным и признаться самому себе, любой здоровый нормальный человек хочет иметь эту некую силу личности, определенное состояние и качества, которые позволяют ему влиять и побеждать.

Это заложено в наши гены, в наши ценности еще тогда, когда человек был сперматозоидом и один из миллионов других, благодаря какой-то силе, выиграл шанс на жизнь. И далее, приходя в эту жизнь, кто-то продолжает действовать таким же образом: побеждать и обгонять других, а кто-то, почему-то теряет эту силу. Ведь эта некая сила или ее зародыш, росточек был в каждом из нас и есть в каждом из нас сейчас. Почему же тогда у кого-то он вырос и дает плоды, а у кого-то зачах или засох?

На этой почве сложено много мифов... Большинство людей полагает, что с этой личной силой, с этой харизмой нужно родиться, так как ее невозможно приобрести. Эти мифы мы развенчаем далее на страницах моей книги.

Я поделюсь не только конкретно своим опытом, но также опытом и результатами участников моих тренингов и коучингов. Я познакомлю Вас с системами и технологиями, позволяющими раскрыть Вашу природную силу, которая, изначально заложена в каждом.

Сразу же скажу, что не считаю себя абсолютно сильным человеком. Абсолютно сильным – во всем, везде и всегда: 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Я практик, поэтому руководствуюсь конкретными понятиями и не имею права «бросать слова на ветер». Я убежден в том, что сила рождается, проявляется и развивается в борьбе с внешними воздействиями и обстоятельствами.

Мой личный поиск силы, его первые шаги были неосознанными. Причина для начала поиска: глубокое чувство боли от постоянного ощущения своей ущербности и ничтожности.

С самого детства я был тихим замкнутым, неуверенным мальчиком с тяжелыми дефектами речи и неисправимым заиканием, за которое я ненавидел себя при каждом случае общения с кем-либо. Поэтому я максимально избегал контактов с людьми. Свое заикание я считал не просто каким-то дефектом речи, а в какой-то степени инвалидностью, поскольку это ограничивало мои возможности для полноценной жизни и свободного самовыражения.

Вероятно, появлению таких трудностей послужило неправильное воспитание. Но я ни в коем случае не виню своих родителей, так как каждый из них старается сделать так, как лучше, и воспитывает так, как может.

Родители многократно водили меня к разного рода специалистам: психологам, логопедам. Некоторые из них являлись авторитетными личностями и действительно помогли многим людям. Но, к сожалению, в моем конкретном случае они оказались бессильны...

Изначально, они вселяли массу оптимизма, но по истечении времени результатов не было, и «гении» медицины рекомендовали мне принять себя таким, какой я есть. Я искренне верил специалистам и упорно пытался это делать. Но, чем больше я пытался, тем сильнее нарастал мой личный внутренний конфликт! И однажды я «взорвался»... Существует версия, что наша вселенная тоже началась с большого взрыва.

Как реалист и практик я конкретно понимал, что дефекты речи и заикание, просто похоронят все мои яркие мечты, цели, большие амбиции. Они не позволят проявлять себя в жизни так, как я этого хочу. Мне пришлось бы смириться с этими ограничениями и признать себя чем-то меньшим, чем я могу по-настоящему стать!

Мне больше импонировал тот вариант, который я придумал тогда для себя. Одновременно стараясь принять себя таким, какой я есть сейчас, я буду работать над собой и трансформировать себя до тех пор, пока не буду готов воспринимать себя «по-настоящему»: с любовью и радостью, а не с напряжением и самоубеждением.

В результате этого я принял решение взять полную ответственность на себя и меняться самостоятельно.

С тех самых пор начались и продолжаются по сей день, мои поиски силы.

Что-то я уже нашел и точно знаю, а что-то еще продолжаю искать...

И на сегодняшний день результатами моей жизни является то, что я стал основателем тренинг центра «GENESIS», профессиональным вокалистом и основателем группы «Love Voice», а также разработчиком авторской методики, предназначенной для раскрытия природного голоса и преодоления страха самовыражения. Обязательно посмотрите многочисленные видео отзывы участников моих тренингов.

Моя идея заключается в том, что каждый человек способен на значительно большее, чем от него привыкли ожидать окружающие люди. Каждый может и должен разбудить в себе свою настоящую силу, настоящего себя. Он обязан вырваться из тюрьмы страхов, чужих правил, навязанных ограничений и стать хозяином своей жизни: сильным, самодостаточным и свободным человеком.

Все деньги от продажи этой книги я хочу отправить в помощь детям с ограниченными возможностями. Это справедливо, так как у нас с Вами, как бы нам не было плохо и трудно, все же есть возможность, какой-то шанс осознать, что что-то идет не так. В один прекрасный момент мы можем взять ответственность на себя и начать жить по-другому. У детей с ограниченными возможностями такого шанса нет. Уверен, что покупая эту книгу, Вам будет приятно предоставить хоть малую долю надежды этим детям.

Сразу хочу сказать, что в этой книге я не ставлю цели кому-то понравиться, приобрести

фанатов, поклонников и т. д. Я также не намерен кого-то в чем-то убеждать либо что-то доказывать. Эта книга для нормальных, адекватных людей, которые хотят жить сильно, достойно, значимо. Она написана для личностей, стремящихся найти опору в себе и стать хозяином жизни.

Я не буду использовать сложных терминов, поэтому ставлю перед собой задачу: максимально конкретно, просто и доступно поделиться своим опытом и опытом моих учеников, а также тем, что по-настоящему работает на практике.

Читая книгу, Вам иногда будет казаться, что что-то из нее Вы уже слышали или знаете. Но, как только это произойдет, пожалуйста, вспомните, что между: «знать», «понимать», «уметь делать» или «иметь стабильный навык», лежит большая разница длиной в годы личной практики.

Некоторые идеи и техники на первый взгляд покажутся противоречащими друг другу, но тех из Вас, кто наберется терпения и захочет докопаться до истины, ждут новые открытия.

Предупреждаю: иногда Вы будете злиться на Ваших родителей, преподавателей в школе, друзей и ближайшее окружение. Довольно часто Вы будете соглашаться со мной, кивать головой, вспоминать и представлять многие события Вашей жизни под другим углом.

Гарантирую, что минимум один раз, Вы с раздражением закроете и отбросите эту книгу с мыслью «да нет, ну его нафиг». Возможно, Вы посчитаете меня полным кретином, а мои техники – неадекватными, нелогичными, иррациональными, оторванными от жизни и т. д.

Но рано или поздно глубокое чувство здравого смысла и человеческая природа заставят Вас тем или иным способом вернуться к этой книге, так как почувствуют в этом целесообразность и практическую пользу. Это обязательно произойдет, потому что я вложил в нее частицу себя и своей жизни.

Самая большая проблема личной трансформации состоит в том, что большинство людей хочет меняться и развиваться, но исключительно понятным и комфортным для себя способом, а это, к сожалению, невозможно. Только новые действия дают новые результаты!

Итак, друзья, приглашаю вас в наше путешествие в поисках силы.

1. Реальные проблемы большинства людей

«Ты – это не только то, как ты мыслишь. Ты – это, прежде всего, то, как ты действуешь!»



Когда я начал свой путь саморазвития и поиска силы, меня сильно волновал вопрос: «Почему одни люди успешны и достигают более значимых высот, чем другие?»

В то время, хотя я был молод и наивен, уже не верил словам всяких «умно-неудачников», лентяев и скептиков, говорящих о том, что «вот у него-то точно были связи и возможности», «у его папы, мамы или кого-то еще... куча денег». Не редкостью были и фразы: «ну, конечно, у него талант и ему это просто», «ну да, с ее внешностью можно решить любые проблемы», «у меня с ним неравные начальные условия в плане физического, интеллектуального и какого-либо иного развития» и т. д. и т. п.

Такие люди боятся трудностей, провалов, критики. Они не хотят признавать свои страхи, недоработки и комплексы, именно поэтому продолжают ничего не делать или делать «по минимуму», соответственно получая от жизни минимум.

Подобные личности, как правило, неосознанно оправдывают такую свою слабую позицию и критикуют всех, кто не вписывается в их ограниченную и больную картину мира.

У некоторых это получается очень ярко, умно, грамотно и убедительно. Они могут рисовать диаграммы и графики, которые показывают, почему тот или иной результат невозможен в их конкретном случае. Многих из них поистине можно считать экспертами, касаясь придумывания отмазок и нахождения оправданий. Причем очень часто эти люди могут казаться хорошими друзьями, неплохими специалистами и даже примерами для подражания. Хочу подчеркнуть «могут казаться», но не являться ими по-настоящему. Часто мы можем не замечать от них зла, исходящего напрямую, но их общий фон, как сорняк забивает все прекрасное в нас. В свое время у меня был друг – настоящий «номер 1» и «Мистер Вселенная» по генерации умных причин, объясняющих возникновение неудач. Так вот он до сих пор работает преподавателем на кафедре и живет в общежитии. Уверен, что у каждого из вас есть или надеюсь был такой друг. Мне важно, чтобы вы на конкретном примере понимали то, о чем я говорю.

В то время меня также волновал вопрос, являются ли эти особые личные качества, делающие человека сильной личностью, врожденными, или передающимися по наследству, или же нужно родиться в определенное время при удачном расположении планет? А может они могут приобретаться в процессе жизни? И существует ли определенная пошаговая технология либо система, раскрывающая и развивающая эти качества?

Помимо уже представленных вопросов меня волновало и множество других проблем, например, таких: как эффективно влиять на людей, быть убедительней на деловых переговорах или уверенней в себе на первых свиданиях. Ведь именно первое мнение о собеседнике, хотя оно и довольно таки субъективно, как правило, решающим образом сказывается на дальнейших взаимоотношениях.

Меня интересовали правила личного позиционирования: как себя вести и каким быть, чтобы тебя уважали, с тобой считались. Что делать, когда тебе необходимо доминировать? Как правильно взаимодействовать с посторонними людьми, как грамотно относиться к друзьям, как вести себя с родными, близкими или любимым человеком, чтобы, оставаясь настоящим, не потерять взаимоуважения? Как выстраивать нормальные, гармоничные отношения с равными тебе статусу, подчиненными и вышестоящими людьми на работе. Что нужно делать? А также чего делать не следует?

Далее меня стали волновать вопросы, как правильно относиться к критике? Когда ты уже сделал первый шаг, но он разочаровал не только тебя, но и других людей. Как противостоять нахлынувшей критике и продолжать идти дальше? Как не опустить навсегда руки и не поддаться сомнениям и «самокопанию»? Как начать верить в себя и в свои идеи? Что делать, если в тебя не верят и не поддерживают даже самые близкие люди? Как развить свой внутренний твердый личностный стержень, раскрыть и дать свободу той живой силе, которая пульсирует в нас с самого рождения?

Как позволить себе заявить другим людям и целому миру о своей персоне?

Как научиться отстаивать свое мнение, свои права и свой образ жизни?

Как противостоять стрессовым ситуациям, удерживая эмоциональное равновесие?

Где взять силы, чтобы прожить свою жизнь так, как хочется тебе, а не так, как нужно, выгодно или кому-то удобно?

Как противостоять манипуляциям? Как начать свободно и прямо заявлять о своих намерениях, не пытаясь понравиться и не подстраиваясь под собеседника?..

Когда я только начал вести свои тренинги по голосу под названием «Сила голоса», сразу появились вопросы о силе личности, причем как от мужчин, так и от женщин!

Тогда меня это удивило, так как я считал, что тема «силы» интересует лишь очень ограниченный круг людей. Как оказалось, все было с точностью наоборот! Сила личности очень актуальная тема для любого возраста и пола.

«Продвинутых» участников тренинга интересовали причины: почему в одной и той же экстремальной ситуации, одинаковые на первый взгляд люди действуют по-разному. К примеру, один позорно трусит и убегает, а другой – принимает бой, действует, рискует и становится героем. Почему одна и та же экстремальная ситуация, кого-то делает сильным, а кого-то ломает навсегда? И существуют ли некоторые экстремально быстрые трансформационные методики с управляемым процессом, позволяющие достичь героических качеств? Обязательно ли нужен наставник или специальная школа? Чему обучают в закрытых организациях, тайных орденах и обществах?

Как правильно выбрать свой путь к силе, чтобы не потратить время впустую?

Почему многие сильные люди скрывают свою силу? Какова настоящая причина такого поведения?

Деловых людей интересует ответ на вопрос: как предлагать деловое партнерство, не навязываясь с позиции силы?

Как спокойно общаться с ВИП-персонами? Как войти «в круг» и грамотно поддерживать отношения с такими людьми, одновременно сохраняя и приумножая полезные связи?

Как быстро завоевать авторитет и вести за собой людей?

Весьма интересны и такие вопросы как:

Каким образом влияют материальные и внешние атрибуты на количество личной силы? Какая внешняя атрибутика и предметы дают силу? Какие действия и поступки являются инициаторами проявления личной силы?

Как отличить обычные «понты» и внешнюю показуху от реальной силы?

Особое внимание стоит уделить вопросам, которые я постоянно получаю от женщин:

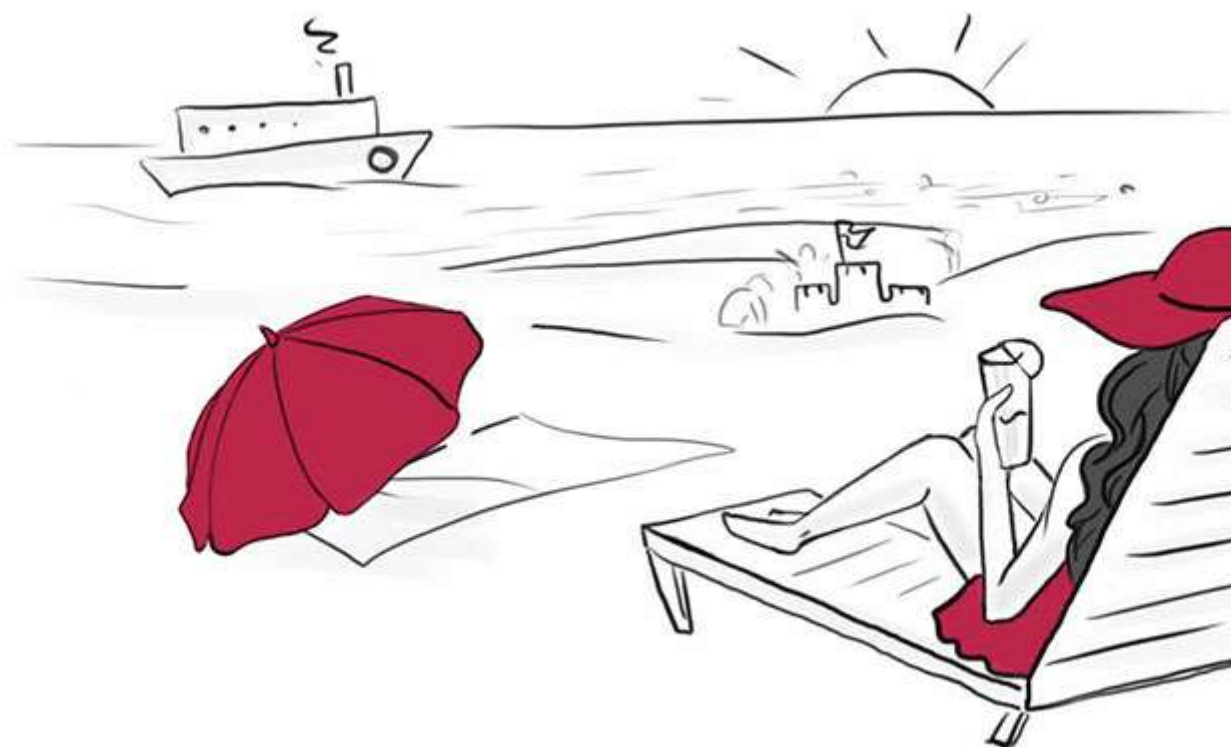
Влияет ли сила личности на счастье?

В чем отличие мужской силы от женской? Как быть одновременно сильной и женственной? Как воспитать сильную личность? Какие необходимо создавать условия для девочек, а какие для мальчиков? Как избавиться от негативных последствий школьного воспитания и стоит ли вообще отдавать детей в школу? Какое окружение способствует формированию внутреннего личностного стержня? Влияние биохимии, и как правильно питаться для поддержания силы?

Итак, основную часть всех этих вопросов мы рассмотрим в данной книге.

2. Как живут сильные люди

«Правильные» дела дают тебе силу, «неправильные» дела силу забирают. «Правильные» дела знает только твое сердце»



Итак, давайте рассмотрим, что же нам дает эта некая сила личности, и как она влияет на качество нашей жизни?

Очевидно, что сильные люди всегда больше зарабатывают. Они авторитетны и пользуются популярностью. За ними хотят идти, с ними мечтают проводить время, им стараются понравиться, в их круг хотят войти, с ними всегда стремятся быть партнерами или делать бизнес.

Именно таких людей предпочитают приглашать на серьезные мероприятия и в крупные проекты. Их с удовольствием продвигают по карьерной лестнице. Таким людям всегда с легкостью доверяют и поручают важные и ответственные дела, наделяя их необходимой властью и полномочиями. Кроме всего прочего им обеспечивают доступ к любым необходимым ресурсам, причем как материальным, так и нематериальным.

Внутренняя сила всегда интересует противоположный пол. Вне зависимости от того мужчина ты или женщина, рядом с тобой всегда будут стремиться быть и находиться. Женщинам нравятся сильные мужчины, которые могут брать на себя ответственность, делают то, о чем думают, постоянно растут, развиваются и стремятся к победе.

По поводу женской силы очень много запутанного и непонятного... Что только не придумали разные «словоблуды» и «теоретики». Например, то, что женская сила заключается в слабости.

Действительно, женская сила отличается от мужской, но это точно не слабость!

Слабые люди независимо от пола всегда отталкивают.

Сильные мужчины любят сильных женщин! Ту женщину, которая может поддержать его в трудную минуту. Именно для этого нужна определенная сила, а не слабость, вялость и слезы.

Сильные мужчины любят сильных женщин на подсознательном уровне, потому что они будут воспитывать его детей. Наша жизнь непредсказуема и иногда мужчина может лишиться жизни. И кто тогда позаботится о выживании и воспитании его наследников? Все очень просто! Давайте обратимся за подтверждением к мудрейшей природе. У львицы есть лев, но если его не станет либо однажды он не вернется с охоты, то она не хуже него сможет охотиться, кормить и защищать потомство. Она не побежит к другому льву за пропитанием, как это бывает у нас – людей. Дикое животное никогда не пойдет на невыгодные для него и

детей условия, оно не будет унижаться и т. д. Все предельно просто: слабой быть невыгодно, нецелесообразно, противоприродно! Далее мы рассмотрим вопрос женской силы более детально.

Сильные личности живут так, как они хотят. У них свой образ жизни, свои идеалы и ценности. Они занимаются своим любимым делом, поэтому всегда рады новым задачам и трудности их только возбуждают. Для них «трудно» не является синонимом «плохо», как для большинства людей. Сильный человек не избегает проблем, так как каждая новая преграда, возникающая перед ним, делает его еще сильнее. В этом и есть одно из ключевых отличий сильных людей от слабых личностей, которые бегут от проблем в надежде от них избавиться. Убегая от одного нерешенного вопроса, они натываются на сотню других. Сильная же личность понимает этот механизм, поэтому, образно говоря, она не убегает прочь от страшной большой собаки, которая привыкла, что ее боятся, а, наоборот, осознанно и специально бежит на эту собаку. В результате при таком неадекватном, но эффективном подходе, у собаки ломается шаблон ее реальности. Она перестает понимать, что происходит, и убегает прочь.

Сильные люди не боятся брать и делать, даже если не имеют опыта и не понимают всей сути проблемы.

Как правило, они входят в круги других таких же сильных людей, поэтому их связи и возможности постоянно расширяются.

Для них всегда открыты двери «сильных мира сего»: крупных начальников, министров, успешных бизнесменов, политиков, деятелей искусства или культуры, высокопоставленных госслужащих силовых структур и т. д. Сила любит силу. Имея некий стержень, ты заслуживаешь и право контакта с другими сильными людьми. Таким образом ты получаешь доступ к еще большим ресурсам и более широким возможностям, получаешь «отмычки» к дверям, которые для многих закрыты. Это своеобразный ключ. Это как «face control» или невидимый «dress code». Сильные люди всегда ощутят твою силу. Даже если они на порядок сильнее тебя, они предпочтут общение с человеком, являющимся носителем силы, а не с обычным слабым человеком.

Таким людям всегда значительно легче устроить качественную личную жизнь и найти достойного спутника жизни, а также находить друзей и деловых партнеров. Значительно легче вовлечь в свои идеи не только других людей, но и необходимые виды ресурсов. Таким образом у сильных личностей всегда есть ресурсы для продвижения себя, чтобы достичь своих целей. Какую-то часть они делают за счет собственных ресурсов, а остальное привлекают из внешнего мира. Это могут быть как прямые материальные ресурсы в виде денег, так и нематериальные: опыт, знания, медиа возможности, информация, помещения, машины, станки и т. д.

Однажды мне пришла в голову такая мысль: «сильным трудно стать, но легко быть».

Действительно, сильный человек легко признает свои ошибки и слабости, что делает его еще сильнее, поэтому ему не нужно думать о том, что о нем скажут или подумают. Это очень важно, поскольку большинство людей «сжигают» свою энергию не на конкретные действия в направлении результата, а на «самокопание» и размышление о том, что же скажут окружающие. Именно поэтому таким личностям еще больше доверяют и их уважают. Такие люди всегда прямые и искренние. Они не боятся напрямую заявлять о своих намерениях, открыто говорить о том, что они хотят. Это помогает им быстрее получать то, что им необходимо для достижения целей.

Сильные люди не стремятся понравиться и произвести хорошее впечатление, если им что-то неприятно. Они устойчивы к критике. Эти качества позволяют быть независимым и свободно выражать свое мнение. Такие люди легко говорят «нет» и отказывают, не давая тем самым ложных надежд. Таким образом они экономят не только свое время, но и время предлагающего. Нам иногда больно слышать «нет», но мы должны быть благодарны человеку, который все же смог четко сказать Вам то, что действительно думает и чувствует.

Сила — это универсально конвертируемая валюта, которую можно перевести в любой

другой вид ресурсов: в деньги, связи, секс, власть, популярность и пр. Это идеальная валюта для успеха. Деньги могут сгореть, их могут украсть или они могут попасть под инфляцию. Имущество имеет свойство портиться, может быть отнятым либо просто упасть в цене во время кризиса. Но сила – всегда твердая валюта! Именно поэтому сильные личности, которые теряли все, могли снова все это построить: переехать в другой город, начать все сначала, придумать новую идею, найти новых партнеров, сотрудников, клиентов и пр. Вы сами знаете такие истории из жизни известных людей.

Отличительной чертой сильных личностей является то, что они живут как хотят, устанавливая свои правила. Те, кому эти правила не подходят, уходят сами, а те, кому эти правила по душе – остаются и помогают им развивать их деятельность.

Такие люди не боятся конфликтов и относятся к ним спокойно, как, например, к пасмурной погоде.

По-настоящему сильные люди берут ровно столько, сколько им нужно, не пытаются быть богаче и лучше всех во всем. В природе примером силы являются: лев, тигр, волк. Они применяют свою силу лишь тогда, когда проголодаются, добывают ровно столько, сколько им нужно на данный момент. Они не перенапрягаются для того, чтобы стать лучшими тиграми с самыми большими запасами тушек.

Итак, личная сила дает: свободу, власть, любовь, секс, популярность, уверенность, чувство значимости, уважение.

Вас уважают ваши партнеры, сотрудники, супруг/супруга, босс, друзья. Вас уважают ваши дети и внуки. Вы являетесь для них примером.

Давайте просто представим 1 день из жизни сильной личности.

Для того чтобы это сделать, нужно понять одну важную истину: сильные люди имеют возможность делать то, что они хотят, но при этом они всегда дисциплинированы. У них практически постоянно совпадают понятия: «хочу» и «должен». Их мысли, чувства и действия согласованы, так как они всегда дополняют и поддерживают друг друга.

Итак, у этого человека есть свои определенные ритуалы. Например: чтение, прослушивание аудиокниги или обучающих программ, пробежка утром или какие-то физические упражнения, плавание, спортзал и т. д. Как правило, это делается с утра, чтобы весь день чувствовать себя в тонусе. Он уделяет много внимания своему здоровью и саморазвитию. Для большинства случаев у него всегда есть план, но не просто какой-то план, а «план минимум» и «план максимум». В нем живет сразу три личности – пессимист, реалист и оптимист. Поэтому он как бы заранее, готов к любым исходам в течение дня. Уверенность во всем дает ему спокойствие и стабильность, которые являются базовыми условиями для силы.

Кроме того, если день пошел не по плану, всегда есть запасной вариант действий или способ достижения той или иной цели. Он всегда может позвонить другу/подруге, эксперту в данной сфере и получить необходимый совет или консультацию для максимально быстрого решения той или иной проблемы.

Как правило, сильная личность ценит свое время и поэтому делает лишь целесообразные вещи. Он готов приступить лишь к тому, что дает результаты. Это важно! Такой человек ценит свое время, так как прекрасно осознает, что это единственный невозполнимый ресурс: практически все можно купить, но не время! Поэтому так часто он может казаться грубым или высокомерным. Таким образом, он просто фильтрует «людей-убийц» его личного времени, ставит невидимую заслонку от слабых личностей, которые обращаясь к нему, обворовывают его и себя на некоторый временной ресурс, совершенно не замечая этого. Обычно слабаков зачастую раздражают сильные люди, вследствие этого они их просто избегают. Это нормально и правильно. Это вполне целесообразно.

Зная о законе Парето и принципах целесообразности, они всегда стараются делать те 10 % действий, которые приносят 90 % результата. Все остальное они стараются делегировать. Но так было не сразу! Чтобы понять какие 10 % действий дают 90 % результата, нужны были годы упорного труда.

Итак, в течение дня сильные люди делают по-настоящему важные для себя действия.

«Свои» действия всегда дают силу, «чужие» – эту силу забирают... Но подробнее мы остановимся на этом чуть позже.

Он уделяет достаточно времени для общения со значимыми для себя и близкими людьми, так как для него это по-настоящему важно. Чувства и искренние отношения также наполняют его и дают ему силу.

Для этого человека очень важно ближайшее окружение, так как в основном именно ради них он делает то, что делает.

В течение дня сильная личность всегда готова поддержать другого человека: своего подчиненного, партнера или друга, если на то есть необходимость. Он всегда стремится помочь, если это не отвлекает его от совершения основных задач на сегодня и не противоречит моральным принципам. Подобная поддержка сильно отличается от поддержки слабых людей, которая, как правило, делает человека еще более слабым и зависимым.

Ежедневно он вкладывается на полную, так как искренне любит свое дело, которое в некоторой степени и придает ему силу. Вне зависимости от того, занимается ли он своим собственным бизнесом или работает в чужой компании, он всегда выполняет ту часть работы или находится на той должности, где максимально реализуется его потенциал. Таким образом он чувствует себя важным и нужным, он готов отдаваться, вкладываться полностью в то дело, которые он делает сегодня.

Иногда сильный человек может задерживаться на работе, но, как правило, всегда спешит домой к своим близким или завершает рабочий день полезными развивающими занятиями или физическими тренировками.

Итак, к ночи он уже наполнен приятной телесной усталостью и поэтому с наслаждением отдается глубокому и спокойному сну. Завтра будет новый сильный день.

Кому-то повезло стать сильной личностью в виду того, что он родился в семье сильных людей. Они правильно воспитали его и на начальных этапах развития не подорвали природные ростки его личного потенциала и энергии, как это делается во многих семьях. В большинстве семей детей наказывают за инициативу, запрещают что-то делать, вследствие чего они начинают бояться действовать. Это сковывает, вследствие чего они подсознательно продолжают вести себя так и во взрослой жизни.

Некоторым детям повезло. Тигренок, рожденный в семье тигров, при правильном воспитании вырастает сильным хищником. Тигренка не наказывают за неправильные по мнению взрослых действия. Его наказывает только жизнь. Как нужно жить и действовать в разных ситуациях ему своим примером показывают родители. У зверей нет каких-либо тренингов, книг, они просто живут и впитывают сильные образы жизни. У людей же здесь все наоборот! Очень часто несостоявшиеся в жизни родители вмешиваются и навязывают свои «больные» стратегии.

К счастью, в моей жизни были такие примеры. Одному из моих друзей, на которого я всегда равнялся, повезло с семьей, поэтому его становление сильной личности произошло легко! У него просто не было возможности стать слабым. Его всегда окружали здоровые, сильные и уже состоявшиеся взрослые люди.

В детстве мы всему обучаемся посредством копирования и подражания. Поэтому кого к нам «приставят», такими мы и будем.

Лично у меня все было долго, тяжело и совершенно по-иному. Я прорабатывал себя самостоятельно долгие годы, восстанавливал свою природную силу, которая была загублена, сломлена, забита с самого детства: сначала неправильным воспитанием родителей, потом некачественным обучением в школе.

Конечно же, я не виню своих маму, папу и окружающих за это. Они воспитывали меня так, как могли, также, как и в свое время, их воспитывали родители. Они действительно не знали, как можно сделать это по-другому или как нужно правильно. Причем грамотно воспитать не в состоянии 90 % людей нашей страны. Иного способа большинство просто не знают!

Помимо самостоятельной работы над собой мне пришлось посетить много тренингов, пообщаться с разными специалистами, прочитать много книг, сделать огромное количество различных действий. Мне жизненно необходимо было преодолеть себя, для того чтобы развить новые или утраченные навыки, а также правильные привычки.

Это был целый путь преодоления себя, который продолжается и сейчас. До сих пор считаю, что не восстановил полностью свою природную силу, поэтому я постоянно продолжаю это делать. Обучая раскрытию силы людей на тренингах, я также учусь вместе с ними. Считаю, что лишь продолжая обучение самому, имеешь право обучать кого-то.

Бывают и случаи, когда все складывается само собой, как бы случайно. Человек попал в сложную экстремальную ситуацию, которая включила у него сверхспособности. Жизнь, не спрашивая человека, поставила его в такие условия, при которых не было времени и возможности думать. Он действовал на уровне рефлексов, как животное, лишь в результате этого как-то выжил. Он выжил и получил контакт со своей силой. Так бывает на войне. Человек, который вот-вот должен умереть, включает инстинкт самосохранения и каких-то сверх ресурсов. Он способен высоко прыгать, дать жесткий отпор, идти до конца без каких-либо надежд. Ему становится под силу даже войти в горящий дом... В общем он делает то, чего бы никогда раньше не сделал.



Существует множество примеров из жизни, когда человек должен был умереть, но организм подсознательно подключал дополнительные ресурсы. Выживая, этот «счастливчик» выносил из сложившейся ситуации лишь одно: твердое убеждение веры в себя и свои возможности. Именно в пограничных экстремальных условиях он получил первый контакт со своей силой, некими сверх способностями. Далее в жизни он уже сможет их использовать.

Повторить такое в специально созданных условиях технологически очень сложно, так как результаты могут быть непредсказуемыми. Следует учесть, что на войне или в пожаре человек мог бы просто не выжить! Сконцентрированные сильные переживания могут, как дать человеку сверх силы, так и навсегда поломать его внутренний стержень.

Естественно, подобный опыт используется и спецслужбами в своей работе. Там существуют особые жесткие и экстремальные виды тренингов, на которых человека закапывают в землю, поджигают, топят, избивают, пытаются и пр. При грамотном подходе это действительно работает.

Меня всегда вдохновлял пример Сильвестра Сталлоне и его история. Оказывается, что он вообще не должен был чего-то добиться в своей жизни. Если вы не знакомы с его биографией, то я с удовольствием вам ее расскажу.

Сильвестр Сталлоне знал, кем хочет быть с раннего детства. Он хотел быть актером и точка. Для него это была не только, как возможность вырваться в люди самому, но более того – он хотел вдохновлять других людей. Между прочим, большинство его фильмов воодушевляют, и они как бы говорят, что каждый человек способен преодолеть любые обстоятельства.

В момент его появления на свет, когда его вытаскивали из утробы матери щипцами, ему повредили голову. Именно поэтому у него такая странная внешность и необычная речь. Сталлоне говорит, что очень хотел сниматься в кино и знал, почему он должен это делать. Он никогда не хотел заниматься чем-нибудь еще.

К кому бы он не приходил с просьбой взять его в актеры, все как один ему твердили: «Эй, парень, ты выглядишь глупо, иди займись чем-нибудь другим. Для тебя нет места в этой профессии, тебе никогда не стать звездой в кино, ты ненормальный. Никто не захочет слушать и смотреть на кого-то, кто выглядит глупо и говорит через одну сторону рта.»

Так он получал отказ за отказом. Сталлоне также рассказывает и о том, что его выгоняли из агентств Нью-Йорка 1500 раз. Ему говорили: «Слушай, в Нью-Йорке нет 1500 агентств.» На что он отвечал: «Я знаю, я был в каждом по пять, шесть и более раз. Я приходил и ждал главного парня из агентства. А он, видя меня, уходил в 4 часа, а я оставался и ждал всю ночь до утра. И когда он приходил утром, то снова видел меня. Именно тогда я получил свою первую работу».

Именно тогда актер получил свою первую роль, но эти фильмы были настолько никому неизвестными, что никто и никогда его не видел в этих картинах. Он играл роли, которые длились 20 секунд, где по сюжету его просто избивали. Но дальше все повторялось снова: отказ за отказом.

И в конце концов он понял, что это не работает, поэтому было решено изменить подход. Сильвестр Сталлоне рассказывает и о том, что ему даже приходилось голодать и некоторое время не было возможности заплатить за обогрев своей квартиры. Его жена кричала на него каждый день, чтобы он нашел себе нормальную работу. Его спрашивали, почему же он это не сделал? На что он отвечал: «Потому что я знал, что если найду себе работу, то успокоюсь и потеряю свой голод к мечте.

Единственным правильным шагом тогда было: сжечь все мосты. А устроившись на обычную работу, я попал бы в ловушку, меня бы все устраивало по отношению к своей супруге и ее желаниям, но моя собственная мечта постепенно бы исчезла.» Но его жена всего этого не понимала, и они продолжали ссориться, замерзая в собственном доме, разорившиеся и пребывающие в постоянном безденежье.

Однажды он пошел в библиотеку, только потому, что там было тепло. Сел на скамью и случайно увидел оставленную на ней книгу. Сталлоне заинтересовался и стал ее читать. Это была книга «История Эдгара По». Вдруг в его голове промелькнула мысль: «А может быть стать писателем?» Он стал пробовать писать сценарии, но ничего не получалось. Парень был полностью разорен, у него не было даже 50 \$. И в конце концов ему удалось продать один сценарий под названием «Райская Аллея». Именно в этом фильме

актер снялся много лет спустя. Причем продал его Сталлоне всего за 100 долларов.

«100 \$ для меня были огромными деньгами. Я был так взволнован и решил, что нахожусь на правильном пути. Продолжая заниматься этим, я окончательно разорился и даже продал драгоценности жены. Фактически это было концом наших отношений. Она меня сильно возненавидела, мы были полностью разорены: не было еды и денег. Больше всего в жизни я любил свою собаку за то, что она любила меня без условий, не то что моя жена.

Но финансовое состояние дошло до того, что собаку нечем было кормить и, пойдя в зоомагазин, я продал и ее. Это был самый плохой день в моей жизни. В итоге получил за эту сделку 25 долларов. Уходя из зоомагазина, по моим щекам катились слезы, ведь я продал лучшего друга своей жизни. А две недели спустя я смотрел бой между Мухаммедом Али и Чаком Вепнером. Этот белый парень истекал кровью, но продолжал наступать. И тут мне пришла в голову идея... Закончив смотреть бой, я начал писать. Писал 20 часов подряд и сценарий был готов. Посмотрел бой и написал полный сценарий. Все, сделано!»

Он был уверен в нем на все 100 процентов, он точно знал, чего он от него хочет. Вот несколько слов об этом из уст самого актера: «Когда я пытался продать этот сценарий агентам, то они читали и говорили, что это предсказуемо, глупо и все в этом роде... Я записал все слова, которые они сказали и зачитал их в тот день, когда мы получали Оскара. Отличный реванш огромного успеха. Что же касается продолжения истории успеха, то каждый день были попытки продать сценарий. Голодный и разоренный я сумел найти ребят, которые прочитали и поверили в него. Более того, им он даже понравился. И мне было предложено за него 125 000 долларов.

Я просто обалдел от этой суммы, но все же сказал им, что хочу играть главную роль в этом фильме. На что они мне отвечали: «Ведь ты же писатель?» А я их убеждал в другом: «Нет, я актер! Это моя история, я Рокки и должен играть эту роль! Только я.» Но они не хотели меня слышать и предлагали на эту роль совсем другого уже хорошо известного актера. Я возражал против этого и тогда мне сказали, чтобы я забирал деньги за сценарий и уходил.»

У Сталлоне тогда не было ни цента, но он им сказал: «Раз так, значит я забираю свой сценарий и ухожу. Мне не нужны ваши деньги.» Так он и сделал, потому что его мечтой было играть эту роль. Через неделю ему позвонили и предложили 250 000 долларов, если тот откажется играть в этом фильме, но Сильвестр Сталлоне все равно отказался. Затем ставку повысили до 350 тысяч \$, но и тогда он сказал: «НЕТ». Наконец, они ему дали 35 000\$ и главную роль, но предупредили, что если что-то пойдет не так, то он будет нести все расходы вместе с ними. Они потратили 1 миллион долларов, чтоб снять Рокки и получили 2,5 млн \$.

А что же актер сделал с теми 35 000 долларов, которые у него были? Он ответил, что пошел в тот самый зоомагазин, чтобы встретить того парня, которому продал свою собаку. На третий день он увидел этого парня и предложил выкупить собаку за 100 долларов, но тот отказался. Тогда он предложил 500 баксов за пса, но и на это парень не соглашался. В итоге сошлись на том, что Сталлоне отдал парню 15 000 \$ при условии, что собака будет тоже присутствовать в фильме. В конце концов, все так и сделали. Наверняка помните собаку в фильме «Рокки».

Источник: <http://obuspehe.ru/silvestr-stallone-istoriya-uspexa/>

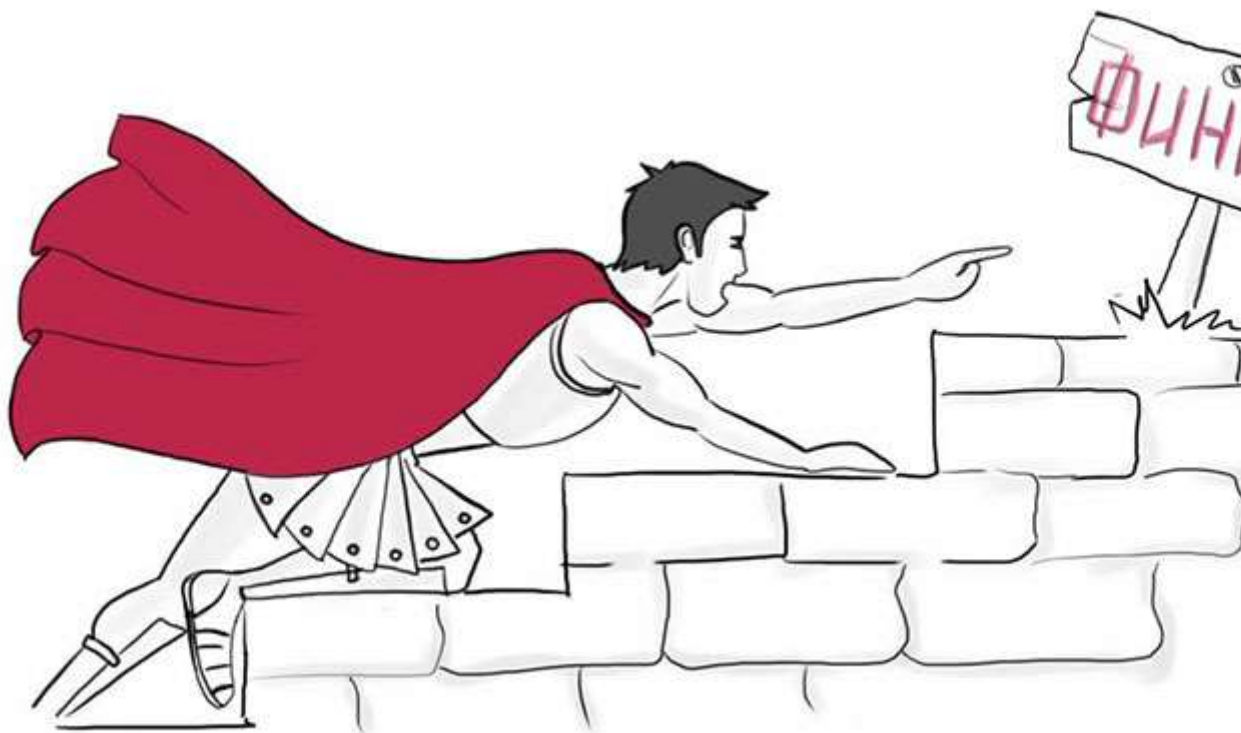
Он боролся за свою идею, он верил в то, что сможет достичь своей цели, хотя никто его не поддерживал. Даже жена постоянно критиковала и просила спуститься с небес на землю. Ему пришлось продать свою любимую собаку, чтобы хоть как-то выжить и не умереть с голоду. Он продолжал верить в свои идеи, как будто знал, что все получится.

Сильные люди всегда хотят чего-то большего, они не приемлют минимальных результатов, они уверены в том, что заслуживают лучшего. Как бы не было плохо и сложно сейчас, каким бы ты не был – бедным или слабым, есть что-то внутри, что говорит: нельзя принимать что-то среднее, ты достоин только лучшего! Сталлоне верил, что если сейчас

пойти на работу, решить сегодняшнюю боль и начать получать какие-то деньги, утолив свой голод можно забыть о своей главной идее, цели. Он не хотел этого, поэтому терпел до последнего, двигался вперед, отбрасывал стереотипы, не принимая варианты решений, которые ему предлагали окружающие. В итоге, как всем известно, он добился своего. Обязательно прочтите эту историю, которую он рассказывает в своем личном интервью.

3. 3 шага к желаемому результату

«Выбирай цель сердцем, а путь к цели – головой»



Итак, давайте рассмотрим пошагово, что же нам нужно для обретения личной силы?

Какие внешние и внутренние ресурсы нам необходимы? Какие условия этому способствуют.

Нулевой или подготовительный шаг заключается в том, что нам нужно позволить себе: допустить, понять, осознать и принять тот факт, что некий уровень личной силы у нас уже есть! Ведь вы же как-то живете? Ходите на работу, занимаетесь различными делами и т. д.

Для того, чтобы правильно двигаться к новому качеству, к некой точке Б, необходимо отчетливо понимать: «А с чего же я стартую? Что у меня уже есть сейчас? Каковы мои текущие качества?» Следовательно, необходимо знать свою начальную точку А. Это касается любого пути. Чтобы эффективно двигаться, важно осознавать и точку А, и точку Б, иначе можно годами ходить кругами, эмитируя бурную деятельность. Причем так делает 90 % людей!



Итак, давайте установим ваше текущее положение. Возможно, у вас получится оценить его в процентах по шкале. К примеру, вы представили и субъективно оценили, что сейчас ваша личная сила на уровне 5–7 %, хотя хочется, чтобы она была на отметке 80 %. Это только ваша оценка! Не бойтесь в ней ошибиться. Ведь для начала нужен хоть какой-то ориентир. Следует заметить, что 5 % для каждого человека в абсолютных значениях будут отличаться. Это как, например, два разных атлета, каждый из них может сказать, что стал жать на 10 процентов больше, чем раньше, но у одного это будет 10 кг, а у другого – 15 кг и т. д. Помните об этом, это ваш путь и ваши цифры!

Может быть и так, что иногда, кто-то из вас чувствует себя слабым и неуверенным.

Возможно, вы работаете на работе и изо дня в день, все чаще понимаете, что это не та сфера деятельности, где вы можете по-настоящему раскрыть свой потенциал. Вас не мотивирует и не возбуждает текущая должность и деятельность.

Вероятно, Вы хотите заниматься другими делами, и у вас есть некоторые идеи или планы. Более того, вы даже знаете случаи, как у других такое получалось, но есть одно «но»... Вы не позволяете себе бросить нелюбимую работу и сделать первый шаг в неизвестность. Вы постоянно откладываете его на потом. Ваш разум находит умные грамотные и убедительные отговорки.

Если хорошо подумать, то у вас даже есть на примете люди – проводники. Они готовы предоставить вам доступ к необходимым ресурсам, причем неважно материальным или информационным. Эти лица могли бы подсказать и направить, помочь словом, а может и делом, но вы не используете эти возможности, так как вам не хватает внутренней силы, энергии, драйва, некоторого посыла или толчка. У вас достаточно силы, чтобы ходить из года в год на работу, но совершенно нет сил на то, чтобы однажды сделать поступок и вырваться из этого надоевшего вам сценария.

Или, вероятно, вам нравится ваша работа и то, чем вы занимаетесь. Вам хочется двигаться по карьерной лестнице, расти и развиваться, но этого не замечает руководство. И вы жалуетесь всем, что вас не замечают, но в глубине души знаете, что ведете себя неправильно: неприметно, тихо и скромно. Вы боитесь и стесняетесь внимания, вам трудно напрямую обратиться к босу и попросить то, что вам принадлежит по праву. Вы опасаетесь критики и мнений ваших коллег. А может, вам дали понять, что в вашей компании, у вас нет шансов на продвижение? Или «пока» все места заняты? Либо вам обещают повышение, но постоянно откладывают? Вы уже все чаще и чаще начинаете осознавать, что с объективной точки зрения дело вовсе не в вас. Эффективнее было бы: сменить компанию, пойти в другое место, получить больше денег, лучшую должность и перспективы. Ведь всегда есть аналогичные вакансии в других организациях.

Бывает и такое, что встречаются вакансии «горячие», когда готовы взять на хорошую должность не супер опытного кадра, но они берутся доучить его. Кстати, именно так я в свое время быстро сделал карьеру. При этом вы постоянно пребываете в сомнениях: вдруг будет еще хуже, ваш поступок будет оценен как предательство, вдруг не получится и придется вернуться и т. д. и т. п. Вы просто терпите и тратите свою жизнь впустую. Вы забываете о том, что с вами поступают так, как вы позволяете. Это касается не только работы или бизнеса, это универсальное правило человеческих отношений. Вы прекрасно это понимаете, но у вас нет сил что-то изменить.

Вы реально не можете понять, почему так часто добрых, правильных, хороших людей не уважают на работе или ни во что не ставят дома. Все очень просто: у них почти нет влиятельных связей и доступа к каким-либо ценным ресурсам или возможностям.

Почему, кто-то хочет и делает, а кто-то хочет, но не пытается ничего предпринимать? Почему один умный порядочный парень может месяцами думать, как ему подойти к симпатичной девушке, а другой – просто подходит к ней и знакомится. То же самое и у женщин. Умные и красивые дамы практически всегда одиноки, так как ждут «у моря погоды», «принцев с конями» и «чужестранцев на розовых парусах». В это время не такие умные и красивые живут с их принцами.

Вы боитесь провала и критики? Ведь вам могут сказать: «Я же тебе говорила, что у тебя не получится!». Вы не позволяете себе ошибиться? И это, к сожалению, сдерживает ваши действия.

Может кто-то в жизни вас достал и напрягает, и вы давно уже хотите сказать ему все, что о нем думаете? А может, даже чисто физически выразить свое отношение? Такие раздумья, скорее всего, присутствуют в вашей голове, но вы сдерживаетесь и не можете этого сделать. Каждый раз при встрече с этим человеком вы позволяете ему вытирать о вас ноги... Естественно, потом очень долго переживаете по этому поводу. Вас постоянно преследует одна лишь мысль: «Снова я позволил ему сделать то, что он хотел. Снова я не смог сделать то, что запланировал».

Окружающие часто позволяют себе нарушать ваши личные границы и пространство. В результате вы чувствуете себя сломленным, обиженным и опустошенным.

Вы постоянно боитесь конфликтов. Это могут быть конфликты как прямые – физические, так и просто словесные перепалки, в которых вы боитесь, что вас унижат, обидят или вы не сможете дать отпор. Тем самым Вы позволяете другим людям над вами доминировать. Они чувствуют, что вы избегаете конфликтов и пользуются этим.

Вы всегда стремитесь произвести впечатление на кого-то и кому-то понравится. Часто это бывает в ущерб своему времени и личным ресурсам. Вы готовы дольше работать и улыбаться даже тогда, когда вам этого делать не хочется. Вы готовы менять свои планы, чтобы подстроиться под кого-то. Вам не комфортно говорить «нет». Вам сложно отказывать. Вы боитесь сделать человеку неприятно и больно. Именно поэтому вами часто пользуются.

Вы не можете прямо и ясно выражать свое мнение и чувства. Вы не говорите то, что думаете по-настоящему, поэтому после разговора или беседы вы постоянно чувствуете, что не высказались. Вы чувствуете незавершенность, эти мысли, чувства забирают ваше внимание и энергию.

Вы боитесь, и вам становится некомфортно в окружении больших начальников, боссов, известных личностей. Вам дискомфортно быть с ними, вы избегаете их общества, тем самым лишая себя роста и новых возможностей.

Вероятно, вам не хватает уважения со стороны противоположного пола или конкретно ваша жена/муж вами попросту пренебрегают. Вы осознаете, что это как-то неправильно, но не знаете, что с этим делать. Вы многое даете и готовы предложить еще больше этому человеку, но не чувствуете того, что он Вас считает лучшим и единственным. Довольно часто вы не чувствуете поддержку, и вашу точку зрения не уважают. Чем больше вы избегаете прямых конфликтов, стремясь быть хорошим, тем хуже все получается.

Как правило, вы боитесь выразить свои чувства, выказать интерес к человеку противоположного пола. Вы можете говорить о чем угодно, но только не о том, что вас по-настоящему волнует. Вы тянете время, но так ни к чему и не приходите.

Почему некоторые женщины годами терпят боль, оскорбления, неуважение, многочисленные измены, критику и нереальные обещания, а другим хватает смелости сказать: «Нет». Такие женщины готовы некоторое время быть одни, пока не встретят по-настоящему достойного мужчину. Ведь первые, не осознавая того, выбирают удел «терпеть», впустую растрачивая свою жизнь и лучшие годы!

Как вы уже поняли, все перечисленные выше проблемы являются сигнализаторами

нехватки личной силы.

Конечно же, я не ставил перед собой цель пересказать вам все ситуации, я лишь коснулся этой темы, чтобы показать вам направление, запустить ваш собственный анализ. Далее вы и сами можете продолжить бесконечный список жизненных перипетий, причиной которых является нехватка личной силы.

Итак, давайте же решим: чего вы хотите, к чему стремитесь?

Укажите для себя точку Б. Что для вас будет являться результатом? Как вы поймете и почувствуете, что вы пришли в точку Б. Какое ваше конкретное поведение и ощущение подтвердит, что вы действительно добились результата. Очень важно это подробно описать и представить. Подобную работу над собой делает только 10 % людей, именно поэтому большинство всю жизнь не понимают, куда и к чему идут.

Это описание поможет вам не сбиться с пути. Вы будете понимать, приближают ли вас те или иные действия к результату или нет. Таким образом вы сократите количество лишних действий.

Примером такого результата может быть начало собственного бизнеса. Так было у меня. Я работал на работе и боялся ее бросить, но потом все-таки решился это сделать. Я занялся своим собственным делом. Именно в этот момент я достиг свою точку Б. У этой точки было конкретное описание. Я начал сам решать, что и как делать, так как на мне лежала вся ответственность. Я стал хозяином своего времени, потому что мной уже никто не командовал. Я просыпался тогда, когда сам этого хотел, но и работал не до 18.00, а до самого утра!

Хотя ответственности и задач стало гораздо больше, доходов и свободного времени меньше, но кайфа, свободы и драйва стало на порядок больше. И это была моя точка Б. Естественно, далее я поставил новые цели, продолжая движение вперед, но... Это уже другая история.

Кто-то из вас просто станет свободней выражать свои мысли, перестанет бояться критики, возможно, вы вообще переосмыслите свою профессию и работу, решив, что хотите заняться совсем другим делом. Именно так было со мной!

У вас появится сила идти своим путем, а не тем, на который вы как-то попали. В этом и есть глубокий смысл: мир дает вам огромные силы лишь тогда, когда вы идете своим путем, когда вы действуете, исходя из своих настоящих ценностей и глубоких чувств.

Для кого-то из вас, это может выражаться в повышении по должности или социальному статусу.

Вы сможете поднять свой авторитет и говорить людям то, что вам хочется сказать, а не то, что вы вынуждены говорить. Вы, наконец-то, научитесь давать жесткий отпор тем, кто этого заслуживает. Вы сможете отстаивать свое мнение в спорах, создавать убедительные деловые презентации, вести успешные переговоры, а также торговаться и получать хорошую цену и еще многое другое.

Скорее всего, вы начнете свободно контактировать с представителями противоположного пола. Особенно с теми мужчинами или женщинами, с которыми вы реально хотите быть, но, при общении с которыми, вы чувствовали себя неуверенно и скованно. Вы сможете начать общаться со статусными VIP-персонами.

Итак, я привел в качестве примеров некоторые описания желаемых результатов, соответствующих точке Б.

Напомню, что Вам важно подробно описывать и представлять конкретно вашу точку Б.

Шаг № 1. Необходимые условия: честность с самим собой, нахождение ближайшего сектора роста, простые действия.

Действовать. Делать. Двигаться.

Что же делать? Как действовать? Куда двигаться?

Изначально необходимо определить ближайшую для вас сферу роста. Начните с

простейших действий в этом направлении.

Как определить ближайшую сферу роста? Очень просто!

Что в жизни вас сильно тормозит: какой-то личный навык или конкретное качество? Очень важно, чтобы это было в сфере вашей личной ответственности. Что есть такого в Вас, что, если это как-то изменить, в результате сильно повлияет на качество вашей жизни?

Это очень важный вопрос! Не читайте дальше пока не ответите на него, иначе все будет напрасно!

Что это? Если вы ошибетесь, то дальнейшие действия не принесут вам силы. Вы начнете жаловаться, что очередная техника не работает. Чтобы что-то работало, нужно правильно применять.

Приведу пример поиска ближайшего сектора развития. У него есть следующие критерии: страх, дискомфорт. Это то, что страшно дискомфортно, но очень полезно.

Например, я хочу сделать карьеру. И вот, читая эту книгу, я узнал, что мне оказывается нужно найти сектор ближайшего роста. «Ну ничего себе! – думаю я. – Интересно, что же есть такого, что мне страшно, дискомфортно, но полезно и в тоже время, работая с этим, можно сильно улучшить качество моей жизни».

И тут я понимаю. В моем конкретном случае – это публичные выступления!

Я боюсь выступать и попросту не умею, постоянно избегаю этого, но точно знаю, что, если бы мог выступать, стоил бы как специалист намного дороже. Да и в принципе, как личность, я чувствовал бы себя сильнее. И тут я начинаю осознавать, что оказывается это то, что я реально очень хочу делать. Я действительно готов «вкалывать» ради этого навыка.

Эту теорию легко проверить. Многие люди придумывают отмазки: «Да, это классно, но не мое, с этим нужно родиться» и пр. Просто представьте, если бы этот навык у вас уже был? Вы бы говорили тоже самое?

Один мой друг много лет назад сказал, что ему не нужен бокс. По его словам, это спорт для тупых безмозглых идиотов, решающих все силой. Как вы понимаете, это была типичная отмазка слабака. Потом он честно ответил мне: «Если бы я был не только хорошим программистом, но и классным боксером, был бы на 100 % счастливее». Это было честное и искреннее заявление.

Сейчас по прошествии нескольких лет он неплохо дерется. Он изменился как личность! Я иногда подшучиваю: «Может это все-же не твое...» Ну вы понимаете.

Если при мысли об этом возникает страх и возбуждение, значит это именно оно! Следовательно, именно это и нужно делать. Страх – это индикатор энергии. То, к чему вы спокойно относитесь, не дает вам энергии. Это должно вызывать у вас чувства! Сила – это конкретное чувство, состояние, а не идея, своеобразная концепция и т. д. Помните об этом!

Признак того, что действия в определенном направлении дадут вам силу, – это страх!

Еще один пример из жизни. Женщина, перед которой также стоит задача найти ближайший сектор развития.

Допустим она понимает, что ей нужно похудеть. Да, ей не хочется это делать, это вызывает дискомфорт, но она же прекрасно осознает, что это сильно улучшит ее жизнь! Не только здоровье, но и отношение с мужчинами. Стройность повысит ее самооценку, уверенность в себе и сексуальность! Благодаря красивому телу можно получить в разы больше возможностей в своей жизни! В этот момент приходят и мысли о том, как будет смотреть тот парень, который так мне нравится... Особенно, если я буду красиво одета, а моя фигура подтянута и стройна. Именно в эти секунды появляется осознание того, что это именно то, что нужно! Поэтому похудение – ближайший сектор развития.

Естественно, будут появляться и умные отговорки на темы: генетической полноты, врожденных болезней, толстых костей и т. д. Но вы же знаете, что это отмазки.

Чем меньше силы, тем больше отмазок. Соответственно, чем больше силы, тем меньше отмазок.

Для любителей физмата: когда ваша сила стремится к бесконечности, отмазки стремятся к нулю. Когда же ваша сила стремится к нулю, то отмазки, наоборот, стремятся к

бесконечности.

Итак, теперь самое простое – ДЕЛАТЬ!

Начать делать простые действия по направлению к вашему результату.

Если, к примеру, это публичные выступления, я начинаю напрашиваться на них и пробовать выступать везде, где только можно: на работе, дома, на улице, в маршрутке и т. д. Я должен делать это любой ценой!

Если это похудение, то, соответственно: не кушать после 18.00, пробежка утром или вечером, походы в спортзал, плавание и любые другие реальные действия.

В вашем конкретном случае это будут индивидуальные действия – только ваши!

Итак, подводим итог. Задача первого шага: определить конкретное простое действие, которое вы будете делать каждый день!

Исходя из приведённых ранее примеров, такими простыми действиями могут стать: минимум одно 5-минутное выступление в день, одна 20-минутная репетиция перед зеркалом или камерой, одна 30-минутная пробежка утром и т. д. и т. п.

Надеюсь, с этим понятно. Я постарался объяснить все просто и доходчиво. Основной секрет – это начать делать! Начать хоть как-нибудь: криво, слабо... В общем, как идет, так и идет. Просто начните уже что-то делать.

Еще дополню, так как это важно! Позвольте, разрешите себе ошибаться. Это нормально. Самолеты падают, пароходы тонут, поезд сходит с рельсов, компьютеры зависают. Почему же вы требуете от себя идеальности?

Признайте и примите тот факт, что в результате ваших первых 5-10 действий, вы не получите ничего особенного. Это обычное явление. Не завышайте ваши ожидания. Лучше сразу подготовьте себя к тому, что первые пробы и попытки будут провальными. Поэтому, не следует ждать чего-то большого, успешного, невозможного. Первые пять-шесть попыток будут пристрелочными, как у артиллерии. Мы делаем это в первый раз, поэтому можем позволять себе ошибаться.

Я знаю, что в других книгах, на курсах и в фильмах пишут наоборот: иди только вперед, будь лучшим, думай только о победе и пр. Соглашусь, все это красиво, но не работает! Именно поэтому, так много людей опускают руки...

Все эти красивые идеи возможно и заработают, но значительно позже... Лишь только тогда, когда вы сделаете минимум 100 попыток и более.

Меня всегда удивляли люди, которые критикуют технику или тренеров, не побывав при этом на их занятиях, не прочитав их книг, не сделав до конца всего того, о чем они говорят. Подготовьтесь играть «в долгую». Но я могу и предполагать, что у некоторых из вас все получится быстро.

Вполне естественно, что в вашей голове будет много «самокопания», самокритики в тот момент, когда вы будете делать что-то новое, нечто страшное для вас или непонятное. Не нужно пытаться прогонять и искоренять эти мысли. Наблюдайте за ними и позволяйте им быть: как будто копаете свой клад, а рядом с вами хулиганы или глупые люди, говорящие вам: «Ой, сокровища не здесь. У тебя не получится, ты только тратишь свое время...» Вы копаете, а хулиганы – просто болтают. Они не опасны. Это всего лишь ваши мысли, которые ничего не могут вам сделать. Они могут лишь сдвинуть вас с пути. Будьте готовы к этому заранее, не идите у них на поводу.

Немного позже мы разберем, как «мысли – хулиганы» сделать нашими друзьями и союзниками. Сделать так, чтобы они поддерживали и подбадривали вас во время выкапывания клада.

Шаг № 2. Внешние условия: поддерживающая среда и окружение

И на этом этапе все очень просто.

Итак, начнем с поддерживающего окружения, другими словами – с положительного фонового воздействия.

Вам необходим хотя бы один человек, а лучше – группа людей (более 2-х человек уже группа), которые будут поддерживать вас в ваших начинаниях. Это очень важно! В идеале, желательно, чтобы этот человек или группа лиц не только вас поддерживали, но и делали что-то вместе с вами, то есть были бы вовлечены в ваше действие. Например, вы вместе бегаете по утрам, знакомитесь с девушками на улице или выступаете в парке и т. д.

Важно иметь вокруг себя «своих» людей, поддержку, личностей со знаком «+». Это поможет вам продолжать, а не бросить вашу затею через пару дней. Именно поэтому особой популярностью пользуются всевозможные тренинги. Чтобы о них не говорили, но они дают результаты. Поскольку в такой атмосфере тебе сложнее «слиться» и сдаться, ты видишь, как действуют другие. Тебе уже как-то стыдно ныть и отмазываться. Ты начинаешь задумываться: «А почему бы не продолжить делать?» И вот, как раз в этот момент, происходит чудо! Действиями ты накапливаешь определенный опыт, в тебя начинает «встраиваться» конкретный навык. Именно этот процесс и делает тебя другим!

Важно помнить: у каждого свое определенное количество действий, у каждого – своя критическая масса, у каждого – своя скорость усвоения навыков. Не стоит сравнивать себя со «скорострелами» быстро получающими результаты. Помните, быстрый результат зачастую неустойчив. Будьте стайером, а не спринтером. Готовьтесь бежать «в долгую». Смело расставайтесь с критиками, скептиками и лентяями-негативщиками. Они сорняки, которые забьют ваш возрастающий, пробивающийся поток личной силы. Помните эту метафору и пропалывайте ваши «грядки», чтобы собрать хороший урожай!

Идеальное решение: найти группу людей, которые уже активно делают то, чем вы как раз планируете заняться. Эти личности есть в соответствующих местах: спортзалах, ораторских клубах, опять же на тренингах, всевозможных профессиональных тусовках и так далее. Захотите, найдете!

Следующим важнейшим условием является осознанная постановка себя в такие условия, когда вы просто не можете не делать. Это необходимо, так как пока вы можете не делать, вы не будете делать, откладывая все на потом. Поверьте, так делает 96 % людей.

Посмотрев мотивационный фильм или послушав песню, многие думают: «Ну все, я стану таким же крутым!» Но проходит пару дней, и они забывают о своих планах! А у вас так бывало? Только честно? Ответьте не мне, а в первую очередь себе.

Вот так незаметно приходит старость и жизнь проживается впустую... Да, конечно будет, о чем рассказать, но будете ли вы гордиться такой жизнью?

Приведу пример постановки себя в такие условия, когда не можешь не делать.

С вашего позволения приведу пример из своей жизни. У меня была куча бизнес-идей, я работал, но все оттягивал и откладывал момент, когда приступлю к реализации своих планов. Все отстранялось мною до «лучших времен» до тех пор, пока не узнал об этой технике.

Как-то я общался с одним очень сильным и успешным человеком. Жаловался ему: «Ну как же мне быть: хочу делать одно, а приходится делать другое...»

Он дал мне тогда очень простую инструкцию: брось работу, у тебя через некоторое время закончатся деньги, вследствие этого ты будешь вынужден что-то предпринять. В такой сложный жизненный период ты просто не сможешь не делать. Но только не ищи новую работу.

Тогда я посчитал его совет неработающим, поверхностным, не учитывающим мое текущее положение, особенности характера и мою индивидуальность. В общем тогда я думал так, как думают 90 % людей в такой ситуации. Возможно, и вы так сейчас думаете...

Но уже через несколько лет, узнав о принципе неизбежности действий, я понял, что тогда это был идеальный совет, просто я к нему был не готов.

Итак, я бросил работу. У меня стало много свободного времени для разных действий, устремленных в направлении достижения моих идей и очень мало денег для жизни... Это сильно мотивировало меня все делать быстро и четко. Страх ушел как-то сам собой. В целом, это был интересный период жизни.

Если это касается публичных выступлений, просто выразите желание выступить на интересную вам тему на каком-либо собрании или конференции. Можете собрать свое собрание для друзей по какой-то интересной для вас теме. Возможно, это не будет 100 или 1000 человек. Пусть это будет 2–5 человек. Самое главное: поставьте конкретную дату и время события.

Что же касается похудения или правильного питания. Осознанно не допускайте себя к еде или еду к вам. Сделайте так, чтобы холодильник был почти пустым или за едой приходилось бы часто и далеко ходить. Это действительно работает!

Уверен, благодаря приведенным примерам вы придумаете, как создать условия невозможности «неделания» в вашем конкретном случае.

Шаг № 3. Позволяем себе получать удовольствие от процесса.

Если первые шаги были простыми, исключительно техническими, то на этом этапе есть свои внутренние психологические особенности.

Вам важно научиться видеть большую идею во всем что вы делаете и получать удовольствие от процесса. Вам важно увидеть какой-либо свой особенный смысл ваших действий. Не спешите с этим, будьте терпеливыми!

Когда вы найдете эту большую идею, свой особенный смысл, вам не нужна будет какая-то мотивация и прочие жизненные «толчки». Вы будете чувствовать высокую значимость ваших действий и удовольствие. Вы просто не сможете оторваться от этого процесса! Большинство окружающих не будет понимать, как вы так можете не бросать, когда все остальные бросают.

Уверен, вам знакома притча о двух каменщиках. Их спросили о том, что они делают. Один ответил, что он просто перетаскивает камни, а другой сказал, что строит храм. Как вы думаете, кто из них устанет сильнее? Кто из них дольше выстоит? Ответ очевиден!

Правильные ментальные установки всегда умножают результаты ваших действий.

Я специально описываю это в третьем шаге, а не в первом, как это советует делать большинство специалистов.

Правильней и логичней, казалось бы, начинать именно с нее – большой идеи! Но, как показывает практика, 80 % людей всю жизнь будут искать эту большую идею. Они так и не позволят себе сделать хоть какие-то действия, так и не сдвинутся с места. Свое бездействие они будут оправдывать поиском глубоких смыслов, глобальных идей и прочей, на первый взгляд, умной, но бесполезной ерундой. Именно поэтому мы начали с действий!

Итак, научите ваш мозг видеть шире и глобальнее. Стремитесь получать удовольствие от процесса «делания». Таким образом вы не будете работать в привычном смысле слова, вы будете творить!

Когда я активно выступал с группой и пел песни, меня как-то спросили о том, трудна ли моя работа? Сейчас меня спрашивают, сложно ли вести тренинги, писать книги и пр. Я дал тогда очень странный ответ: «Когда ты видишь большую идею, чувствуешь значимость и получаешь удовольствие от своих действий, ты не работаешь, а занимаешься любовью».

Вероятно, не всем из вас подойдет или понравится такая метафора. Это моя личная метафора. А вы найдите свою!

Найдите способ влюбиться в то, что вы делаете.

Например, каждое утро я кайфую, когда выхожу на пробежку. В первые несколько месяцев это было очень дискомфортно. А сейчас – только в радость! Зимой бежишь утром и вдыхаешь морозный воздух, чувствуешь, как просыпается и наполняется энергией все твоё тело. В теплое время тоже самое, но воздух теплый и его приятно вдыхать, слышать различные звуки, думать о чем-то или слушать музыку... А главное чувствовать, как ты преодолеваешь километр за километром, чувствовать свою силу...

В те моменты, когда я пишу книгу, то чувствую, что каждое слово имеет смысл, наделено значением. Я подбираю его не спеша, ведь слова могут изменить чью-то жизнь...

Это же так важно и ценно, когда человек находит способ стать сильнее.

Когда-то давно я переживал о том, что кому-то могут не понравиться мои идеи. Писать и вести тренинги было страшно и дискомфортно. Но, теперь я знаю, одно: если этой книгой я помогу хотя бы одному человеку, она будет написана не зря! Именно поэтому я продолжаю ее писать с еще большей любовью и усердием.

Я бы мог еще долго описывать процесс бега, физической тренировки, написания книги или любое другое действие, но у меня практический подход. Именно поэтому я стараюсь избегать долгих описаний.

Прямо сейчас распишите таким же образом ваши действия, ваш процесс, который вызывает у вас страх или дискомфорт. Просто начните описывать... Прямо сейчас!

Очень важно научиться находиться одновременно в 3-х потоках: мысли, чувства, действия. Каждую секунду, совершая действия, удерживайте в мыслях вашу большую идею и чувствуйте удовольствие. Так живут мастера. Этому стоит учиться и это необходимо практиковать. Начните делать это как можно скорее!

Описанная техника проста. В ней невозможно ошибиться, нужно просто начать действовать.

Совсем скоро вы почувствуете и поймете, что вы сильнее своего страха и слабости.

Кому-то из вас на это потребуется неделя или месяц, а некоторым – немногим больше. Кто-то из вас начнет и бросит, потом вспомнит и снова начнет. Чтобы не происходило, просто делайте хотя бы минимальные действия в сторону зоны ближайшего развития.

Комфорт – это миф! Те, кто ищет комфорт – деградируют. Комфорт – это кайф и облегчение после дискомфортных действий. Просто так, сам по себе, комфорт не существует! Он появляется только при наличии дискомфорта. Если вы все время пребываете в комфорте, то он становится дискомфортным.

Просто подумайте об этом пару минут...

Итак, вы получили простейшую трех-шаговую технологию развития личной силы.

Убедительная просьба выполнять ее осознанно, терпеливо и полностью! Лишь тогда вы получите результат!

Несколько слов о страхе. Почему страх – это хорошо?

Вам может быть страшно, но вы не избегаете страх, а признаете и максимально впускаете его в себя, чтобы он полностью наполнил вас, каждую вашу клеточку. Подготавливаясь к этому страшному событию, просто говорите себе: «Мне страшно, я так этого боюсь». Впустите в себя этот страх. Чем больше вы ему противостоите, тем больше энергии уходит у вас на это. Познакомьтесь со своим страхом, впустите его в себя, и он вас тут же отпустит. Это очень легкий способ, который работает от обратного... Вам нужно не бежать от собаки, а бежать на нее. Именно так работает наш поток чувств.

4. 100 советов умным людям для личной силы

«То, что умному подсказка, дурному вред и повод для споров»



Хочу обратить ваше внимание на то что каждый совет взят не из умных популярных книг, а из моей личной практики и опыта участников моих тренингов. Каждый указанный совет честно прожит и будет иметь максимальную пользу в определенной конкретной ситуации. Даже не пытайтесь обобщать и решать все одним понравившимся вам советом. В одних ситуациях это принесет вам выигрыш, а в других может усложнить ситуацию. Советы – это лишь инструкции. Ваши личные результаты сильно зависят от того, как качественно ли вы их исполняете.

Советы для начинающих

- ◆ Не важно сколько вам лет, никогда не поздно начать. Начните делать, чтобы потом не жалеть, что могли, но не делали.
 - ◆ Когда не знаете что делать, сделайте шаг вперед.
 - ◆ Страх – это нормально, просто бойтесь и продолжайте делать то, что задумали.
 - ◆ Разрешите себе падать и ошибаться. Главное – продолжайте идти.
 - ◆ Не начинайте дел с критиками.
 - ◆ Не старайтесь быть идеальным: дайте себе право на ошибку.
 - ◆ Лучше сделать сегодня на «3-», чем отложить на завтра, чтобы сделать на «5+».
- Делайте сегодня и завтра.
- ◆ Чтобы вы ни делали, вас всегда будут критиковать, поэтому делайте все, что хотите.
 - ◆ Не избегайте ссор и конфликтов. Только в них вы понимаете, кто есть кто по-настоящему.
 - ◆ Смело конфликтуйте – это самый быстрый способ найти свои слабые места.
 - ◆ Получайте удовольствие от того, что смогли подняться еще раз, ведь многие остались лежать.
 - ◆ Вы достигнете любых высот, если найдете хотя бы одного человека, который будет

во всем вас поддерживать.

- ♦ Начинайте действовать в тех условиях и с теми ресурсами, которые есть сейчас, иначе лучшие времена для вас никогда не наступят.

- ♦ Не бойтесь отсутствия опыта: идите воевать с голыми руками, оружие и амуницию добудете в бою.

- ♦ Когда вам плохо или не хватает мотивации, найдите того, кому еще хуже и мотивируйте его.

Советы для продвинутых

- ♦ Мышление полезно, но только действия приносят результаты.

- ♦ Прислушивайтесь только к тем, кто на несколько уровней выше вас или в крайнем случае равен вам в некотором качестве, а остальных никогда не слушайте.

- ♦ Признавайте свои ошибки и слабости: вам начнут больше доверять и поддерживать, враги же запутаются в домыслах.

- ♦ Не ждите идеальных условий, когда будете готовы и абсолютно уверены. Действуйте сейчас!

- ♦ Найдите большую идею, большую цель. Она поможет не сдаваться в трудный момент.

- ♦ Не ищите оправданий, ищите возможности. Не ищите виновных, берите ответственность на себя.

- ♦ Кого вините, тому даете власть.

- ♦ Делайте только то, что по-настоящему хотите делать, а не то, чего от вас ожидают другие.

- ♦ Всегда идите до конца, иначе вы никогда не узнаете, на что вы по-настоящему способны.

Советы для всех

- ♦ Всегда помните о трех потоках: мысли, чувства, действия. Они должны двигаться в одном направлении.

- ♦ Всегда завершайте дело до конца. Незавершенные дела забирают вашу энергию.

- ♦ Идите своим путем, если хотите стать № 1 в своей сфере.

- ♦ Вы сильно устаете, когда неправильно прилагаете усилия.

- ♦ Принимайте решения сначала головой, а потом сердцем.

- ♦ Делайте только то, что выбрала голова и то, что понравилось сердцу.

- ♦ Плачьте, бойтесь и сомневайтесь в себе, сколько хотите, но продолжайте идти дальше.

- ♦ Доверяйте, но проверяйте и контролируйте.

- ♦ Дождитесь своего рассвета, чтобы не стать чужим сном.

- ♦ Будьте одновременно критиком, реалистом и оптимистом! Будьте одновременно генералом и солдатом!

- ♦ Не делайте дел с предателями, неважно, кого они предавали и по какой причине.

- ♦ Если хотите найти себя, то обратите внимание, какому навыку вы завидуете или чего больше всего боитесь. Скорее всего, именно в этом ваш настоящий талант!

- ♦ Делая что-то в первый раз и чувствуя неуверенность, убедите себя, что делаете это уже десятый раз.

Советы для экстремальных случаев

- ♦ Иногда приходится врать. Обманывайте других, но не обманывайте себя.

- ♦ Не стесняйтесь быть злопамятным! Прощая зло, вы помогаете вырождакам утвердиться

в их безнаказанности.

- ♦ Проявляйте агрессию, страсть, удивляйтесь и плачьте – позвольте себе эту роскошь, недоступную 80 % людей.

- ♦ Не смотрите порнографию и фильмы ужасов, они делают вас больным и уязвимым.

- ♦ Верьте, бойтесь и просите! Только не перепутайте: когда, где и с кем!

- ♦ Всегда рискуйте! Всегда! Даже если все потеряете, то хоть узнаете, кто вас любит по-настоящему или, наконец-то, научитесь молиться.

- ♦ Не церемоньтесь, будьте грубым и резким с наглыми и беззаботными людьми, иначе они украдут ваше драгоценное время.

- ♦ Не бойтесь дать ложную надежду, возможно, именно это спасет человека в экстремальной ситуации и, если он мудрый, обязательно оценит это.

- ♦ Не бойтесь кого-то обидеть своим мнением. Здорового адекватного человека сложно обидеть, а слабые нытики будут обижаться в любом случае.

- ♦ Бейте первым, потом, если что, всегда успеете извиниться.

Типичные ошибки

- ♦ Не пытайтесь кому-то что-то доказывать или убеждать. Доказывайте только себе.

- ♦ Не вмешивайтесь в чужие проблемы, если вас не просят.

- ♦ Не жалейте об ошибках и потраченном времени. Это цена, которую нужно заплатить, так начинайте платить прямо сейчас.

- ♦ Не бойтесь быть прямым и говорить то, что думаете. Сильные люди это всегда оценят.

- ♦ Не ищите комфорта. Комфорт – это миф. Это промежуток между разными дискомфортами.

- ♦ Не ищите себя – делайте себя! Ищите себя и действуйте, засучив рукава, а не застывайте в позе мыслителя.

- ♦ Любите и цените свою «синицу в руках» и догоняйте своего «журавля в небе».

- ♦ Оценивайте людей только по их делам.

- ♦ Всегда делайте комплименты и позволяйте сохранить оппоненту свое лицо.

- ♦ Лучший способ личного позиционирования – быть “железным кулаком в бархатной перчатке”.

- ♦ Говорите правду везде, где только можете.

- ♦ Если не получается избавиться от чувства вины, вините себя сколько хотите, но не показывайте это. Со временем чувство вины пройдет.

Разные советы

- ♦ Всегда имейте финансовый резерв или накопления. В жизни бывают разные кризисы и тяжелые ситуации, иногда появляются невероятные возможности по хорошей цене. Будьте к этому готовы!

- ♦ Верьте в людей больше, чем они верят в себя.

- ♦ Помогая и поддерживая, не ожидайте взаимности.

- ♦ Не бойтесь конкуренции. Будьте не лучше/хуже, будьте другим и отличайтесь. Станьте уникальным.

- ♦ Избегайте бесполезных людей, действий, разговоров и встреч – это высасывает вашу силу.

- ♦ Сначала живите для себя, а потом для других.

- ♦ Не бойтесь сломаться. Мы становимся крепче там, где ломаемся.

- ♦ Начните заявлять о себе везде и всегда, делайте это до тех пор, пока не станете известной личностью.

- ♦ Найдите свой особенный образ жизни. Живите так, как считаете правильным.

- ♦ Когда вы гибкий, вас невозможно сломать.
- ♦ Думайте хорошо, говорите хорошо, делайте хорошо.
- ♦ Не позволяйте жизни «случаться». Живите так, как вам нравится!
- ♦ Всегда находите возможность сделать на 1 шаг дальше и на 1 попытку больше.
- ♦ Чтобы не происходило, никогда не жалеете себя! А для этого вспоминайте тех, кому еще хуже, и жалеете их!

Как выбрать наставника

- ♦ При выборе тренера помните: тренер должен не только обладать навыком, которому он обучает, но и навыком передачи этого навыка.
- ♦ Помните, что с «мягким» наставником вы будете двигаться комфортно, а с «жестким» быстро.
- ♦ Выбирая себе учителя в чем-то, поинтересуйтесь его личной биографией, а не текущей популярностью.
- ♦ Выбирайте практика, а не умника, красавца или хорошего оратора.
- ♦ Из всех мастеров выбирайте того, кто говорит просто о сложном.
- ♦ У вашего тренера должен быть не только “большой опыт”, но и конкретные измеримые результаты.
- ♦ Выбирая учителя, слушайте как он говорит о своих учителях.
- ♦ Из всех вариантов выбирайте открытого, искреннего, признающего свои ошибки и провалы, а не с идеальным прошлым и идеальным образом жизни. Так не бывает и, скорее всего, вас обманывают.
- ♦ При выборе учителя смотрите, что он еще может кроме того, чему вас обучает.
- ♦ Выбирайте учителя со своим подходом, но присматривайтесь, уважает ли он другие подходы.
- ♦ Выбирая тренера, смотрите внимательно на его образ жизни, отношения с родными и близкими.
- ♦ Смотрите не только на то, как он относится к людям вообще, а на то, как он относится к своим ученикам.
- ♦ При прочих равных, выбирая тренера, отдайте предпочтение мужчине. Помните: все великие учителя, мастера и пророки были мужчинами: Иисус, Будда, Моисей и т. д.

Обязательно к прочтению, просмотру и изучению

Главные книги:

- Карлос Кастанеда «Учение Дона Хуана»
- П. Д. Успенский «В поисках чудесного»
- В. К. Тарасов «Технология жизни. Книга для героев»
- В. Зеланд «Трансерфинг реальности»

Главные фильмы:

- Сила одиночки (1979)
- Несломленный (2014)
- Последний самурай (2003)
- Пианист (2002)
- Иван Поддубный (2012)

Главные биографии:

- Сильвестр Сталлоне
- Стив Джобс
- Иван Поддубный
- Ник Вуйчич
- Айседора Дункан

- Генри Форд

Мировой опыт – вспомни это, когда тебе будет трудно

• Прежде чем стать великим оратором **Демосфен** был застенчив, страдал дефектом речи и имел очень слабый голос.

• Сорвавшись с купола цирка, акробат **Дикуль Валентин** стал инвалидом первой группы с травмой перелома позвоночника. Но, несмотря на вердикт врачей, он поднялся на ноги и стал атлетом. В присутствии журналистов в возрасте 61 года он сделал: жим лежа – 260 кг, приседание – 450 кг и становую тягу – 460 кг.

• Выдающийся политик **Уинстон Черчилль** был прекрасным оратором, но в детстве он заикался и шепелявил. Только благодаря хорошему логопеду дефекты речи были исправлены.

Кроме того Черчилль буквально ненавидел школу. Он был худшим учеником в классе и частенько получал тумаки от преподавателей. Когда отец заметил, что его сын увлекается игрушечными солдатиками, то предложил ему поступить в военную академию. Черчилль поступил туда с третьей попытки.

• С самого детства известный киноактер **Киану Ривз** страдал дислексией: избирательным нарушением способности к овладению навыком чтения при сохранении общей способности к обучению. Болезнь не позволяла Киану свободно читать, хотя и оставляла почти полную возможность нормально обучаться. В академических школах и вообще при получении образования Киану очень страдал из-за дислексии, так как процесс обучения был для него очень сложен.

• За три года до смерти, в 1970 году, **Брюс Ли** сильно повредил позвоночник. Прогнозы врачей были неблагоприятными: максимум, на который актер мог надеяться, это вернуться к «нормальной жизни», а о кунг-фу нужно было забыть навсегда. В течение следующих шести месяцев Брюс занимался по собственной программе и в конце концов вышел из больницы в той же форме, что и до травмы.

• **Рóза Ли Паркс Во** время автобусной поездки 1 декабря 1955 года в городе Монтгомери, штат Алабама, отказалась по требованию водителя Джеймса Блейка уступить свое место белому пассажиру в секции автобуса для цветных после того, как все места в секции для белых были заняты. Подобные отказы уже случались. Однако в отличие от этих единичных актов гражданского неповиновения, общественная реакция на поступок Паркс привела к бойкоту автобусных линий города. Действия участников бойкота превратили Розу Паркс в международный символ сопротивления расовой сегрегации и принесли национальную известность лидеру бойкота – Мартину Лютеру Кингу, сделав его важнейшей фигурой в движении за гражданские права. В последующие годы Роза Паркс удостоилась ряда наград и почестей. Конгресс США удостоил Розу эпитетом «Мать современного движения за гражданские права».

• С самого рождения у **Эдит Пиаф** как-то не заладилось с судьбой: беременная мать не успела добраться до больницы и родила девочку на улице, а вместо детских забав малышка Эдит вынуждена была петь на улице песни, чтобы помочь отцу Луи Гассиону заработать денег. Потом мать вообще избавилась от Эдит. Она сдала ее своим родителям, которые страдали алкоголизмом.

А во время Второй мировой войны Эдит Пиаф совершала настоящие подвиги. В-первых, она выступала в лагерях пленных, а однажды даже в одном лагере

перефотографировала узников, сделала им фальшивые документы, тайком пронесла их в лагерь при следующем посещении и таким образом вызволила сто двадцать человек из плена.

• **Джоан Роулинг** родилась в Англии, недалеко от Бристоля. Еще в школе девочка проявила интерес к написанию историй в стиле фэнтези: писала рассказы и читала их своей сестре. Став старше, Джоан часто путешествовала, а в 1990 году после смерти матери переехала в Португалию. Уже до этого Роулинг начала писать свой бестселлер о юном волшебнике. В Португалии Джоан вышла замуж, но в 1993 году ее брак распался. Оставшись с маленькой дочерью, она переехала в Шотландию. Оказавшись в чужой стране, безо всяких средств к существованию и с малышкой на руках, женщина впала в состояние перманентной депрессии и часто думала о самоубийстве. Так как Джоан была безработной, то они жили лишь на социальное пособие, что хватало на жизнь, но не более. Свой первый роман она написала, сидя в разных кафе. Сегодня состояние Роулинг оценивается в 1,1 млрд \$, а книги разошлись тиражом более 400 млн. экземпляров.

• **Эйнштейн** плохо учился. В детстве знаменитый учёный не был вундеркиндом. Многие сомневались в его полноценности, а его мать даже подозревала врождённое уродство своего ребёнка (у Эйнштейна была большая голова). В школе, где будущий гений зарекомендовал себя замкнутым, ленивым, медлительным и почти ни на что не способным, над ним смеялись. Учителя говорили, что из Альберта никогда и ничего путного не выйдет. Эйнштейн так и не получил аттестата об образовании.

5. Люди и пути

«Где бы ты ни был, ищи «своих» людей и поступай по «своему»»



Итак, если вы дочитали до этой главы, то вас, как и меня, сильно интересует вопрос,

который продолжает пульсировать в голове: «Почему же одни люди сильнее других?» Много книг об этом написано, немало слов сказано, бесчисленное количество тренингов и курсов проведено.

Но, как показывает реальная статистика, цифры и практика, только 80–90 % людей достигают каких-либо положительных результатов в саморазвитии. Очевидно действие закона Парето и в этой сфере. Это вполне логично, но почему так происходит?

Вот и сейчас вы заинтересованы в личном развитии и читаете эту книгу, но ваша вероятность достижения результатов не более 10 %.

Пишу, как есть, не хочу вводить вас в заблуждение и говорить о том, что все просто и у всех получится.

И все же, почему из 100 человек к финишу приходит только 10, а остальное большинство «сливается»?

Для этого давайте подробнее рассмотрим всех этих людей.

Мой личный опыт и исследования показали, что существуют следующие группы лиц «ищущих» развитие, силу, власть, успех и т. д.

Рассмотрим их системно.

Первая категория – это «новички».

Каждый из нас хоть раз бывал в позиции новичка. Не будем тут рассуждать о глубинных смыслах. Новичок – это человек, которому интересна некоторая тема и он хочет с ней познакомиться.

Начиная знакомится с чем-то новым, новичок много читает, смотрит, изучает, вникает, как может, в полученную им информацию, приобретая какие-то первые знания. В это время он переходит в категорию «ботаник».

Нет ничего плохого в том, чтобы быть «ботаником» хотя бы некоторое время. Это переходная категория, временная, сопутствующая первичному сбору информации по теме. Но, к сожалению, некоторые застревают в ней надолго, становясь «махровыми ботаническими экспертами». Таких ботаников примерно 30 % от общего числа. Это люди, которые все знают, понимают, могут даже умно, убедительно рассказать и провести лекцию, но не обладают специальными для этого навыками. Знания и понимание – хорошо, но это бесполезно на практике! В реальной жизни ценятся только конкретные стабильные навыки, то, что ты можешь сделать!

Толку с того, что я знаю, как ударить в голову, и даже пытаюсь подсказать это боксерам в телевизоре во время прямой трансляции. Важно одно: умею ли я бить в голову, и смогу ли я защититься от хулиганов?

Какой толк с того, что я, как мне кажется, разбираюсь в политике, но при этом в реальности ничего не решаю? Какая польза от того, что я понимаю, как люди делают бизнес, но при этом у меня его нет?

Пожалуйста, поймите меня правильно. Я не противник теоретической подготовки. Это важно! Но это лишь часть пути и не нужно в «залипать» этом состоянии.

Все это я пишу к тому, что знания и понимания важны, но на качество жизни влияют только действия.

Важно заметить, что именно правильная теория формирует фундамент для грамотных действий. Только важно, как я уже говорил, не «залипать» и не «переспеть». Поэтому после первой порции теории стремитесь сделать конкретные действия в направлении своих целей.

И тут появляется следующая категория под названием «новичок-практик» или «практикующий новичок».

То, что человек сделал, какие-то первые действия, без сомнения, уже сильно выделяют его из остальной массы. Эти ребята молодцы и заслуживают уважения.

Самое важное на данном этапе – правильное, здоровое отношение к результатам своих действий.

Согласитесь, когда вы новичок и только начинаете что-то новое, невозможно поставить себе объективную цель. Вы не можете реально оценить свои возможности, не предполагаете,

какие нужны будут ресурсы и т. д. и т. п. Вот почему все эти «крутые» системы целеполагания, наподобие того, что ты должен конкретно, ясно видеть и чувствовать свою цель, не работают на этом этапе. Они будут полезны позже, но для новичка они не принесут никакого результата. Тут лучше ничего не планировать, а просто хоть что-то сделать: получить любой результат, порадоваться, что хоть что-то получилось или не получилось, продолжить действовать дальше.

Но, к сожалению, как раз с этим и проблема. На данном моменте образуется некая развилка, которая из новичка-практика делает либо «нормального практика» или «вечного скептика».

Да, да, друзья! Скептики – это те, кто что-то сделал, но потерпев поражение и не получив то, чего хотели сразу, не стали продолжать. В основном это новички, которые хотели все и сразу.

Скептики бывают пассивные и активные. Пассивные молча думают, что они все знают, а другим – просто везет или у них есть определенные связи. Активные же личности с «пенной у рта» энергично и постоянно доказывают свою позицию. Очень сложно подсчитать в процентном соотношении, сколько таких людей приходится на общее количество, но точно не менее 25–30 %.

Вероятно, они были даже хорошими учениками или ботаниками. Скорее всего, эти личности даже хорошо разбирались в теории, но... Теоретические знания – одно, а практика – другое. В данном случае нужна гибкость.

Бывает так, что люди читают правильные книги, но неправильно их трактуют, вследствие чего неправильно действуют и «обжигаются» в свой первый раз. Это реальная жизнь. Нужно уметь признавать свои ошибки и мыслить масштабно.

Они думали, что сразу же, буквально с первого раза им повезет, и они сорвут большой куш. Они готовы были к действиям, но так, чтоб это их никак не напрягало. Эти люди не готовы вникать и разбираться в деле. Они «скорострелы», которые никогда не почувствуют любовь к тому, что делают! Всю оставшуюся жизнь они будут доказывать всем, что это не они виноваты в провале, а кто-то... Например, государство, конкуренты, родители, жены, дети и т. д. и т. п. Они будут обливать грязью тех, у кого что-то получается, будут провоцировать на них негатив, так как эти люди своими примерами постоянно доказывают несостоятельность их «картины мира», а для них это очень больно. Таким личностям проще убедить всех, почему у них что-то не получается, чем пойти и что-то сделать пару раз, получив свой результат.

Скорее всего, вы знаете таких людей. Осознанно и специально избегайте их, особенно на первых этапах развития вашей силы! Когда вы станете крутым, для вас они уже будут безопасны.

Признаюсь, я сам в прошлом был жестким скептиком, но в конце концов жизнь завела меня в тупик. Из-за дикой душевной боли мне пришлось сдаться... Это было нереально трудно! Но это отдельная история, достойная целой книги под названием «Как перестать быть скептиком».

Хочу остановиться поподробнее на теме «скорострелов». Эти люди жаждут только быстрых результатов, они нетерпеливы, хотят всего и сразу.

В каждом из нас иногда тоже пробуждается «скоростел». Одно время, и я был таким. Самое деструктивное – это постоянное ожидание результата. Ты еще только начал, а уже ждешь результатов. Это ожидание держит тебя в напряжении, забирает много энергии, сильно выматывает. В твоей голове постоянно пульсирует мысль: «Ну, когда?! Когда? Когда уже все получится?».

Такой подход часто приводит к тому, что вы теряете много сил и нервов, но не получаете каких-либо результатов. В конце концов, вы бросаете начатое дело. Затем беретесь за другое дело, но с тем же подходом. И снова ничего не получается. Так каждый раз... Это сценарий жизни: вроде бы многим занимался, есть что рассказать, но ничего не довел «до ума», ничего качественно не сделал и не умею делать. Таких людей примерно 20–

25 %.

К сожалению, эти личности ничего не достигнут пока не поймут, что в любой теме нужно разобраться качественно. Это необходимо для того, чтобы хоть как-то продвинуться, получить новое качество и совершенно иной уровень трансформации.

Про «нормальных практиков» или так называемых «фермеров» я думаю все понятно. Их не более 10–15 %. Эти люди влюбляются в свой путь, видят в нем некоторый высший смысл и большую идею. Нельзя сказать, что они рады проблемам, но воспринимают их как вызов, тренажер, как то, что приходит с целью сделать их еще сильнее. У них может долго не получаться, но они делают снова, пробуют по-другому, меняют что-то, дорабатывают и, наконец-то, получают результат. Такие люди продолжают действия снова и получают еще больше и больше! Это естественный рост. Делашь действие – получаешь результат, обратную связь, если нравится продолжаешь, если нет – меняешь методику и т. д.

Слово «фермер» очень хорошо отображает ценности этих личностей. Они совпадают с природой: чтобы собрать урожай нужно посеять семена, выждать время, поливать, ухаживать, беречь от сорняков и пр.

Только такой человек приходит к своей вершине. Именно к своей... Это очень важно! Поверьте, у каждого из нас своя вершина!

Далее я предлагаю проанализировать уже существующий опыт, пути саморазвития и приобретения личной силы.

Я приведу здесь не те примеры, которые всем известны, а лишь те, которые лично применял, пропустив через свой опыт и получив конкретные результаты.

Моя история

Мой личный путь силы начинался еще в школе. После окончания 10-го класса, я начал качать свое тело железом, поднимать штанги и т. д. Кстати до этого, начиная с 5-го класса, я посещал музыкальную школу, но она не давала той силы и внутренней опоры, которую я искал. Вследствие этого я начал свой отсчет именно с момента, когда начал заниматься спортом.

Необходимо добавить еще и то, что я был полным парнем. У меня был лишний вес и, начиная с 8-го класса, я ежедневно бегал по вечерам, что помогло мне похудеть. В тот момент я осознал, что имею власть над собой и своими качествами.

В связи с тем, что у меня были постоянные конфликты с педагогами, после 10 класса я был вынужден поменять школу. Поэтому, когда я пришёл в новый для себя 11 класс, у меня было такое же чувство и ощущение власти.

Все лето перед выпускным классом я активно работал в тренажерном зале и довольно таки неплохо смотрелся. Сразу стало видно, что я сильно отличаюсь от большинства парней. Так вот, когда я пришел в новую школу, меня зауважали парни и высоко оценили девушки. В тот период я снова ощутил некую внутреннюю силу и власть над собой, ощущение того, что я сам себя творю и влияю на свои качества, меня не отпускало.

Далее, по окончании школы и при поступлении в ВУЗ я продолжил «качаться». Я записался в секцию бокса, что в дальнейшем также сильно повлияло на мое развитие.

Спортом я занимался для себя, совершенно не ставя перед собой цель, достичь каких-либо высот. Естественно я хотел этого, но в приоритете была учеба и умственное развитие.

Даже если ты не супер боксер, но хоть как-то этим занимался и участвовал в живых спаррингах, то начинаешь чувствовать себя намного увереннее на улице, по сравнению с обычным парнем. Я никогда не лез в драки специально, но при необходимости ощущал определенную готовность дать отпор. Несколько раз мне все же приходилось применить физическую силу.

Уже на 4-м курсе института я узнал об НЛП и записался на курсы. И, как мне кажется, именно тогда начался более осознанный этап моего развития.

НЛП очень мощная штука, с такими техниками ты понимаешь, что можешь все, что

захочешь. Все в твоих руках, только берись и делай! В этот период я снова почувствовал толчок, мотивацию и задор. Я понял, что могу лепить себя и встраивать в себя необходимые для успеха качества!

Я продолжал посещать множество разных тренингов, особенно по развитию речи и голоса, так как у меня с этим были большие проблемы: слабый тихий голос и тяжелые дефекты речи в форме заикания. Тогда это было моим самым слабым местом, поэтому я стал самоотверженно заниматься.

При моем росте 197 см и внешних данных меня не могли не уважать. Но, как только я начинал говорить, уважение пропадало мгновенно. В общем тяжелые были времена, но именно они привели меня к моему первому мастеру. Он обучал меня вокалу. В тот момент я узнал, что для исправления голоса полезно петь. Эта информация привела меня к занятию вокалом.

Одновременно с музыкой и «качалкой» я в запой читал всевозможную бизнес-литературу, написанную мотивационными спикерами, такими как: Бодо Шефер, Б. Трейси, С. Кови и другие.

Немногим позже на меня сильно повлияли книги и наработки Карлоса Кастанеды, Г. Гурджиева, а также нашего современника – Тарасова. Эти произведения написаны на тему силы, позиционирования и вообще взаимодействия с внешней реальностью.

Помимо всего прочего я начал вникать во всевозможные духовные практики, такие как: цигун, йога, крия йога.

К чему я все это описываю? Хочу подвести вас к выводу, который я в свое время сделал сам. Позже я осознал, что это всем известная информация. Но, как вы понимаете, мы не готовы принимать что-то на веру, пока не дойдем до этого сами.

Уверен, узнать это будет полезно и вам.

3 пути силы

Итак, если мы рассмотрим тот или иной путь саморазвития, то в какой-то степени он будет являться путем приобретения силы.

Есть много разных путей, подходов и способов. Выше я привел лишь некоторые, в которых находился сам.

Если же мы возьмем все известные нам системы и начнем их разбирать, то заметим следующее: каждая система имеет свою фокусную акцентуацию. Что это значит? Есть 3 вида пути: через разум, душу и тело. Это некие ключи, посредством которых человек получает доступ к желаемым качествам. Можно увидеть, как это подтверждается на практике.

Одни люди читают книги, посещают различные курсы и тренинги, что развивает их ментальную деятельность. Это и есть путь через разум. Посредством техники НЛП, например, психоанализа и прочих методик, происходит прокачка разума. Ярким примером в данном случае может являться личность Билла Гейтса, который достиг своей силы благодаря разуму.

Другие люди развивают тело: ходят в спортзалы, качаются, бегают, занимаются боевыми искусствами и другими телесными практиками. Таким образом, работая с телом, они приходят к силе. Яркими и очевидными примерами являются боксеры и тяжелоатлеты, такие как Майк Тайсон, ставший самым молодым чемпионом.

Остальные выбирают путь души. Например, религию или творчество. В религии они получают силу, служа Богу, а в творчестве – благодаря самовыражению.

Во всех вышеуказанных примерах я лишь образно представил свою аналитику. Прошу не делать из этого догм, сразу верить на слово, спорить и доказывать обратное. Цель моей книги: не вбить вам в голову свои мысли, а создать условия, инициировав ваши процессы мышления и действия в правильном направлении.

В жизни встречаются и комбинации, когда задействованы тело и душа. Например, танцы. Либо создается прочный тандем тела и разума. Например, бокс и т. д.

Кстати, чем дальше вы хотите пойти в своем развитии, тем больше инструментов вам нужно задействовать. Но, об этом чуть позже.

Задумывались ли вы когда-либо, почему всё-таки один человек идет на тренинг, другой – в спортзал, третий – в церковь, а четвертый стремится танцевать или петь песни?

Почему так происходит?

Потому что человек, как правило, неосознанно выбирает то, что ему на данный момент ближе всего.

Итак, есть 3 основных потока: разум (мысли), душа (чувства) и тело (действия).

Существуют люди, у которых в той или иной степени доминирует какой-то один поток: или чувства, или мысли, или действия. В идеале, когда человек работает над собой, у него всегда все сбалансировано, он одновременно развит во всех потоках, но это большая редкость в повседневной жизни. Обычный среднестатистический человек всегда «западает» во что-то одно. Такова реальность.

Уверен, вы замечали «людей-мыслителей». Они все время думают, анализируют, синтезируют, рассказывают, оценивают и т. д. В общем, они работают головой. А есть, например, «люди – делатели»... Такие сразу начинают действовать: молча, тихо, без лишнего пафоса и громких заявлений. Они просто делают то, что им нравится, то, что считают нужным и правильным. Есть личности эмоциональные – «люди – чувствователи». Такие любят сериалы, мыльные оперы, им нужны эмоции, они любят пострадать, рассказать, как у них все плохо или, наоборот, хорошо. Они умеют сопереживать и эмоционально поддерживать, что не скажешь об остальных.

Из-за различий потоков мы даже разговариваем по-разному. Например, от «думателя» часто можно услышать выражения «сложный вопрос», «неясная ситуация». «Чувствователь» скажет: «острый или тяжелый вопрос», «скользкая ситуация» и т. д.

Понимаете, о чем я? Все мы разные! Поэтому и пути наши отличны.

Нет хороших или плохих путей! Правильных или неправильных людей. Каждый выбирает тот путь, на котором испытывает максимальный внутренний резонанс, наибольшее соответствие и совпадение.

Хотя все пути и разные, но, если правильно идти, скорее всего, вы придете к одному и тому же.

Я знаю, что сейчас модно критиковать другие системы и хвалить свою. Следовательно, и я должен был бы покритиковать кого-то, чтобы выгодно представить свое видение. Но я не намерен так поступать, так как это было бы обманом. Те из вас, кто близок к моим ценностям, поймут меня, а остальные меня не интересуют. Переубедить я никого не намерен, мне просто это неинтересно.

Каждый мастер или учитель передает знания в силу своего личного и часто субъективного опыта.

Вот, например, Дон Хуан, описываемый в работах К. Кастанеды, был индейцем, ему были ближе духовные практики, травы и растения. К нему приходили ученики, которые его понимали и воспринимали таким, какой он есть, хотя он сильно не вписывался в привычные нормы.

Если рассматривать идеи Г. Гурджиева, то можно выявить следующее. Он транслировал систему поиска силы через свой жизненный опыт. Многие считали его слишком эзотерическим, чересчур мистическим, непонятным и несистемным. Да и вообще, вся его личность – сплошная мистерия. Но у него также были ученики, которым его идеи были близки. Они ощущали резонанс с его личностью.

Если говорить о В. Тарасове, который обучает управленческой борьбе, перехвату власти и управления, то следует сказать о том, что он передавал все идейно. Его мысли очень понятные, ясные, концептуальные, четкие, конкретные. Никакой мистики, эзотерики, трав, танцев с бубнами и прочих странных действий.

Я привел лишь некоторые примеры, которые пробовал сам. Уверен, вы найдете ваши и проанализируете их таким же образом.

Когда я стал тренером и начал обучаться психологии, психотерапии, коучингам и другим трансформационным развивающим подходам, то столкнулся с вопросами трех потоков.

Например, НЛП или психоанализ, как мы уже говорили, это путь через голову, мысли.

Гештальт-терапия, как вы думаете? Гештальт – это о чувствах, это система, где путь в основном лежит через работу с чувствами.

Телесная психотерапия. Тут сразу ясно – это путь через тело.

Я до сих пор работаю и продолжаю обучаться в этих системах. Меня всегда удивляло, когда кто-то спорит, что НЛП круче и быстрее, а Гештальт – долгий непонятный и неконкретный. Или, наоборот, Гештальт и телесная терапия – естественная, человеческая, а НЛП – манипулятивное, поверхностное.

Если вы слышите что-то подобное или таким образом сравнивают системы, пути или подходы, знайте: тот, кто так говорит «новичок» или очень узкий специалист, не имеющий практического опыта во всех системах. Но, как тогда можно о чем-то судить, если ты там не был и не знаешь, как это? Такому специалисту опасно доверять. Он обобщает свой узкий личный опыт, а это не профессионально.

В общем, будьте аккуратны.

Одно я знаю точно: практики редко спорят. Много спорят теоретики. Спор им заменяет деятельность, как бы симулирует практику.

Особенностью моего подхода является объединение мыслей, чувств и тела, а не изолированное или рафинированное развитие каждого из них. Это очень важно!

Когда мы изолированно (по плану), что-то развиваем, это противоестественно, нестабильно и недолговечно.

Приведу пример подобного развития. Человек занимается духовными практиками, такими как: цигун или йога, либо ходит на бизнес-тренинги, наращивает массу в тренажерном зале, а возможно даже берет уроки вокала, но при этом в его реальной жизни нет места для практического применения получаемых им знаний или навыков. Это аналогично тому, как мы в школе изучали английский язык: 10 лет изучали, но в результате его никто не знает. Почему? А все потому, что применять его было негде! «Но, чем же занять детское время? Английский же нужен?» – скажете вы. Да, нужен, но не ожидайте результатов от такого подхода. Наша психика впитывает и усваивает лишь то, что нам по-настоящему нужно, ее не обманешь. Когда мне нужно было в свое время подготовить доклад на английском, который мне был необходим для продвижения по карьере, я очень хорошо справился, так как моя психика понимала реальную ценность этого события, а не виртуальную, теоретическую.

Мы ходим на йогу или цигун, развиваем свою внутреннюю энергетику, но при этом у нас по-прежнему: нелюбимая работа или неустроенная личная жизнь. Все, что мы получаем во время духовной практики, тут же спускаем и «сливаем» в «дыру», которая существует в нашей жизни. Таким образом мы работаем, но результатов ноль, стоим на месте, но у нас есть иллюзия движения. Понимаете, о чем я?

Или, например, человек ходит на бизнес-тренинги, но ни разу не попробовал запустить свой бизнес, занимается вокалом, но не ищет возможности выступить.

Проходят годы... Вы даже можете сказать: «Я уже 5 лет занимаюсь тем-то и, тем-то...» Но, к сожалению, продемонстрировать что-то реальное, вы не можете. Вам всегда будут нужны: правильные условия, хорошая студия, подходящее настроение и еще много прочих «отмазок».

Чтобы эти навыки впитывались, усваивались и развивались, они должны иметь ежедневное естественное применение. Иначе такая «работа над собой» является пустой тратой времени.

Нужно жить тем, что ты изучаешь. Иначе не работает! Да у вас будут оправдания, ведь вы не лентяй и не сидели без дела, но... результатов не будет.

В настоящее время я практикую систему, когда мне не требуется специально,

изолированно заниматься одним направлением. Если ты хочешь познать глубокую личную силу, занимайся всеми потоками: развивай тело, чувства, голову и дух. Только тогда твоя личная сила будет совершенно иного качества.

Я ввел составляющую под названием «дух». В дальнейшем прошу понимать ее, как самодисциплину. Наверное, Вы слышали выражение «сильный дух» – это возможность идти до конца.

Далее я покажу место самодисциплины в уже известных нам 3-х потоках.

Ранее я тоже двигался похожим образом. Но был один минус: всегда скатываешься в свой любимый поток.

Мой ведущий поток – мысли. Как вы поняли, именно поэтому я пишу сейчас эту книгу. Из-за того, что мысли (ментальность) – моя сильная сторона, все, что касается тела, мне делать очень тяжело и проблематично. Мне, к примеру, очень тяжело дается йога. Более того, я ее ненавижу, но делаю, так как осознаю, что работа в этом направлении делает меня гармоничным. Она позволяет мне не замыкаться только на том, в чем я и так хорош. Есть люди сильные ментально, но телесно: слабые, дряхлые и негибкие. Рано или поздно это дает о себе знать. Именно поэтому я все же занимаюсь йогой. Благодаря ей включается самодисциплина – осознанное специальное действие. Данное преодоление себя, в плане занятий йогой, развивает мои волевые качества, делает сильным мой дух, прокачивает самодисциплину.

Вот тут и стоит сказать слово о «сильном духе». Относитесь правильно к тому, что вам нужно делать, а также, что полезно, но очень не хочется. Когда вы это делаете, то развиваете свой дух. Таким образом делание того, чего не хочется делать, и является практикой, упражнением для развития силы духа (дисциплины).

Дух – это то, что удерживает вместе 3 потока: разум, душу и тело.

Гармоничный и на мой взгляд максимально результативный путь заключается в следующем: так организовать свою жизнь, чтобы практики всех потоков естественным образом присутствовали в твоей жизни. Нужно поставить себя в такие условия и действовать таким образом, чтобы ты не мог не заниматься телом, самовыражением, проявляя чувства, а также развиваться духовно и ментально.

У меня это получилось сделать, когда я стал организовывать и проводить тренинги. В такой работе нужно работать головой, чтобы продумывать стратегии продвижения, писать книги, рекламу, анализировать и синтезировать. Именно это и есть ментальная деятельность. В любой бизнес – среде много работает именно голова.

Следует отметить, что тут также присутствует сфера чувств и эмоций, таких как: общение, отношения, публичные выступления. Мне нужно чувствовать людей, общаться с партнерами, учениками, передавать им навыки, получать обратную связь. Моя работа тренера ставит меня в условия, когда мне необходимо не просто уметь делать, но и стремиться постоянно развивать свои навыки, иначе я просто не выживу.

Мне нужно хорошо выглядеть, быть примером для подражания. Ведь, если ты учишь чему-то, нужно выглядеть на все 100 %. Так, если ты учишь личной силе, голосу или каким-то другим знаниям и навыкам, ты должен соответственно презентабельно выглядеть, не иметь лишнего веса, обладать хорошей осанкой и пр. Я не могу себе позволить толстеть или переедать. Мне необходимо совершать пробежки, отжиматься, хотя бы делать какой-то минимум. Именно поэтому я активно занимаюсь телом. Более того, мне просто приходится это делать, так как порой нет другого выбора. Физические нагрузки искореняют негативные мысли, страхи, переживания, убирают стресс и психическое напряжение. В моей работе много подобного негатива и психологических перенапряжений, но пробежка и турник снимают это. Я даже не думаю о том, хочу ли я бежать или не хочу. Если я не сделаю это, то не обновлю свою энергетику, не выпущу из себя стрессы и негатив, вследствие чего не смогу качественно жить и работать целый день.

Иными словами, у меня просто нет возможности не заниматься спортом.

Конечно же, существуют тренеры, которые не поддержат меня, так как у них

совершенно другой подход к своей деятельности. Все это сказано для того, чтобы вы поняли, что дело не в профессии или в специальности.

Уверен, вы найдете возможность поставить себя в ситуацию неизбежных действий на всех уровнях.

Найдите, если захотите и прочувствуете ценность такого подхода!

В качестве примера приведу вам простую описательную модель, которая мне очень нравится.

Представьте себе лошадь с каретой (телегой), а в ней некий господин, который приказывает кучеру куда ехать.

Давайте сразу проведем аналогию: карета – это тело, лошадь – душа или чувства с эмоциями, разум – это господин в карете.

От чего зависит успех и качество поездки в данной системе? От чего зависит, доберется ли господин из точки А в точку Б?

Наложите эту модель на личность любого из нас.

Бывает так, что человек во всю качает тело (телегу), но забывает про свой интеллект или эмоции. Что толку от хорошей кареты, если у вас непослушная лошадь или ваш господин не знает куда ехать? Куда вы тогда приедете?

Если даже информация о пункте Б имеется, но лошадь (эмоции) не слушает и постоянно рвется из-под всех сил куда попало, скорее всего, господин не доедет до места назначения. Наглядный пример из жизни: сильные физически люди попадали в тюрьму из-за бездумного применения своей силы. Их подвели эмоции... Другими словами, лошадь сорвалась, побежала и опрокинула господина в кювет.

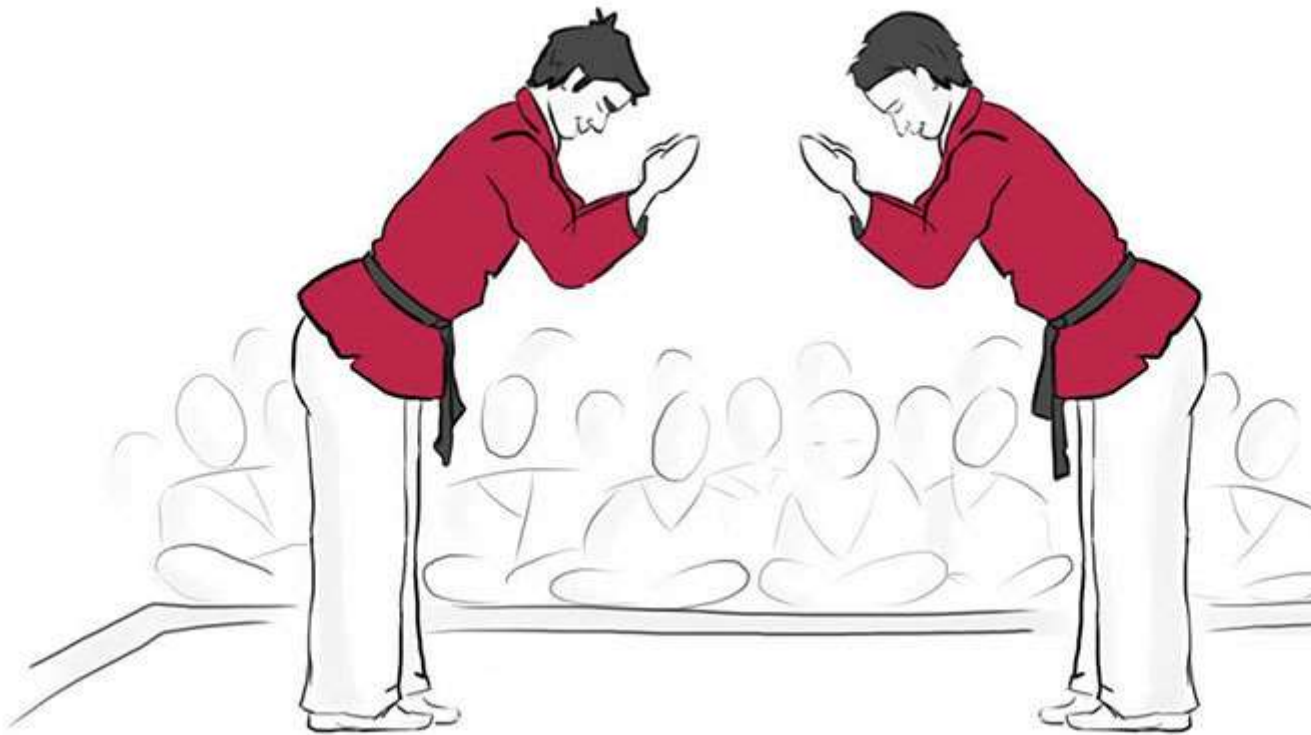
Бывает и так: умные мысли в ладах с эмоциями, но слабое болезненное тело. Вы то и дело останавливаетесь на каждом повороте, чтобы починиться. Понимаете, о чем я?.. Подводит карета! Шикарная лошадь и умный господин, но повозка подводит. К сожалению, вы снова не можете нормально ехать.

Существует масса аналогичных комбинаций. Придумайте свои, найдите примеры из жизни.

Бывают, конечно, и другие проблемы, когда кучер не слышит голос господина, сидящего в карете, или слышит, но понимает неправильно, вследствие чего едет не туда. Подумайте, о чем эта ситуация? Что соответствует этой аналогии в нашей реальной жизни?

6. Как начать зарабатывать, помогая людям становиться сильнее

«Ты сможешь достичь любые свои цели, если поможешь достаточному количеству людей достичь их целей» Зиг Зиглар



Когда Вы решаете какую-либо проблему, например, долгое время худеете, строите бизнес или как я долго избавляюсь от дефектов речи и заикания, то, во время этого процесса, вы получаете некоторую экспертность в этой теме и даже разрабатываете авторскую методику. Подтверждением этого являются многочисленные методики похудения, построения бизнеса, изучения языков и т. д. и т. п.

Вот жил себе обычный человек и никогда не мечтал: писать книги, вести тренинги, кого-то обучать чему-то. Работал на обычной работе, жил как все, ничем не отличался от других. Только одно не давало покоя: у человека была некая проблема, с которой он не мог смириться. Ему сложно было принимать себя таким, какой он есть.

Чтобы не ходить далеко и не приводить примеры из разных книг, я расскажу немного о себе. Закончил институт, начал работать в банке и как все молодые парни, хотел карьерного роста и развития. У меня все было нормально: хорошее образование, располагающая к доверию внешность и пр. Многие говорили, что я умный, способный, перспективный молодой человек.

Но была одна проблема – заикание. Более того, у меня был тихий и вялый голос, который часто принимался за «извиняющийся» тон.

Вроде бы и мелочь, подумаете вы... «Главное, чтоб человек был хороший!» – говорит народная мудрость. «Главное, чтоб специалист был толковый», – говорят на работе и т. д. Да, говорят, но по факту: мой дефект мешал мне жить по моим правилам.

Я хотел расти, развиваться и делать карьеру. Но, как вы понимаете, заикающегося парня с тихим голосом, боссом не поставят. Точнее, вероятность минимальная. Это произойдет лишь в том случае, если назначать просто больше будет некого! А сейчас в компаниях большая конкуренция, поэтому в большинстве случаев навыки коммуникаций могут являться решающими. Я же иногда даже не мог лаконично и быстро ответить на возражение клиента или на «наезд» на совещании. Это было жалкое зрелище, друзья.

Я уже не говорю про отношения с противоположным полом. С этим тоже были проблемы. Естественно, у меня были минимальные шансы заинтересовать красивую девушку, хотя я всегда умел писать очень романтические смс.

В общем, не буду вам перечислять все «боли», которые приносила мне моя проблема, так как думаю, что вы сами догадываетесь, как это бывает. Вероятно, у вас тоже есть какая-

либо проблема, не дающая вам начать жить на полную «катушку», именно поэтому вы и читаете эту книгу.

Советы разных специалистов и психологов о том, что нужно принять себя таким, какой я есть, я отвергал. Точнее сначала искренне пытался принимать, но когда понял, что это полная хрень и потакание своим слабостям, послал всех к черту и решил взять на себя ответственность за то, что со мной происходит.

И вот тогда я начал решать свою проблему самостоятельно.

Не буду хвастаться вам сколько книг я прочитал, сколько тренингов посетил, во сколько обучающих программах состою до сих пор, со сколькими экспертами общался и проходил у них личное обучение. Много раз я опускал руки, плакал и психовал, разбивал мебель, так как мои попытки не приносили желаемых результатов. Путь был долгий и болезненный, так как я постоянно был один. Лишь иногда у меня появлялись учителя.

Но все-таки я решил свою проблему, причем осознание пришло совершенно случайно.

Когда однажды я опомнился, осознал, что веду тренинг по голосу. «Как такое может быть?» – спросите вы. Очень просто.

Когда мой голос изменился, точнее стал моим настоящим и природным, когда ушли дефекты речи, некоторые друзья и знакомые, которые давно меня не видели и помнили «дефектным», стали удивляться моему преображению. Они говорили, что благодаря переменам в голосе я вообще стал по-другому восприниматься, совсем не так, как раньше. Они спрашивали и интересовались, как такое сделать, просили показать упражнения и практики. Конечно же, я не задумываясь показывал им, давал им то, что знал сам.

Те, кто выполнял мои рекомендации, начали замечать изменения. Это им очень понравилось. Вскоре ко мне начали обращаться их друзья. Им я давал те же упражнения, и они снова получали результат. Далее ко мне начали обращаться вообще чужие люди.

И как-то однажды я понял, что каждый вечер веду тренинги, причем даже в выходные дни. Людям они нравились, но самое главное – они ощущали результат. В тот момент я осознал, что каким-то образом уже решил свою проблему, раз люди идут ко мне учиться развивать голос. Наверное, мой голос всё-таки вполне неплохо звучит, раз ко мне обращаются снова и снова. Если бы это было не так, они не приходили бы учиться за деньги. Причем, что удивительно, в тот период я не давал никакой рекламы и самое страшное – не имел никаких дипломов и сертификатов о том, что я специалист и мне можно заниматься обучением людей. Меня даже не спрашивали об этом, просто просили помочь...

Да, иногда бывали и проблемы с некоторыми участниками. Но, я их решал просто: не нравится мой подход и методы – ищите других специалистов! Когда меня просили «удивить» чем-то, провоцирующие спрашивая: «А чем ваша методика отличается от других?» – я тоже посылал, говоря о том, что я не клоун, чтобы удивлять, искать различия и пр.

Тогда я был новичком, многого не знал, но... Это уже совсем другая история.

К чему я это все веду? Естественно, таких историй немало, но это моя личная история. Возможно, вы уже начали свой путь и чувствуете, что у вас похожая ситуация.

Когда вы по-настоящему и честно решаете свою проблему, к вам начнут приходить люди и просить помочь решить их наболевшие вопросы, такие как: похудение, создание бизнеса, как выйти замуж, изучение иностранных языков, обучение скорочтению и т. д.

Люди, обратившиеся к вам за помощью, с удовольствием заплатят вам деньги, так как в этом нет ничего плохого. Вы даёте им новые качества, новые результаты, новые возможности и, естественно, новую жизнь. Это дорогого стоит! Это важная и ценная работа!

Вот был один человек толстым и больным, а вы сделали его здоровым. У другого не было бизнеса, а вы научили его тому, как его организовать и теперь он занимается любимым делом. К примеру, не знал человек языка, вследствие чего его не посылали в важные командировки и на серьезные переговоры, а благодаря приобретенным знаниям, его стали отправлять на важные мероприятия, вследствие чего он стремительно поднялся по карьерной лестнице. Раньше парень не умел знакомиться с девушками, а теперь это не проблема. Кто-то

плохо продавал и мало зарабатывал, а теперь это хорошо у него получается. Вся семья рада, что у их близкого человека произошел некий личностный рост и изменения.

Никогда не забуду, как я одного взрослого человека избавил от заикания за 1 месяц. Прошли уже годы, а он до сих пор мне звонит, благодарит и поздравляет со всеми праздниками. Хотя в то время он платил мне очень серьезные деньги.

Понимаете, о чем я?

Решайте свои проблемы! Не откладывайте их! Не бойтесь их! Берите и решайте! Пусть на это уйдут годы, но эти годы все равно когда-нибудь пройдут! За это время вы можете стать экспертом в решении вашего рода проблем, а можете и не стать.

Я же мог так и остаться заикающимся банковским менеджером со слабым, вялым извиняющимся голосом. Естественно, ничего бы плохого не произошло, ведь бывают проблемы и похуже: люди теряют жизнь, становятся инвалидами и т. д. Но в любом случае, выбор за вами!

Как вы думаете, правильно ли я тогда поступил? Или нужно было принять себя таким, каким я был, как мне советовали психологи?

Мне и сейчас себя не всегда просто принимать, хотя я стал намного легче, чем тогда, когда был жалким слабаком. Принять себя таким – это самообман и слабость духа.

Как будете действовать вы? Ответьте на этот вопрос прямо сейчас?! Не мне, а себе! И, вполне возможно, это изменит вашу жизнь, вы станете лидером и проводником для других людей.

Тогда я выбирал неосознанно, просто действовал как мог, как получалось. Если бы я знал то, что знаю сейчас, действовал бы увереннее и решительнее! Я никогда не планировал стать тренером, проводником, лидером, автором книг и т. д. Но, вы же можете все запланировать и двигаться к этому не как я, а правильно и осознанно.

Мне очень нравится моя работа, я кайфую от того, что я делаю. Мне очень нравится помогать людям, решать их проблемы. Мне безразлична их благодарность и добрые слова.

Быть тренером и помогать людям, становиться лучше – это действительно классно. Ты общаешься с новыми личностями, вдохновляешь их. У тебя появляется множество полезных связей и знакомств, а, следовательно, тебе все время нужно хорошо выглядеть, правильно разговаривать, быть грамотным и поддерживать себя в хорошем тонусе. Это очень интересная работа, так как постоянно нужно развиваться.

На тренинги часто приходят люди, которые довольно-таки успешны в своем деле, вследствие чего тебе нужно быть на голову выше них, так как иначе тебя закидают помидорами. У тебя просто нет выбора, необходимо всегда находиться в развитии. Саморазвитие для меня – теперь не просто хобби, а образ жизни. И со временем ты влюбляешься в это! Ты начинаешь все больше и больше отдавать того, что знаешь и умеешь. И в тот момент, когда ты отдаешь, к тебе приходит нечто новое и более совершенное. Так, ты попадаешь в некий поток! Это непередаваемое ощущение! Желаю вам его испытать.

Не помню, где точно это написано, но те из вас, кто читает разные умные психологические книги, знают: у каждого человека есть потребность обучать и передавать знания, опыт. Просто кто-то эту потребность признает и развивает, а кто-то не признает, считает бредом, но, в тоже время, не брезгует время от времени давать советы и поучать правильной жизни.

Итак, я призываю вас взять ответственность на себя, решить свои проблемы и начать помогать другим людям решать те же «боли», что тяготили когда-то вас.

Как вы уже поняли, таких «решателей проблем» называют по-разному: тренеры, коучи, преподаватели, учителя, мастера, психологи, психотерапевты, проводники, гуру и т. д. Название не имеет значения. Главное – суть. Уверен, вы меня поняли.

Давайте теперь перейдем от мотивационных речей к циничным расчетам.

Итак, вы можете начать зарабатывать, обучая других. Причем, не просто обучая, а давая результаты и меняя жизни других людей. Об этом говорил Зиг Зиглар: «Вы сможете достичь своих целей, когда сможете достичь своих целей достаточному количеству других

людей».

То же самое я делаю сейчас. Помогая достигать вам ваши цели, я достигаю своих. Все очень просто. То же самое происходит в тренингах: если вы классный продавец и обучаете других людей продавать, они начинают больше зарабатывать. Соответственно, данные лица достигают своих целей: двигаются по карьере, больше зарабатывают, покупают новые квартиры, машины, обучают детей в престижных ВУЗах и т. д. Вы делаете этих людей лучше, а они платят вам за это деньги.

Сколько же вы сможете зарабатывать, когда станете тренером и начнете помогать людям решать их проблемы?

Давайте сразу к делу, сразу к конкретным цифрам.

Самый ленивый тренер может зарабатывать от 100 тыс. рублей в месяц.

Если вы только начинаете, то какое-то время, скорее всего, первые месяцы, ваши доходы будут значительно меньше. Возможно, они не будут превышать даже 50 000 руб.

Конечно же, нужно учитывать особенности темы, в которой вы работаете, город, в котором вы находитесь, личные качества, способности и многое другое. Все это сильно влияет на конечные результаты.

Можно зарабатывать групповыми занятиями, а можно – индивидуальными. А можно совмещать и то, и другое.

Главное – это провести первую группу людей, дать им результат, получить первые деньги и удовольствие от процесса! Все! Далее вам нужно просто продолжать.

Да, не всегда первый опыт бывает успешным. Иногда бывают проблемы и трудности, но... Чем больше их будет вначале, тем быстрее вы будете расти. Помните об этом.

Много это или мало?

Когда меня спрашивают, тяжело ли тебе работать, я отвечаю: «Я очень люблю свою тему, она изменила мою жизнь. Я бы в принципе и бесплатно этим делился, мне в кайф, например, рассказывать о работе с голосом, о вокале, продажах и личной силе. Я не работаю, я занимаюсь любовью. Такое у меня к этому отношение.»

Да, 100 000 рублей для кого-то из вас не такие уж серьезные деньги. Но задумайтесь, вы занимаетесь любимым делом, общаетесь с людьми и помогаете им. Вы делаете то, что раньше было вашим хобби.

Итак, 100 000 рублей – это совсем не сложно. При этом такому, как мы сказали, ленивому тренеру нужно проводить для этого всего лишь пару тренингов в месяц. Один тренинг занимает два выходных дня. Остальное время он в принципе свободен или готовится к очередным тренингам. Помимо всего прочего он может проводить и личные консультации.

Да, ему необходимо находить организаторов или организовывать все самому. Вполне вероятно, нужен будет помощник, с которым можно делиться частью прибыли. Далее, когда тренинги уже организовываются постоянно, стоят на потоке, все делается на автомате и не требует особых усилий.

Вы также можете записать ваши тренинги и продавать их в записи. У вас просто их будут покупать в автоматическом режиме.

Допустим, вы средний неленивый тренер, работающий и занимающийся своей деятельностью и своим продвижением уже не первый год. В данном случае вы можете зарабатывать более 300 тыс. рублей в месяц.

Естественно, в каждом регионе могут быть свои особенности. Я привожу вам самые реальные и пессимистические данные, чтобы не вселять ни в кого излишние надежды.

Конечно же, если вы будете вести деятельность в Москве, то считайте по московским тарифам.

В столице такая деятельность в разы прибыльнее, так как аудитория там более активная и всегда готова к тому, чтобы посещать тренинги.

Если вы уже достаточно известный тренер, ваш заработок будет варьироваться от 1 миллиона рублей в месяц и более. У такого тренера график расписан на несколько месяцев вперед. У него есть своя методика, книги, команда людей, офис, бюджет на рекламу, фанаты

и поклонники, постоянные организаторы в городах и т. д.

Существует и верхняя каста тренеров – это звезды: мега популярные и раскрученные. О них знают все! Причем даже те, кто никогда не ходил на тренинги. Такие тренеры зарабатывают не менее 10 миллионов рублей в месяц. Это медийные личности, такие как: Радислав Гандапас, Павел Раков, Андрей Парабеллум и многие другие. Уверен, вы слышали и знаете об этих людях.

На сегодня все популярнее становится онлайн-обучение, онлайн-тренинги и курсы. Такой формат занятий, когда вы можете обучаться, не выходя из дома. Вы можете находиться в любой точке мира и получать новые знания! Следует отметить, что это расширяет возможности и для тренеров. Благодаря онлайн-обучению вы можете быть полностью свободны в своих передвижениях, не привязаны к определённому городу, не пребывая в постоянных перелетах и переездах. Можно вести тренинги и консультации удаленно через ноутбук и зарабатывать при этом огромные деньги, принося пользу людям.

Если чувствуете и понимаете, что это ваше, то обязательно подробнее изучите эту тему и найдите возможность заняться этим серьезно.

Есть много хороших тренеров и консультантов, которые превратили свое хобби саморазвития в приличный доход, в свободный лайф-стайл, и получают удовольствие от жизни. Они приносят людям пользу, зарабатывают деньги и ощущают свою особую уникальность.

Предлагаю вам почитать и поинтересоваться историями успеха некоторых тренеров.

Мне, например, очень нравится история **Радислава Гандапаса**. Он был обычным преподавателем в школе, кажется, преподавал русский язык и литературу. Всегда серьезно относился к своей работе, не так, как это делает, к сожалению, 80 % лиц «просиживающих» в школьных кабинетах. Меня очень тронул рассказ Радислава о том, чему свое время его научил учитель: задача преподавателя литературы не только в том, чтобы дети читали в школе, но еще и в том, чтобы они продолжили чтение за пределами этого учреждения! Классная мысль, что скажете? Мне очень понравилась.



Далее, как мне известно, Радислав был организатором разных тренингов и однажды, когда тренер сильно опоздал на мероприятие, Радиславу пришлось как-то развлекать и отвлекать собравшихся людей. Именно тогда он понял, что у него это неплохо получается и ему это нравится. Тем самым жизнь поставила его в такую ситуацию, когда он не мог не делать. Ему пришлось что-то сделать, у него все получилось, и он решил продолжить.

Как вы знаете, сейчас Радислав «номер один» в области ораторского искусства и самый титулованный тренер в СНГ. Он является автором бестселлеров и постоянным гостем теле- и радиозфиров. Обязательно посмотрите мое интервью с Радиславом, оно есть на youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=2PkcLviM6WI>

Следующим примером является один из моих любимейших тренеров в теме бизнеса – Андрей Парабеллум.

У него также очень интересная история. Очень кратко, буквально, в двух словах я расскажу ее вам.

Итак, **Андрей Парабеллум** долгое время посещал всевозможные тренинги личностного роста, посещал их сотнями, а также покупал тренинги в записи. Проблема была в том, что он много раз ходил на тренинги, но ничего не делал, ничего из того, что он там узнавал. Он не внедрял полученные знания в свою жизнь.



Однажды на очередном тренинге он сидел и слушал выступление тренера. Этот тренинг был об инфобизнесе, там обучали, как зарабатывать на продаже инфопродуктов. С Андреем рядом сидела невзрачная женщина. Так получилось, что она отвлеклась и пропустила часть выступления. Позже, на перерыве она попросила Парабеллума пересказать, что и как нужно сделать. Андрей без особого энтузиазма все ей рассказал. Женщина записала, поблагодарила и после этого они какое-то время даже не виделись. Спустя год он

снова приехал на такой же тренинг и встретил там эту женщину. Причем он даже ее не узнал. Она бросилась на него с объятиями и словами благодарности. Как выяснилось потом, она благодарила его за то, что он тогда ей рассказал. Это помогло ей заработать 300 000 долларов.

В тот момент он понял: хватит уже учиться, нужно начать что-то делать. Если даже эта обычная женщина сделала и заработала, то что же мешает ему? Конечно же, он не только начал действовать, но и продолжил обучаться. Как вы знаете, Андрей Парабеллум сейчас «номер один» в инфобизнесе.

И еще один пример, который уже наверняка заткнет рот даже жестким скептикам.

Знаете ли вы **Ника Вуйчича** ? Если нет, то прямо сейчас зайдите в Интернет и посмотрите.



Да, да, это тот парень без рук и без ног, который собирает стадионы людей. Они приходят посмотреть на него и получить мотивацию.

Многие из нас постоянно жалуются, что им чего-то не хватает, что им что-то мешает. Посмотрите на Ника и попробуйте теперь продолжить жаловаться. Если вы не полный кретин, то у вас уже не получится!

Лично меня в его биографии поразило одно: насколько ему было больно от того, как его воспринимали окружающие. Он родился без рук, без ног и был посмешищем.

Однажды он не выдержал и даже хотел утопиться, но... не смог.

Он говорит, что его родители любили и принимали его таким, какой он есть. Они не стеснялись его, и это сильно помогало ему жить. Вероятно, именно поэтому он состоялся в

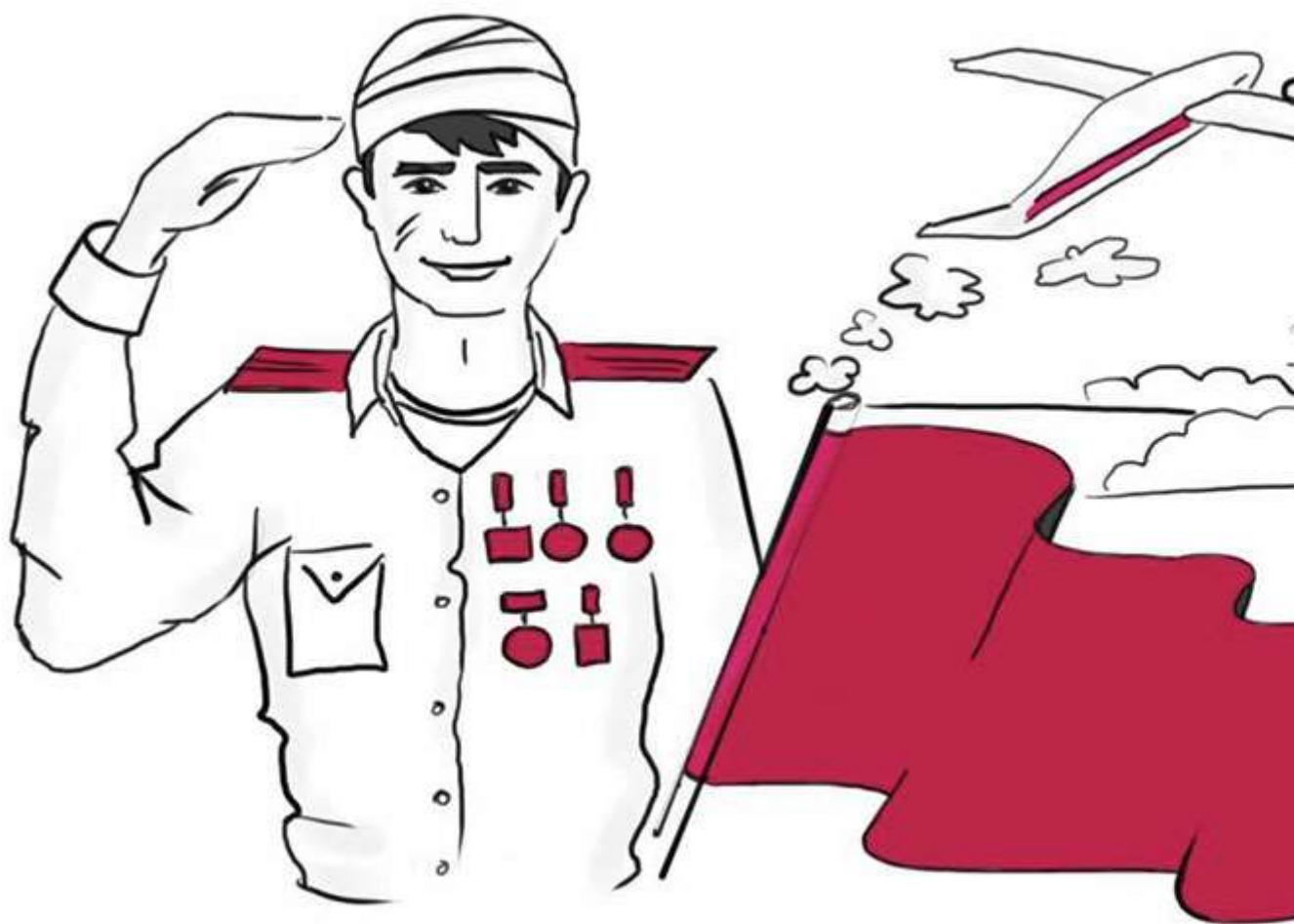
качестве мотивационного спикера, автора книги и просто как человек. Когда на него смотришь, то понимаешь, что он без рук и без ног, намного счастливее людей, которые ничем не обделены.

Обязательно посмотрите видео с ним, его личную историю и выступления.

<http://www.youtube.com/watch?v=HxDy4xhvtG4>

7. Реальные истории. Успех и сила покупаются болью.

«Мы не получаем то, чего хотим, только потому, что еще не заплатили за это полную цену»



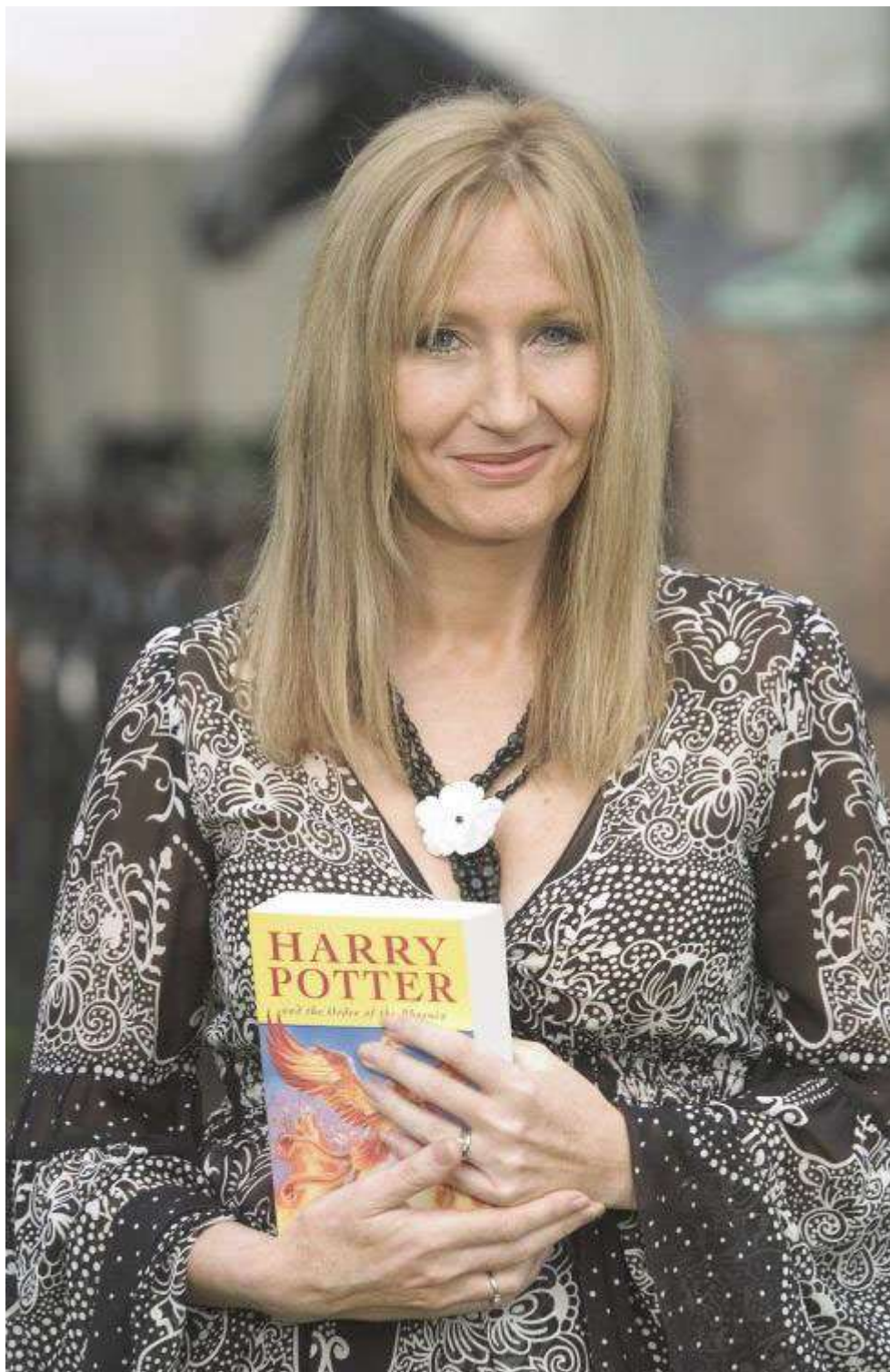
Итак, друзья, предоставляю вам на всеобщее обозрение реальные истории нескольких людей. Не просто людей, а современных звезд.

Очень часто мы видим лишь конечный успех и даже не задумываемся о пути, который был пройден для этого. Мы так часто приписываем этим людям, случайные заслуги, особые врожденные качества... Да, мы делаем это, так как благодаря отговоркам, нам легче оправдывать свою слабость, бездействие, неверие в себя и прочую хрень...

Именно поэтому я хочу привести вам в пример эти истории. Они необходимы, чтобы еще раз лишить вас возможности каким-то образом оправдать себя, а также доказать, что прийти к силе и личному успеху может каждый.

Первая современная звезда – **Джоан Роулинг**. Для тех, кто вдруг ее не знает, скажу: это автор книг о Гарри Поттере. Ее произведения о юном волшебнике Гарри Поттере давно уже стали культовыми. Довольно сложно найти тех, кто о них не слышал. Даже те, кто не

читал книгу и не смотрел фильмы, знают, что есть такой персонаж, как Гарри Поттер.



Итак, Джоан Роулинг мега популярна и супербогата, но мало кто знает, что было до того, как она стала таковой, сколько времени ей на это понадобилось.

В 28 лет Джоан считала, что вся ее жизнь не имеет смысла и ничего не стоит... Она считала себя бесполезным ничтожеством. У нее не складывались отношения с мужчинами, ее брак распался, вследствие чего она стала безработной матерью-одиночкой. Примерно в это же время умерла ее мать. Джоан все чаще и чаще начала подумывать о самоубийстве, так как реально не видела выхода из сложившейся ситуации. Все, что ее держало на этом свете, ребенок и большая любовь к написанию книг.

В те сложные времена она просто пыталась отвлечься сама и скрасить судьбу своей дочери интересными, яркими сказками о волшебниках. Именно так она и начала писать свою книгу, ставшую в результате бестселлером.

Довольно часто им не хватало денег на жизнь, на аренду, одежду и даже на еду. Джоан не имела тогда возможности привлечь к себе достойного мужчину, поэтому она продолжала нести свою ношу одна.

В тот момент у нее не было выбора. Ей нужно было как-то выживать и жить ради маленькой дочери. Тогда они просто жили одним днем и благодарили Бога за то, что он дал им этот день.

Она просто писала свой рассказ и пересказывала все дочери. Так, за несколько лет они пережили многочисленные страшные жизненные ситуации, которые постоянно преследовали их.

После написания своей книги Джоан начала обивать пороги редакций, чтобы напечатать свое произведение. И вы думаете, что ей сразу же сказали «да»? Конечно же, нет! Ей отказывали раз за разом! Но она продолжала снова и снова! Ей снова отказывали. Но она не отступала, ведь у нее ничего кроме этого больше не было... Понимаете? Кроме этой ее истории о волшебнике «Гарри Поттере» у нее ничего не было... Не было запасных вариантов, планов «Б» и пр. Поэтому она шла до конца!

Несколько раз она признавалась, что у нее опускались руки и порой она соглашалась с критиками в том, что книга не пойдет и не будет востребована. Но безысходность и отсутствие альтернатив вынуждали ее идти дальше и продолжать искать редакции. И она нашла, она сделала так много попыток, что в конце концов одна из них увенчалась успехом.

Джоан говорит так:

- Превратите ваши недостатки в достоинства;
- Будьте полны решимости;
- Будьте трудолюбивы;
- Верьте в себя;
- Занимайтесь любимым делом.

Да, иногда все может пойти далеко не так, как хотелось бы, но это не повод опускать руки. Любите свою работу. Даже если вы никогда не станете богатым и успешным, вы все равно будете заниматься тем, что приносит вам удовольствие, а значит, наверняка будете счастливы.

Обязательно почитайте полную историю и биографию Джоан. Она даст вам сил не сойти с вашего пути, невзирая на возникшие трудности.

Следующий пример силы меня особенно трогает и вдохновляет. Мне нравится о нем рассказывать, и в одной из глав я уже делал это более подробно.

Не знаю почему, но именно о **Сильвестре Сталлоне** я могу говорить очень долго и подробно! В YouTube есть хорошее мотивационное видео с его личной историей, обязательно посмотрите его.

<https://www.youtube.com/watch?v=isxPpEYDzoQ>

У него очень интересная и яркая биография, которая полна преодолений и падений. Он падал, поднимался и в конце концов достиг своего. В своей биографии он рассказывал о том, что вообще никак не мог рассчитывать на то, что сможет сниматься в кино, сделать карьеру. У него имелись дефекты лица, полученные во время родов, и никто никогда не верил в то, что он станет актером и будет сниматься. Только он сам верил в себя, продолжал действовать и этого хватило!

Он изначально знал, кем хочет быть, поэтому не соглашался ни на что другое.

Когда мне тяжело или что-то не получается, я всегда перечитываю его историю успеха. Непонятно откуда у меня сразу берутся силы и энергия для новых действий. Предлагаю вам делать тоже самое!

Третий пример – **Ник Вуйчич**. Человек изначально родился не для публичной жизни. Не для того, чтобы быть примером, не для того, чтобы вдохновлять. Его история не

вписывается ни в какие нормы здравого мышления. Тем не менее он помогает людям жить, мотивирует своим примером и образом жизни. В сложных ситуациях о нем вспоминают и этим людям становится легче, у них появляется дополнительный заряд энергии к еще одному действию, еще одному шагу. Это продлевает их жизнь, путь, дает им больше шансов на достижение своих целей.

Интересным фактом его биографии является то, что он несколько раз хотел покончить жизнь самоубийством и у него этого не получалось. Он рассказывал, как хотел убить себя, утопиться в ванной. Для этого тоже нужна отвага. Часто говорят, что самоубийцы – это слабые люди, но с другой стороны, у них есть силы принять решение, а некоторые могут умирать годами от того, что не могут даже этого. Самоубийца может принять решение, и это тоже поступок.

В конце концов, учитывая его ограниченные возможности: отсутствие рук и ног, никак не повлияло на то, что он достиг успеха, стал известным, популярным и начал мотивировать и вдохновлять людей. Это является для меня примером. У каждого есть свой личный шанс на успех, шанс на ту жизнь, которую хочешь иметь и прожить.

Этот пример «убивает» скептиков. Все отмазки о том, что нужно родиться с каким-то даром, с суперсильным и красивым телом, на фоне этой истории – полный абсурд. Пример этого человека убивает любые наши отговорки и оправдания. Все это второстепенное. Все решает внутренний стержень, внутренняя сила.

Далее, приведу несколько примеров из истории. Это личности, описание жизней которых, меня очень вдохновляет и мотивирует!

Один из них – Генри Форд. Этот человек построил мощнейший бизнес, который живет до сих пор. О качестве бизнеса и идее говорит то, сколько «прожила» эта идея и какую пользу она принесла. Большой идеей Форда было не только делать деньги, но и сделать автомобиль доступным для большого количества людей. Он стремился принести пользу народу, облегчить труд и позволить делать больше за меньшее время.



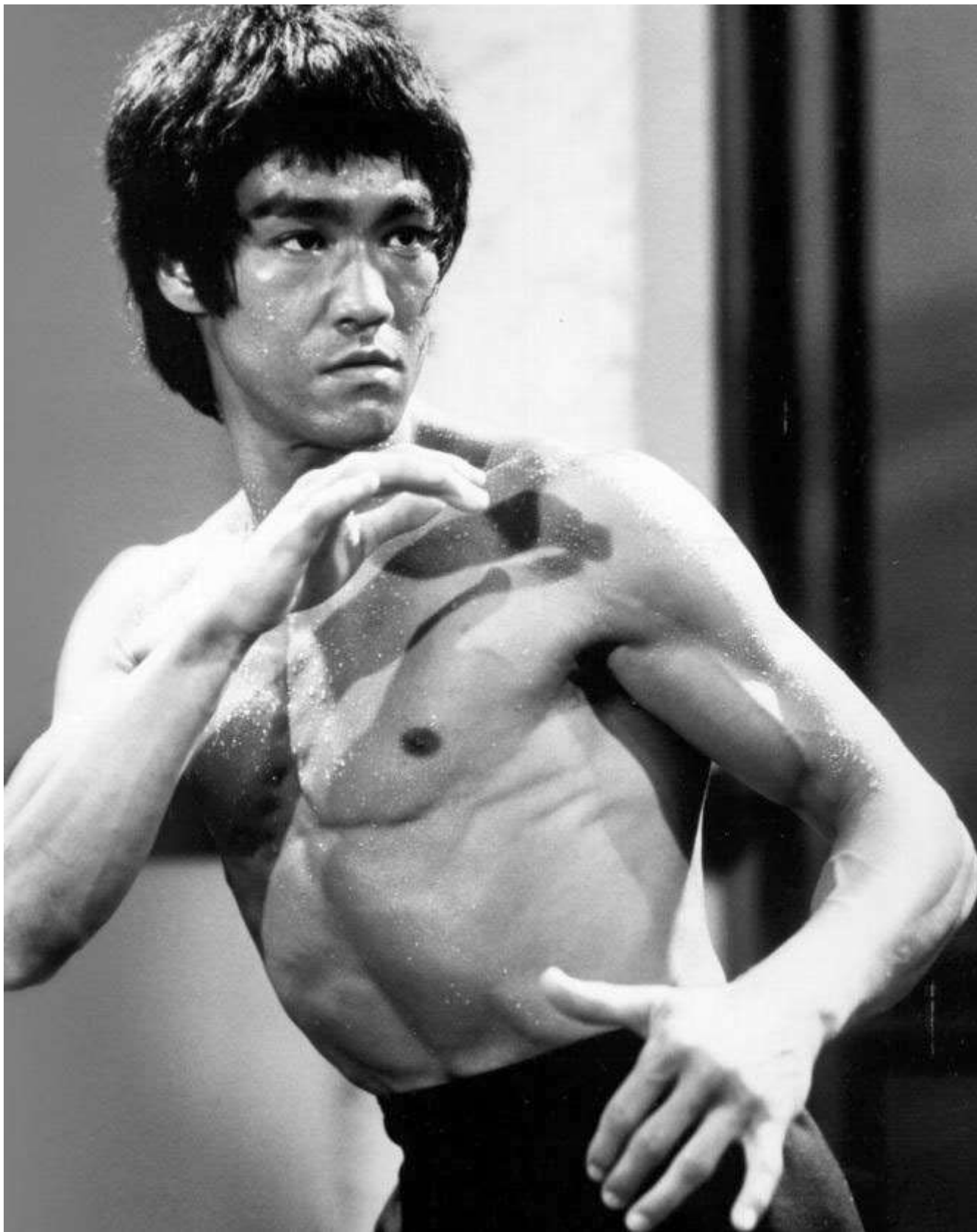
У него очень богатая биография. Существует даже отдельная книга и фильм о **Генри Форде** и его достижениях, где очень много положительных и сложных моментов. Меня больше всего тронуло то, как поддерживала его жена. Она помогала ему собирать в гараже первый двигатель внутреннего сгорания.

Форд работал механиком на заводе, а по вечерам, каждый день после работы разрабатывал свой двигатель. Тогда он жил только этим, а вся семья верила в него и помогала. Это было весомым перевесом против большинства скептиков, критиков и завистников в машиностроительной сфере того времени. Было трудно, но он продолжал действовать, экспериментировать, оптимизировать. Он твердо верил, что сможет сделать автомобиль доступным для каждого американца. Как видим, так это и произошло. Форд внес неоценимый вклад в развитие машиностроения, вследствие чего автомобили стали доступны каждому среднестатистическому гражданину. Немногом позже, что-то подобное сделали **Билл Гейтс** и **Стив Джобс** в сфере компьютерных технологий, но это уже совсем другая

история.

Следующий пример – известный нам **Брюс Ли**. О Брюсе Ли знают все, а также о созданном им виде боевых искусств «Джет Кундо», которое вобрало в себя все самое лучшее и эффективное из того, что было в боях прошлого века.

Оказывается, мало кто знает, но за три года до своей смерти Брюс сломал позвоночник. Большинство людей и критиков его деятельности заочно похоронили его, думая, что, наверное, это уже все... Но для Брюса сломанный позвоночник – это просто сломанный позвоночник. Можно, что угодно сломать в человеке, но есть что-то, что сломать невозможно...



В тот период Брюс Ли закрылся от внешнего мира и заручился поддержкой самых близких людей, которых, несмотря на их близость, достаточно редко к себе подпускал. Таким уж был великий мастер.

Он сам придумал специальные упражнения и поднял себя с кровати. Также за это время он написал книгу.

Он не только вернул себе достойную жизнь и здоровье, но и продолжил свой лайф-

стайл воина и бойца. Он собрал себя по-новому. В его биографии многими очевидцами и учениками подтверждается, что после этой тяжелой травмы и восстановления, его качества и навыки стали еще лучше. Он как будто бы обновился!

Очень трогает то, что Брюс Ли всегда интересовался боевыми искусствами не как способом делать людям больно, а как творчеством. Он много раз говорил, что для него боевые искусства – это способ самовыражения, как для актера – стихи, для певца – песни. Он был очень миролюбив.

Следующим примером я хочу выразить свое уважение простым русским солдатам! Для меня они исторические личности, причем ничуть не меньше мировых звезд. Просто они делали другую работу.

Так много сейчас примеров успеха разных западных звезд, актеров и бизнесменов, их реально бесчисленное множество! Эти истории специально раскручиваются с целью унижить нашу родину в глазах молодого поколения. Это делается для того, чтобы в сознании подрастающего поколения формировать мысли о том, что много ярких известных историй успеха именно у американцев, а у русских ничего такого нет. Оно вроде бы и есть, но не такое все яркое и раскрученное. Именно поэтому большая часть нашей молодежи, к сожалению, ориентируется на западные, европейские ценности. Возможно, именно потому, что так мало мы говорим о подвигах наших русских людей.

Уверен, в будущем я напишу отдельную книгу об этом или даже сниму фильм.

А сейчас хочу рассказать небольшую историю о подвиге наших русских солдат 30 июля 1914 года в польском городке Кальвария. В годы Первой Мировой Войны главными героями были простые офицеры и прапорщики, солдаты и матросы, сестры милосердия, военные священники...



Первым Георгиевским кавалером тогда был донской казак **Козьма Крючков** .

В тот день сторожевой дозор, состоящий из четырех казаков во главе с Крючковым, при подъеме на горку налетел на отряд немецких кавалеристов числом в двадцать семь человек. Встреча оказалась неожиданной для обеих групп. Немцы растерялись, но, поняв, что казаков всего четверо, бросились на них в атаку. Несмотря на почти семикратное превосходство, Козьма Фирсович и его товарищи – Василий Астахов, Иван Щегольников,

Михаил Иванкин – решили принять бой. Противники сблизились и закрутились в смертельной сече, казаки прикрывали друг друга, кромсая врага по дедовским заветам. В первый момент боя Крюков скинул с плеча винтовку, но слишком резко передернул затвор и патрон оказался заклиненным. Тогда он выхватил пашку, а в конце сражения, когда силы стали покидать его, продолжил драться вырванной из рук улана пикой.

Итоги сражения поражали воображение. Согласно последующим наградным документам и официальным отчетам к исходу битвы были убиты двадцать два немецких всадника, еще двое тяжелораненых немца попали в плен и лишь трое противников уцелели, спасшись бегством. Казаки не потеряли ни одного человека, хотя у всех были ранения разной степени тяжести. Со слов товарищей, Крючков в одиночку одолел одиннадцать врагов, сам при этом получил свыше десятка колотых ран.

Этот последний пример цепляет меня до глубины души, но, к сожалению, мало людей знают о настоящем героизме нашего народа. Вот жил себе солдатик и не знал, что в нем есть такая сила, уверенность, готовность идти до конца. Но произошла определенная ситуация, и он принял решение сражаться, а не убежать.

В животном мире есть 3 варианта поведения в критической ситуации: бегство, нападение и замирание (претворение мертвым). Соответственно, и в нашей жизни мы можем быть: активными – вступать в бой или убегать и пассивными – замирать и ничего не делать.

А что если условием прихода этой некоторой личной силы является как раз проживание экстремальных ситуаций, когда мы выбираем действие, даже если присутствует риск для жизни? В тот момент мы или умираем, или получаем огромную силу? А готовы ли вы платить таким риском за такую силу? Какую цену готовы вы заплатить за приобретение этой личной силы?

Пожалуйста, подумайте об этом! Как бы вы повели себя в этой ситуации?

8. Результаты моих тренингов

«Иногда настоящую правду говорят только чужие люди»

В книге не передашь всей атмосферы тренинга, не покажешь упражнений. Изначально хотел это сделать, но решил поступить по-другому.

Далее, в отзывах разных людей, вы услышите о неизвестных Вам до сегодняшнего дня упражнениях.

Внимание! Хорошая новость! Я предоставляю вам видеоуроки из моего тренинга «Личная сила», где есть упражнения и всевозможные инструкции о их выполнении.

Как это получить? Просто читайте дальше. Я обязательно приложу специальную ссылку на свой сайт, где вы сможете получить видеокурс.

А сейчас немного о людях... Зачем они ходят на тренинги? Что они там получают?

Книги – это хорошо. Они дают идеи и направления, но конкретные навыки и изменение в привычном поведении можно получить лишь действуя. По этой причине люди и приходят на тренинги. Они идут туда, чтобы что-то делать.

Сергей Новиков, 22 года Киев.

В одном из моих тренингов участвовал парень, который сам по себе был довольно грамотным, умным и интересным человеком, но он был не уверен в себе. Ранее он уже проходил много разных тренингов по уверенности в себе.

На мой тренинг по голосу он попал с целью сделать свой голос твердым и убедительным. Моя программа построена таким образом, что работа идет не только с голосом, но и с личностью. Чтобы иметь уверенный голос, необходимо стать и уверенной личностью. Иначе не работает.

Сергей пришел на тренинг по причине нехватки уверенности в себе и силы говорить то, что он думает. У него просто не было силы проявить себя. Он был замкнутым и

зацикленным на том, что о нем думают.

Помимо всего прочего у него были и проблемы с девушками. Он был чрезмерно застенчив и не мог знакомиться с теми, с кем хотел. В то же время он не желал прибегать к тренингам по пикапу, так как подобные курсы противоречили его внутренним ценностям.

Особенно сильно его включило упражнение, где необходимо было долго смотреть в глаза. Именно эта практика раскрыла в нем много силы и уверенности.

Ему понравились задания и на самодисциплину. Например, перед ним стояла задача ежедневно делать какое-то действие в течение получаса или часа. Чтобы не происходило, он должен был делать это действие каждый день. Например, пробежка, турник, обливание холодной водой по утрам, что угодно. Это так называемый ритуал. Таким образом он встраивал в себя определенные качества: давать себе приказы, исполнять их. Все это делалось с целью стать хозяином своей жизни.

В тренинге ему очень понравились упражнения на раскрытие и освобождение голоса. Он смог делать свой голос: ниже, мощнее и громче.

В результате, уже после месяца всевозможных практик и упражнений, Сергей развил в себе новые качества. Теперь для него не проблема общаться с незнакомыми людьми и любыми девушками. Он получил повышение по должности, стал заместителем руководителя отдела. Благодаря своим новым качествам он все чаще чувствует себя увереннее и решительнее, вселяя авторитет и внушая доверие тем самым другим людям. Вероятно, именно поэтому его повысили по должности.

Он говорит, что только начал раскрывать свою личную силу, но даже это дает огромные результаты и сильно меняет жизнь.

Елена Самойлова, 27 лет, Белгород

Главной проблемой Елены была боязнь критики.

Всякий раз, когда она что-то говорила и ее начинали критиковать, она сразу же теряла самообладание и была готова на все, чтобы критика в ее сторону скорее сошла на «нет».

Она чувствовала себя неуверенно при чужих людях. Девушка боялась спорить и конфликтовать, вследствие чего ею часто пользовались. Она не могла отстоять свое мнение и всегда соглашалась с тем, что ей заведомо было невыгодно и не нужно. Все это делалось во избежание конфликтов.

В личных отношениях у нее тоже были проблемы: парень не уважал ее и не считался с ней. Она уже долгое время хотела с ним расстаться, но не могла этого сделать.

В тренинге ей больше всего понравилось упражнение «День отказов». Выполняя это упражнение, она целый день отвечала «нет» на любые просьбы. Ей было очень сложно и дискомфортно его выполнять, но она справилась.

Техника «Убить чувство вины» также пришлась ей по душе. В магазине она долго выбирала очень дорогую вещь, просила консультаций и помощи всех продавцов, после чего просто отказывалась от этой вещи и уходила. Такое необходимо было проделать не менее 10 раз. Когда она это сделала, что-то внутри нее переключилось. Наконец, она поняла, что ничего страшного не происходит и она никому ничего не обязана.

Елене очень понравились упражнения для голоса, когда необходимо говорить то, что думаешь.

В результате, через 3 недели она, наконец-то, рассталась с тем парнем, которому долго не могла сказать «нет». Сейчас она свободна и готова к новым отношениям. У нее полностью поменялся круг друзей, так как те, кто ей пользовался, начали получать неожиданные отказы. Из старых друзей осталась лишь одна подруга.

В новый круг ее общения вошли совершенно другие люди. Это сильные личности, с которыми ей интересно, и она видит с ними свой дальнейший рост. Она призналась, что раньше можно сказать и не жила. У нее возникало чувство, как будто она все это время находилась в коконе. Сейчас же она заново родилась и жизнь приобрела новые краски. Ей очень нравится, что теперь при необходимости она легко может «поставить человека на

место» и не боится высказать свое личное мнение.

Николай , 33 года, программист.

Николай обратился ко мне по следующей причине. Он заметил, что часто его деликатное поведение, желание избежать конфликтной ситуации и не обидеть человека, а также стремление быть правильным и добрым, воспринимается окружающими, как слабость и мягкость. Вследствие этого на работе на него наклеили ярлык «мальчик для битья». На него часто срывается босс, хотя объективно он один из лучших сотрудников. У него всегда хорошие результаты и отзывы клиентов. Над ним часто прикалываются и шутят.

Еще со школы он всегда ощущал наличие у себя этой проблемы. Он регулярно ходил на тренинги, много чего уже знает и понимает, но не может позволить себе быть другим.

Придя на мою программу, ему понравилось то, что у него были задействованы и чувство, и тело, и мысли, которые переплетались в одно целое, создавая единый тандем. Именно это взаимодействие дало ему реальные результаты. Делая упражнения ему нужно было осознавать, ощущать и чувствовать, что в конечном итоге и трансформировало его поведение.

Теперь в ситуациях, в которых он терял опору или когда его выбивали из уверенного состояния, он начал чувствовать устойчивость. Он не боится быть прямым, жестким и критиковать, если ему что-то не нравится. Когда ему хочется, он может дать жесткий отпор.

Через 3 месяца после тренинга у него, наконец-то, завязались личные отношения и появилась девушка, которую он хотел по-настоящему. У него поменялась работа, изменились отношения с родителями и друзьями. Его зауважали... Некоторые из них остались в его окружении, а некоторые ушли. Особенно ему понравилась техника «Хозяин мира»: проработка конфликтов, «вокалотерапия» и модуль по раскрытию голоса, благодаря которому голос стал ниже и сильнее.

Наталья , 36 лет, бухгалтер.

Наталья – хороший опытный специалист. На работе с ней считаются и уважают, но дома, в семье у нее есть определенные трудности. Ее ни во что не ставит ее собственный муж. Для него не важны ее запросы, пожелания и идеи. Каждый раз в отпуск они едут туда, куда выбирает супруг, а не она. Она не имеет никакого влияния на жизнь своих близких. Любые ее просьбы игнорируются, хотя она не плохо зарабатывает и вкладывается материально в потребности семьи. Их дети, видя пример необходимого отношения с матерью, моделируют поведение отца. Они ведут себя также, игнорируя ее просьбы и замечания. Старший сын вообще не воспринимает мать всерьез. Она почувствовала, что ей не хватает некой внутренней опоры.

На работе ее ценят и уважают, а в реальной жизни, вне работы, ей не хватает внутренних качеств, чтобы жить и быть той, которой она хочет быть по-настоящему.

Она пришла на тренинг с желанием научиться отстаивать свои границы в семье. В ней чувствовалось стремление наладить отношения с детьми, чтобы ее правильно воспринимали, по достоинству.

Для Натальи самым сложным было упражнение «Границы», но оно ей и больше всего понравилось. Несколько дней после получения этого задания она не могла спать по ночам. Она пребывала вся в мыслях о том, как это выполнить. Постепенно у нее стало получаться.

Ей пришлось по душе телесные практики на снятие зажимов и работа с интонациями в голосе «закрывающие интонации». Эти упражнения помогают убеждать и снимать критику. Закрывающие интонации очень быстро встроились в ее речь, и теперь при общении она чувствует заметные изменения.

Ей понравились также: «день отказов» и утреннее обливание холодной водой. После такого начала утра чувствуешь себя моложе, энергичней, сильнее. В этот момент появляется чувство драйва.

Наталья считает, что некачественно прошла тренинг и не все упражнения доделала до

конца, но даже это изменило ее жизнь и дало результаты.

В семье к ней стали относиться по-другому, так как теперь она не боится конфликтов. Сегодня она может говорить такие фразы, как: «Я не согласна», «Этого делать я не буду» и другие. Она, наконец-то, научилась отстаивать свои границы, и муж начал учитывать ее мнение. Она чувствует, что стала более жесткой с сыном, вследствие чего он стал ее уважать.

Наталья говорит, что и на работе ей стало легче делегировать разные дела, поскольку раньше она этого избегала и старалась все сделать сама. Теперь она перепоручает некоторые свои обязанности другим и имеет больше свободного времени на себя.

***Владимир** , 29 лет, Москва.*

Владимир пришел на тренинг по причине того, что не может добиться карьерного роста. Он делает много разных действий, имеет хорошее образование, но желаемого движения нет.

Владимир просит о повышении, и ему вроде бы обещают, но в результате повышают других. Он несколько раз менял компании, но происходило тоже самое. Если раньше он всегда ругал руководство, то сейчас начал понимать, что дело, скорее всего, именно в нем.

Таким образом он пришел к выводу, что ему просто не хватает харизмы, он не имеет желаемого авторитета и не вызывает доверия.

На тренинг он пришел, чтобы «прокачать» свою личную силу, найти внутренний стержень и повысить самооценку.

Особенно его включила техника «Сам себе господин». Это упражнения, направленные на то, чтобы любой ценой выполнять свои приказы. После недельной практики, что-то меняется внутри: начинаешь чувствовать внутреннюю опору и доверять себе.

Уже в течении первых 7 дней онлайн-тренинга, он заметил, как люди начали менять свое отношение к нему.

Немного позже он осознал, что раньше боялся конфликтов и избегал их. Вероятно, именно поэтому руководство его не повышало. Он хороший специалист, но кем-то руководить он бы не смог. Они понимали, что этот человек не справится с коллективом, возможными трудностями, конфликтами, задачами и т. д. Теперь же он был морально готов идти до конца. Это сразу же сказалось на том, как его начали воспринимать на работе.

Участие в тренинге далось ему достаточно сложно. Он часто «сливался» и делал упражнения на тройку, но это не мешало ему получить результаты и почувствовать себя сильнее.

Ему понравилось упражнение «взгляд в глаза из низа живота». Сейчас он одним взглядом может решать некоторые вопросы. Это очень крутая техника: простая, но гениальная.

Ему понравились техники и с командным голосом, а также на выражение себя, устойчивость к критике, техника «хозяин мира» и общение на равных.

Сейчас у него получается выстраивать отношения с людьми более высокого социального статуса, чего раньше он избегал. Благодаря обучению у него появились новые, более авторитетные знакомые и друзья.

Через 2 месяца он добился повышения, и его зарплата удвоилась. Он видит новые горизонты, планирует сменить сферу деятельности и открыть свой бизнес. Вот, что дает приобретение личной силы.

Итак, я привел вам конкретные примеры людей из моих тренингов. Лично мне все меньше и меньше нравятся текстовые описания и комментарии, поэтому предлагаю вам посмотреть видео отзывы о моих тренингах. Просто введите в поиске мое имя и слово «отзыв». Вам сразу же будет предложена куча видео.

Последнее время я начал записывать интервью с участниками моих проектов, некоторые уже есть в YouTube. Обязательно посмотрите, так как это очень интересно. В них я задаю всякие провокационные и некомфортные вопросы. Не люблю правильные подготовленные интервью, мне по душе, когда все реально и есть место живым

эмоциональным проявлениям участников.

Отзывы участников моих проектов:

<http://www.youtube.com/watch?v=4fdd4bn0oDM>

<http://www.youtube.com/watch?v=v9Mm3o-wKS8>

<http://www.youtube.com/watch?v=FubtqBsyA8g>

<http://www.youtube.com/watch?v=kzi37LNUeFs>

Заключение

Уважаемые читатели, дорогие друзья и единомышленники, надеюсь, вы дочитали мою книгу до конца, и у вас появилось чувство раздражения. У кого-то сильное, а у кого-то не очень. Чем больше чувство раздражения, тем лучше сработала моя книга.

Уверен, вы приобрели и начали читать эту книгу с целью получить ответы на свои вопросы, а в итоге – у вас появилось еще больше вопросов, чем было до прочтения. Если у вас как раз такая ситуация, то я достиг своей цели!

Я твердо убежден, что ни одна книга не сможет вас ничему научить! Учимся мы только во время действий. Без практики нет обучения. Надеюсь, вы это уже осознали и приняли. Знания превращаются в опыт только через постоянные движения! Многократно и осмысленно повторяя действия, мы нарабатываем опыт и приходим к мастерству.

Мне трудно заканчивать эту книгу. Все время, пока я ее писал, меня не покидало чувство, что я что-то упустил. Например, о темной стороне силы я не написал. Я также не упомянул о нашей негативной стороне личности, наличие которой мы все так умело скрываем! В ней тоже много силы и энергии! И весь ужас в том, что мы тратим огромное количество психологических и энергетических ресурсов на то, чтобы ее никто не увидел, выпускаем ее только наедине с самим собой. Понимаете, о чем я? У мужчин это, например, жесткая агрессия, у женщин горячая страсть и т. д. и т. п. Ладно... Об этом напишу уже в своей следующей книге.

Надеюсь, что в результате прочтения, вы намного шире увидели тему личной силы. Вероятно, многие ваши вопросы «выросли».

Для тренера, коуча и того человека, кто ведет к какому-либо результату, важно не столько учить, сколько создавать условия для обучения. Поэтому задача моей книги: не ответить на ваши вопросы и «закрыть» их, а «вырастить» их, сделать их объемнее, поскольку после «закрытия» вопроса очень часто прекращается процесс обучения. Для меня же важно инициировать продолжение, мотивировать и способствовать появлению новых витков ваших вопросов и желаний, касаясь саморазвития и обретения личной силы.

Знаю, что многим моя книга не понравится. Я писал еще об этом в самом начале. Моя книга не для «умников», литературных критиков или для того, чтобы выделиться на фоне других тренеров.

Моя книга написана для обычных людей, которые хотят расти и развиваться. Для людей, которые ценят, когда им доносят сложные понятия простыми словами и примерами. Поэтому я все время старался максимально упростить подачу материала и, надеюсь, вы это оцените.

Умничать легко, а по-настоящему дать человеку новое видение – сложно.

Я искренне верю, что это у меня получилось. Я старался.

Если книга вам сильно не понравилась, то дело не в книге и не в том, хорошая она или плохая. Скорее всего, она просто не для вас. Передайте ее тому, кому она будет действительно полезна.

Ну а тех, кто не остался равнодушным, я попрошу обязательно написать мне о своих чувствах, рассказать о том, что и как у вас получается, что меняется и в чем заключаются трудности. Я искренне буду рад помочь вам и подсказать. Для этого в конце книги у вас будут все мои контакты.

Спасибо за то, что были со мной все это время! Спасибо за ваше доверие!

Желаю вам силы и любви!
С любовью, Филипп Литвиненко.

Полезные ресурсы по теме личной силы

Рекомендую книги

1. Карлос Кастанеда «Учение Дона Хуана»

Обязательно прочитайте все книги К. Кастанеды. Только читайте не только умом, но и сердцем. Большинство из вас, те кто еще его не читал, получают невероятное удовольствие, но будут и те, кому не понравится. По себе скажу, что долгое время не воспринимал, о чем идет речь в книгах, так как искал конкретные методики и пошаговые инструкции, и т. д. Эти книги не для тех, кто спешит и хочет все и сразу. В общем просто начните читать! Уверен многие вам будут огорчены, что до сих пор еще не прикоснулись к этому произведению. Вас ждет такое увлекательное чтение.

2. Владимир Серкин «Хохот шамана»

Много разного говорят об этой книге. Я слышал, что автора называют «русским Кастанедой» или его подражателем. В целом книга очень похожа по подаче на «Учение Дона Хуана», но все же она другая. Сильно похожей на Кастанеду она кажется тем, у кого «грубый» подход, для тех кто не различает оттенков и вариаций, тех, кто привык все сильно обобщать и вещать ярлыки не разбираясь, что там внутри. Поэтому прочитайте сами и только так поймете что я имею в виду.

3. Вадим Зеланд «Трансерфинг реальности»

Очень модная и популярная книга, уверен вы слышали о ней. Автор учения, Вадим Зеланд, имеет некий мистический образ, вероятно так задумано для повышения харизмы и лучшей популяризации идеи в массы. «Трансерфинг реальности» для многих стал уже образом жизни. К сожалению, большинство людей путает понятие «трансерфинга» и понимает его не так, как мне кажется, задумано автором, а так, как удобно понимать им в силу своего текущего уровня развития. Поймите меня, пожалуйста, правильно, книга очень классная, лично мне она дала огромную пользу, но я вижу как многие люди начинают оправдывать свою лень, слабость и бездеятельность, свободным течением в пространстве вариантов. В общем, обязательно прочитайте и сделайте свои собственные выводы! Книга очень полезная!

4. П. Д. Успенский «В поисках чудесного»

Успенский один из моих любимых авторов. Он очень хорошо писал о жизни своего учителя Г. Гурджиева. Гурджиев, как вы знаете, очень крутой человек, великий мистификатор, маг, гипнотизер и т. д. Он лично общался с Гитлером и Сталиным. Я более 15 раз прочитал эту книгу, и каждый раз продолжаю находить для себя что-то новое.

5. В. К. Тарасов «Технология жизни. Книга для героев»

Настоятельно рекомендую перечитать все книги Тарасова и посмотреть все его доступные видео в YouTube, особенно те, которые касаются управленческих поединков и перехвата власти. На таких книгах растут правильные управленцы. У Тарасова все очень четко, ясно, читается с удовольствием. Если вы хотите делать бизнес или карьеру, то вы просто обязаны познакомиться с этими работами.

6. М. Е. Литвак «Командовать или подчиняться»

Рекомендую вам перечитать все книги Михаила Ефимовича. Я лично его знаю, организовывал его семинары и видел, скольких людей спасли его замечательные книги. Очень практичные и деловые, никаких расплывчатых фраз и пустой болтологии, но в тоже время не «сухо» и увлекательно. Литвак – представитель так называемой «цифровой психологии», поэтому он сильно отличается от обычных психологов.

7. В. Шлахтер «Как стать плохим парнем»

Вадим Шлахтер значительно отличается от других авторов. Он практик и пишет

конкретные вещи. Многое вам будет неприятно и больно читать, но вы всегда получите пользу. Рекомендую вам по возможности прочитать все его книги или послушать их в аудио формате, это действительно может изменить вашу жизнь.

8. Сунь-цзы. «Искусство войны»

Обязательно прочитайте эту книгу, если хотите сделать успешную карьеру или построить бизнес. У нее немного необычный формат, но вы быстро привыкните и получите огромное удовольствие.

9. Л. Рон Хаббард. «Дианетика»

10. Роман Масленников «Ты суперличность. Остальных к черту!»

11. Н. Мрочковский, А. Толкачев «Личная Власть»

12. А. Парабеллум, Н. Мрочковский, А. Белановский «Влияние и власть»

Рекомендую фильмы

1. Сила одиночки (1979)

2. Несломленный (2014)

3. Последний самурай (2003)

4. Пианист (2002)

5. Иван Поддубный (2012)

6. Храброе Сердце (1995)

7. Гладиатор (2000)

8. Ип Ман 1, 2, 3 (2008, 2010, 2013)

9. Елизавета (1998)

10. Фрида (2002)

11. Жизнь в розовом цвете (2007)

Рекомендую биографии

1. Сильвестр Сталлоне

2. Стив Джобс

3. Иван Поддубный

4. Ник Вуйчич

5. Айседора Дункан

6. Генри Форд

7. Брюс Ли

8. Г. Гурджиев

9. И. Сталин

10. Леонардо Да Винчи

11. Альберт Эйнштейн

12. Махатма Ганди

Контакты

Если у вас возникли вопросы, рекомендации, пожелания, свяжитесь с нами через почту: mail@itcgenesis.ru

Добавляйтесь ко мне в друзья:

Вконтакте: http://vk.com/philipp_litvinenko

Facebook: <https://www.facebook.com/philipp.litvinenko>

А также посетите наш сайт: <http://www.itcgenesis.ru>

Бонус



Для всех, кто хочет продолжить свой путь силы я подготовил специальный бонус. Просто перейдите по этой ссылке и получите бонусные видео уроки
http://www.itcgenesis.ru/5video_uroka_lichnoi_sily