

- А. Парабеллум
- Н. Мрочковский
- А. Белановский



Влияние и власть

ЗАКОНЫ ЛИДЕРСТВА И ХАРИЗМЫ

От ведущих бизнес-экспертов России

ПРАВИЛА ВЛИЯНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ

Продано более 500 000 экземпляров книг авторов

**Андрей Алексеевич Парабеллум
Александр Сергеевич Белановский
Николай Сергеевич Мрочковский**

Влияние и власть. Беспроегрышные техники

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8760436*

*Влияние и власть. Беспроегрышные техники / А. Парабеллум, А. Белановский, Н. Мрочковский:
АСТ: Кладезь; Москва; 2015
ISBN 978-5-17-094547-4*

Аннотация

Никто не оспорит вашего мнения и не подвергнет ваши слова сомнению. Вы узнаете все законы влияния и самые эффективные приемы управления людьми.

Исчерпывающие ответы дают ведущие бизнес-эксперты России, владельцы самых раскрученных и популярных тренинговых центров и интернет-порталов: Александр Белановский, Андрей Парабеллум и Николай Мрочковский. Ведь говорить о правилах и законах власти и влияния могут только те люди, которые сами добились успеха в своем деле и знают, как управлять десятками людей. Эти авторы – именно такие люди, поэтому им можно верить.

Рассказывая о власти на реальных примерах и прорабатывая универсальные фишки, благодаря которым никто не усомнится в вашем лидерстве, авторы создадут лидера из любого, кто принял решение управлять своей жизнью и другими людьми. Полный курс раскочки личной харизмы теперь в ваших руках!

Содержание

От автора	5
Лидерство	6
Глава первая	6
Домашнее задание	10
Глава вторая	12
Домашнее задание	16
Глава третья	18
Домашнее задание	21
Глава четвертая	23
Домашнее задание	25
Глава пятая	26
Домашнее задание	28
Глава шестая	29
Домашнее задание	32
Глава седьмая	34
Домашнее задание	36
Глава восьмая	37
Домашнее задание	40
Глава девятая	41
Конец ознакомительного фрагмента.	44

**Андрей Парабеллум, Николай
Мрочковский, Александр Белановский**
Влияние и власть.
Беспрониимные техники

© Парабеллум А., Белановский А., Мрочковский Н., 2015

© ООО «Издательство АСТ», 2015

* * *

От автора

Уважаемые читатели!

Книга «Влияние и власть» возникла благодаря моему шестнадцатилетнему опыту работы с людьми и опыту моих учеников. Только за последние 2 года через мои тренинги и тренинги, которые я вел в партнерстве, прошло уже более 10 000 человек. Ими заработано 110 миллионов рублей сверх основных доходов.

Я рекомендую вам читать книгу с блокнотом и ручкой. Выписывайте для себя то, что поможет вам внедрить в себя новые навыки и приобрести новые привычки. Не бойтесь делать пометки в самой книге. Это поможет вам лучше усвоить материал. А самое главное – выполняйте те задания, которые я для вас подготовил.

В написании этой книги принимал участие не только я. Хочу выразить благодарность своему личному помощнику Юлии Зверевой, вдохновителю Андрею Парабеллуму, редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, а также всем участникам моих тренингов и мероприятий, которые усваивают эту информацию и увеличивают свои личные доходы.

Лидерство

Глава первая С чего начинается лидерство

В современном мире человек имеет доступ к информации практически из любой точки своего местонахождения. Благодаря Интернету информация обрушивается на людей огромным потоком на большой скорости. Сегодняшние дети даже не представляют, как можно жить без смартфонов, компьютеров, социальных сетей. А всего несколько лет назад люди и представить себе не могли, как поменяется их жизнь.

Давайте заглянем в прошлое, отмотав киноленту жизни лет на сорок назад. На телевидении было всего два канала. Первый канал транслировался на всю страну и включал в себя различные информационные и развлекательные передачи. Второй канал передавал региональные новости и начинал свою работу только с 18 часов.

Если говорить о том времени, то телевизор можно было смотреть с 9-10 часов утра и до полдвенадцатого вечера. Ночь была предназначена для сна и продолжения потомства. И именно в это время мы с братом появились на свет. Это было время, когда запрет на просмотр мультфильмов казался катастрофой, потому что мультики показывали всего два раза в день по 5-10 минут.

Но уже в восьмидесятых годах количество каналов стало расти. И среди них был учебный канал, на котором шли кошмарно скучные учебные передачи. У меня не было ни друзей, ни знакомых, кто бы смотрел эти передачи. Единственным местом, где можно было получить нужную информацию, были библиотеки. Помимо книг и энциклопедий информационным потоком служили и журналы «Юный натуралист», «Наука и техника», «Турист».

С приходом Интернета жизнь засияла пестротой красок. Огромное количество информации льется бурной рекой. И в этом есть свои плюсы и минусы. Теперь люди не бегут в библиотеку, чтобы получить нужную информацию. Один клик мышки и несколько секунд дают доступ к любым знаниям.

Но в этом есть огромный минус. Если раньше, получая минимальное количество информации, человек успевал ее усвоить и внедрить, то сегодня усвоение и внедрение у каждой личности начало занимать значительно больше времени. Пытаясь изменить себя и получить от жизни как можно больше удовольствий, люди впикивают в себя массу информации, которая не приносит желаемых результатов.

Это происходит по одной простой причине. Для того чтобы изменить мышление, мировоззрение и привычки человека, поместив его в нужную среду, необходимо соблюсти временной баланс. Вспомните то, что вы умеете делать очень хорошо. Сколько вы этому учились? Конечно, каждый шел со своей скоростью: кто-то бежал, кто-то плелся, но это не происходило быстро.

Взять, например, управление автомобилем. Только не рассказывайте мне, что вы научились ездить за три дня. Проехать сто метров и врезаться в столб – это не езда. Несколько лет назад такая поездка обошлась мне шестью швами на лице, переломом пальца и серьезной травмой колена. С тех пор у меня пропало желание управлять транспортными средствами, потому что я понял одну главную вещь: жать на педали – не значит управлять.

И я нашел для себя другое увлечение. Я занялся бизнесом. Но и здесь не все было гладко, как хотелось. Серьезных денег в нашей семье никогда не было. Мама воспитывала нас с братом одна, и единственным путешествием для нас были поездки к бабушке

в деревню. Жизнь от зарплаты до зарплаты казалась грустной, поэтому каникулы плавно переходили в подработку на местной птицефабрике.

Получая по 10 копеек за каждый сколоченный ящик, мы с братом смогли купить себе магнитофон. Ни о каких джинсах и кроссовках в то время речи не шло – эти вещи не продавались в обычных магазинах. Окончив московский геологоразведочный институт, я тоже не стал сказочно богатым человеком. Полученные знания не приносили желаемых доходов. Это было время лихих девяностых.

И именно в это время в один прекрасный момент у меня появился знакомый, который предложил мне устанавливать в офисах Москвы мини-АТС, научил это делать. Вот тогда я впервые в жизни почувствовал вкус денег. Один день работы приносил мне доход в 300–400 долларов. Для меня это были огромные деньги, и я понял, что наемная работа не сильно интересная.

В свободное от работы время я занимался дома компьютерной графикой. Однажды, устанавливая мини-АТС в одной компании, я предложил руководству делать для них рекламные объявления. К моему удивлению, предложение было принято, и я погрузился в различные проекты пиар-акций для крупнейших московских развлекательных учреждений.

Все было хорошо, пока не произошел пожар в офисе, который принадлежал мне и моему партнеру. Сгорело все оборудование, фактически мы потеряли все. И тогда я понял, что одиночный бизнес – это не бизнес. Нужно сделать так, чтобы бизнес не зависел от стен и оборудования, главное, чтобы были люди.

Вот тогда и начался этот процесс нахождения, воспитания, мотивации людей. Более 16 лет я занимался подбором и мотивацией персонала. Я делал из обычных сотрудников руководителей филиалов, начальников, директоров. Моя работа была похожа на работу гончара, который из куска глины изготавливает красивую керамику.

Из людей, которые приходили работать продавцами, курьерами, секретарями, я воспитывал руководителей, способных вести за собой людей, способных сделать так, чтобы другие люди начинали им подчиняться, начинали делать то, что нужно руководителям. Но я, как и все обычные люди, не все делал правильно и допускал ошибки. Через мои руки прошли тысячи людей, и не все из них стали генеральными директорами.

На процесс воспитания лидеров я потратил 16 лет своей жизни. За это время не только было открыто около тридцати филиалов, но и была разработана система, ведущая к увеличению дохода. Воспользовавшись ею, вы начнете реально притягивать к себе деньги. На сегодня моей системой пользуется огромное количество руководителей. Это реально работает.

Создать в одиночку серьезную структуру, которая будет зарабатывать вам огромные деньги, невозможно. Для этого нужна команда единомышленников, в создании которой вам помогут лидерские качества. Лидерами не рождаются, лидерами становятся. Я научу вас таким качествам, благодаря которым окружающие люди начнут потихонечку к вам притягиваться и помогать зарабатывать деньги.

Каждый сможет обрести эти лидерские качества и получить для себя то, что хочет. Это могут быть не только деньги. Кто-то получит здоровье, кто-то любовь, кто-то новые отношения. Но в любом случае положительный исход дела всегда решают лидерские качества. За 16 лет, которые я посвятил подбору и мотивации сотрудников, я сделал три открытия.

Первое открытие: лидерство не заложено в человека с рождения, оно выращивается.

Многие верят в сказку, что лидером надо быть изначально, что всем не дано управлять людьми, должны быть еще и подчиненные. Вся эта сказка – полный бред. Лидеров можно

вырастить. Лидерство не падает на вас, как чемодан с деньгами, и не прилипает к вашей попе, как банный лист, оно выращивается и воспитывается. Это целый процесс.

Лидерство – это процесс воспитания в себе определенных качеств, в котором отсутствие хотя бы одного качества резко снижает ваш потенциал как лидера, резко снижает возможность управлять другими людьми. Поэтому надо сделать так, чтобы эти качества в вас были воспитаны.

Выращенное лидерство способно перевести вас на принципиально новый уровень, способно ввести вас в принципиально другое окружение. Самое главное, что на этом новом уровне вы увидите, как жизнь категорически отличается от той, к которой вы привыкли. Это будут принципиально другие доходы, принципиально другие запросы, принципиально другой уровень жизни.

Лидерство – это не результат однократного усилия, это внедрение в себя привычек. Именно комплекс привычек доводит человека до нужного ему результата.

Второе открытие: лидерство не статично. Необходимо постоянно развиваться.

Есть люди, которые моментально зарабатывают большие суммы денег, но так же моментально их теряют. Другие люди к своему богатству идут постепенно, они развиваются и приумножают свои доходы. То же самое происходит и с лидерством.

Вы должны больше работать над собой, этим вы привлечете в свою жизнь больше счастья, любви и преданности. Обладая лидерскими качествами, человек притягивает к себе не только деньги, но и вкусняшки жизни.

Третье открытие: лидерство – это превентивные меры созидания. Это внедрение в себя навыков и последующие действия на опережение.

Человек заранее готовится стать авторитетом в какой-то нише. Это может быть ежедневное написание одной статьи, которая отправляется на издание по соответствующей тематике.

По своему опыту могу сказать, что сначала от статей все отказываются, потом начинают принимать единицы, а после за этими статьями образовывается очередь. И как только ваши статьи начинают расходиться, как горячие пирожки, вас начинают считать экспертом вашего дела, к вам начинают обращаться как к специалисту высшего класса. И это происходит благодаря тем статьям, которые вы начали писать заранее, предвидя ход событий.

Однажды в детстве я узнал одну очень странную вещь. Мои одноклассники записались в бассейн, чтобы научиться плавать. И прежде чем их допустили до воды, им пришлось целый месяц заниматься в спортзале. Тогда я это воспринял как неправильные действия тренера. Спустя годы я понял, что это была подготовительная работа, которая помогла привить моим одноклассникам навыки пловцов.

Сегодня, прежде чем сделать приходящих ко мне на тренинги людей чуточку богаче, а некоторых из них даже неприлично богаче, я встраиваю в них навыки. И именно поэтому я рассказываю вам о лидерстве, о тех людях, на которых вы должны быть похожи. Вы должны внедрить в себя все их качества, привить себе их навыки и привычки, чтобы все ваши действия выполнялись автоматически.

На пути к лидерству первым делом обратите внимание на свой внешний вид. Ваш имидж – залог успеха. За вами никогда не пойдут люди, если вы будете плохо выглядеть. Это касается не только вашей одежды и прически, это касается и вашего каждодневного настроения. Вы должны излучать позитивную энергетику, а для этого окружите себя красивыми вещами. Удалите из своей жизни все, что является негативным.

Делитесь с окружающими вас людьми положительными эмоциями. Благодаря вашей позитивной энергетике они начнут верить в вашу прекрасную жизнь. И у них появится желание находиться рядом с вами, у них появится страсть окунуться в такую жизнь. Это и будет ваша команда. Ваши люди, которые на протяжении многих лет будут вам верны.

Необходимо непрерывно развиваться, в вашем обучении не должно быть остановок. Вы должны постоянно удивлять свое окружение, привлекая таким образом все больше и больше людей в свою команду. Интеллектуально развитые и интересные люди вызывают к себе повышенный интерес. Лидерство – это процесс. Если вы все время идете вперед, то за вами обязательно пойдут другие люди.

К сожалению, на сегодня мерилom успеха являются деньги. И если вы покажете остальным, что умеете не только зарабатывать, но и тратить, то толпа поклонников, готовых вам помогать зарабатывать еще больше денег, будет у ваших ног. Не прячьте свои накопления в чулок, вкладывайте их в недвижимость, в транспорт автомобильный или какой-то иной. Пусть люди видят вашу состоятельность.

Все, что вы делаете, вы должны делать красиво. Не заставляйте себя вкалывать и принудительно пахать. Вы должны стать творцом. Весь ваш труд должен быть похож на производство искусства, глядя на которое ваше окружение начнет воспринимать вас как человека с большой буквы.

Но не надо забывать и о Большой Идее. Без нее лидерства нет вообще. Так же, как нет лидерства без подвигов, которые нужно учиться совершать. А весь свой опыт обязательно нужно кому-то передавать так, чтобы от этого люди начинали получать положительные результаты. Тогда доверие к вам возрастет с большей силой.

С одной стороны, все это выглядит легко и просто, с другой – это тяжелый и долгий путь. По оценкам большинства тренеров, а мои наработки это подтверждают, изменить мышление, мировоззрение и привычки человека, поместив его в определенную среду, за короткий срок просто невозможно. Это доказывает и реальная история.

В конце прошлого века один ученый физик залепил себе один глаз, а на второй приклеил монокль. Когда он смотрел сквозь эту линзу, все переворачивалось с ног на голову, то, что находилось внизу, оказывалось наверху. Так он прожил восемь дней. В первый день сумасшедший физик практически не мог двигаться и был полностью лишен ориентации.

К восьмому дню кое-какая ориентация появилась, но он не смог больше выдерживать такое испытание и снял с себя линзу. К удивлению, произошла очень страшная вещь – физик полностью потерял ориентацию, и несколько дней его организм возвращался в норму. От начала опыта до восстановления опорно-двигательного аппарата в итоге ушло двадцать дней.

Получается, человек начал что-то делать, внедрять, начал привыкать, но не доделал и все бросил. И, что самое интересное, он потратил еще столько же времени на то, чтобы вернуться в нулевую точку – в то состояние, в котором был. От такого эксперимента мозг просто взорвался, не смог выдержать издевательства потому, что человек находится не там, откуда начал, но и не там, куда хотел прийти.

Но на этом история не закончилась, и в начале этого века уже два других физика, не менее сумасшедших, решили довести это дело до конца. Они не стали проводить на себе эксперименты, а наняли какого-то человека, надели ему перевернутые очки и не разрешили их снимать. И парадокс! Через 30 дней у этого человека пришли в норму все его функции организма.

Несмотря на то что мир был перевернутым, организм полностью нормально функционировал. И на это потребовалось порядка месяца. Как только это произошло, с него сняли эти очки. Мозг подопытного человека опять взорвался, и он снова потерял ориентацию. Но процесс адаптации занял меньше времени.

Эти два физика проводили свои опыты до тех пор, пока в итоге не произошла забавная ситуация. Когда на человека надевали очки, не говоря ему, какие, то его мозг настолько быстро начинал переключаться в действительности, что подопытному стало абсолютно все равно, в каких очках ходить.

Из этой истории можно сделать вывод, что любое новое дело нужно делать не меньше 30 дней, внедряя в себя новые навыки и приобретая новые привычки. Иначе только будет хуже. Это как секс, не доводящий до оргазма. Повторяющиеся из раза в раз такие половые акты сводят человека с ума, от одного только слова «секс» этот человек приходит в бешенство.

Это не приводит ни к чему хорошему, а только развивает комплекс неполноценности. Поэтому себя нужно менять и ломать до конца, а не бросать начатое дело на полпути. Это совет для тех, кто хочет стать тупобогатыми. А кто выбирает нишу умнобедных, может не париться по этому поводу, потому что перемена самого себя обостряется еще и мнением окружающих. Слабые люди этого не переживут.

Домашнее задание

В этой книге я буду давать вам домашние задания. Моя задача сделать так, чтобы вы не только запоминали какие-то вещи, но и внедряли, применяли эти знания. Если вы будете делать упражнения ежедневно, то вы однозначно получите результат.

Задание № 1:

Найдите толстую цветную нитку или шнурок и повяжите себе на левое запястье. Этот шнурок вы должны сохранить до конца прочтения книги, пока не дочитаете последнюю главу. Это будет для вас определенным сигналом о том, что прерывать чтение книги нельзя. Для тех, кто в бронепоезде, поясняю: ваша постоянная работа не является причиной не читать книгу.

Далее вы должны найти человека, который согласится проверять ваши домашние задания. Если этот человек обнаружит хоть одно невыполненное задание, то вы должны будете дать ему значительную для вас сумму денег или сделать для него что-то такое, что будет вызывать у вас неприятные чувства. Наказание для вас – это идеальный вариант, чтобы вы получили результаты.

Другими словами, вы должны найти себе контролера, который будет следить за тем, чтобы вы продолжали работать и выполнять задания. На выполнение каждого задания должен стоять дедлайн. Если вы нарушите эти правила, то сами себя и накажете. Наказание должно быть для вас болезненным, а человек, которого вы выберете контролером – принципиальным. Иначе игра не стоит свеч.

Задание № 2:

Запишите видео, на котором вы назовете свое имя, покажете привязанный к запястью шнурок и обозначите себе контролера и наказание в случае невыполнения домашних заданий. Эту запись нужно будет выложить в своих социальных сетях.

Стать лидером за 30 дней невозможно. За это время можно только привить себе навыки и привычки. Вся суть не в том, чтобы знать, а в том, чтобы начать делать. Имея привычки, вы начинаете все делать на автомате. Когда вы записываете видео, это является дополнительным молоточком, который вбивает в вас гвоздики-навыки. Записывать видео и смотреть на себя со стороны – очень сильный инструмент.

Задание № 3:

Заведите тетрадь, в которой будете писать всю дополнительную прибыль, которую вы получили благодаря приобретению новых навыков и привычек.

Задание № 4:

Закончите три фразы:

Мое первое определение лидера включает в себя...

Чтобы стать лидером, я должен развить имеющиеся у меня качества...

Сегодня, для того чтобы стать лидером, я должен сделать одно ключевое действие...

Задание № 5:

Сделайте это ключевое действие. Оно не обязательно должно принести результат. Главное, что вы начнете что-то делать.

Задание № 6:

Снимите видео, в котором вы проговариваете фразы:

Мое первое определение лидера включает в себя...

Чтобы стать лидером, я должен развить имеющиеся у меня качества...

Сегодня, для того чтобы стать лидером, я сделаю одно действие, которое считаю наиболее важным...

Задание № 7:

Перед сном напишите в своей тетради 5 вариантов ответа на вопрос:

Что произойдет со мной, когда я стану лидером?

Утром, как только вы проснетесь и увидите на запястье цветной шнурок, заново возьмите тетрадь и ответьте на вопрос:

Что произойдет со мной, когда я стану лидером?

Возможно, что утром вам в голову придут свежие мысли.

Снимая видео и записывая свои мысли в тетрадь, вы начнете внедрять в себя навыки. Этого можно и не делать, ведь об этом никто не узнает, кроме вас. Но в таком случае не будет того эффекта, который должен быть. Вы останетесь тем, кем являетесь сейчас, и в вашей жизни ничего хорошего не произойдет. Все останется на прежнем уровне.

Глава вторая

Замкнутый круг, или как стать победителем в схватке с самим собой

Основным достоинством лидеров является умение воодушевлять людей образом будущего. Но как стать таким человеком, за которым будут идти другие? Как научиться управлять людьми, которые с радостью будут зарабатывать вам деньги? Как научиться создавать привлекающие образы будущего? Чтобы найти ответы на все эти вопросы, нужно прежде всего начать с самого себя.

Лидерство начинается с себя, так же, как строительство дома начинается с фундамента. Без хорошего фундамента вашему жилищу будет грозить опасность. А без хороших лидерских качеств вы не сможете вдохновить людей вокруг себя на великие свершения, и ваш коллектив развалится при первых же проблемах.

Если вы хотите вести за собой людей, но на сегодня эти люди идут за вами неохотно или количество преданных вам людей мало и вы хотите его увеличить, то для начала вам необходимо сломать свое мировоззрение. Перестроив понимание жизни, вы научитесь вести за собой людей и станете для них образцом, эталоном лидерства.

Посмотрите на себя со стороны. Осознание себя поможет вам развиваться, и тем самым вы превратите в действия такие слова, как самоуважение, самомотивация, саморазвитие. Я очень часто на тренингах ссылаюсь на пирамиду Маслоу, которая включает в себя базовые потребности. И главной потребностью человека в этой пирамиде является именно саморазвитие.

Все начинается с животных инстинктов, которые ведут к выживанию. Каждый человек прежде всего нуждается в питании, безопасности и принадлежности к обществу, самец ищет самку, а самка выбирает самца для продолжения рода. Если сравнивать современный мир с далеким прошлым, то перед людьми не стоят так остро задачи безопасности, питания и размножения, как это было раньше.

Современный мир сильно изменился. Человек не ходит в лес с копьем, чтобы добыть пищу, не прячется от крупных хищников, дабы не стать жертвой. Но большинство людей до сих пор ставят во главу угла именно эти принципы, несмотря на то что у них появилось много дополнительных задач, которые они стараются не замечать.

Именно эти дополнительные задачи делают человека человеком. Людям нужны похвала, признание в обществе, получение какого-либо социального статуса, хороший заработок, дающий чувство уверенности в завтрашнем дне и понимание, что они не хуже других. Все это в комплексе делает человека счастливым. Перед животными не стоит задача обретения счастья. И в этом наше кардинальное отличие.

Не ограничивая себя только животными инстинктами, человек поднимается вверх в пирамиде потребностей. Он хочет учиться, хочет быть богаче и саморазвиваться. Лидерам необходимо саморазвитие, необходимо движение вперед. Это отличает их от других людей. И вы должны этому научиться.

Ежедневно люди получают от общества огромное количество ненужной информации. Уличная реклама, телевидение, газеты, Интернет отводят вопрос самореализации на второй план. Со всех сторон идет информация о распродажах, о политических акциях, о том, что надо быть здоровыми, иметь большую грудь и размеры 90-60-90.

Люди начинают все это впитывать в себя, вместо того чтобы сосредоточиться на делах, ради которых пришли в этот мир. Эта информация заставляет людей отвлекаться от того, что в этом мире нужно не просто жить, нужно становиться кем-то и оставлять хоть что-то своим

потомкам. Все превращается в однородную серую массу, которая тормозит и не приносит большого удовольствия.

Общество начинает думать о том, что надо быть как все, и старается быть похожим на внешнее окружение. Такая система жизни является огромным барьером. Внешний шум отвлекает от главного предназначения в жизни – быть человеком. И эту систему в вас внедряют те, кому нужны ваши силы и ваши деньги. А деньги нужны всем, поэтому отовсюду слышно о каких-то новинках, которые вы обязательно должны приобрести или попробовать.

И вы начинаете искать эти новинки.

Любому государству выгодно, чтобы 90 % населения принадлежало к серой массе, из которой можно делать все что угодно. Внешний мир зомбирует людей, чтобы получить взамен их деньги и силы. Но каждый человек достоин большего, чем просто работать на кого-то, искренне подчиняться корпоративным правилам и зарабатывать кому-то деньги.

Когда вы пытаетесь убежать от внешнего шума куда-нибудь далеко в горы, на рыбалку или на необитаемый остров и оказываетесь в местах, лишенных сотовой связи, то уже через сутки начинаете испытывать информационную зависимость. Информационный голод заставляет вас думать о том, что происходит дома. Хотите вы этого или нет, но такая система специально внедряется внешним миром.

И моя задача – научить вас ломать эту систему, чтобы вы перестали зависеть от внешних вещей и занялись в первую очередь собой, изучили себя.

Сядьте удобно в кресло, расслабьтесь и попробуйте вычеркнуть всю информацию извне. Вычеркните ту информацию, в которой хотят ваших денег и пытаются вас отвлечь от проблем в стране, чтобы вы лучше работали. Когда вы это сделаете, то увидите ценную информацию, которая в вас влилась и которую вы можете сегодня применить себе на пользу. Но, к сожалению, такой информации, которую вы сможете применить себе на пользу, может и не оказаться в вашей голове.

Процесс становления лидера – это процесс морального выздоровления. Но процесс выздоровления никогда не проходит быстро. Представьте, что каждая глава этой книги – это чудотворная таблетка. Но через полчаса после ее принятия вам легче не станет. И прямо сегодня у вас третий глаз не вырастет. С этой книгой вы начнете ломать себя, с ней вы будете ориентированы на самомотивацию, на самоосознание, саморазвитие, самопомощь, самоуважение.

Недавно я читал книгу «Искусство войны» Сунь-Цзы. Советую вам тоже ее прочесть. Главная мысль заключается в том, что задача самурая, военачальника – сначала победить и только потом вступить в бой. Дело в том что перед боем самураи долго тренируются, они сначала планируют битву и только потом в нее ввязываются.

Вы должны понять, что если вы не планируете битву и ввязываетесь в нее, то вы уже проигравший. С этой книгой вы затеваете бой с самим собой. Это сложный бой. Сложный прежде всего потому, что вы начинаете воевать против себя. Вам будет тяжело и некомфортно еще и потому, что ваше окружение будет против этой войны. Победителями станут только сильные личности.

Если вы не верите в свои силы, но очень сильно хотите победить в этой схватке, то положитесь на мой опыт и знания. Самурай никогда не нападает со спины. Он заранее предупреждает противника о своем желании вступить с ним в бой и даже дает время подготовиться к поединку. Я подготовлю вас к поединку против самого себя и сделаю вас победителем. Но вы мне в этом должны помочь.

Бой внутри себя есть внутренний цикл. Ваши мысли влияют на ваши чувства. Ваши чувства влияют на ваше поведение. Ваше поведение влияет на ваши мысли. Это какой-то замкнутый круг. И сначала кажется, что выхода из него не существует. Но из любой ситуации всегда есть выход. В первую очередь нужно изменить свои мысли. От этого изменятся наши чувства, а от перемены чувств изменятся ваши действия.

Война против себя сложна тем, что воевать приходится не только с самим собой, но и с окружением. И вот как раз бой с окружением в этой войне называется внешним циклом. То, что происходит вокруг вас, поведение вашего окружения влияет на ваши мысли. Ваши мысли влияют на ваши действия и слова. Ваши действия и слова влияют на мысли окружающих. А мысли окружающих влияют на их действия.

Я говорил, что бой будет сложным. Два замкнутых круга душат вас так, как змея оплетает кольцами своего длинного тела свою жертву. Но сама природа дает подсказку. Змея приступает к трапезе только тогда, когда сопротивление жертвы стихает. Тогда змея ослабляет свои тугие кольца.

Вывод напрашивается сам собой. Жертва, попав в змеиные объятия, думает о том, что ее дни сочтены, и перестает бороться.

Змея, чувствуя ее расслабление, думает о том, что ее добыча отреклась от жизни, и приступает к трапезе. Другими словами, если вы не хотите быть съеденными, никогда не переставайте бороться за свою жизнь. Силы приходят на последнем издыхании. Приведу пример из своей жизни.

Я, как и вы, зависим от окружения, от того, как мыслит это окружение. В детстве мне мама говорила, что в розетку лазить нельзя. Я этого никогда не делал, но начал думать, что этого делать нельзя. Мои мысли повлияли на мои действия. Я подумал, что лазить в розетку нельзя, и не стал этого делать. Мои действия повлияли на мысли моей мамы. Я не лазил в розетку, мама подумала, что я понял, и перестала мне об этом говорить.

В основе вашего лидерства, в основе притяжения к вам окружения лежит ваше мышление. Своими мыслями вы меняете сами себя и меняете свое окружение. Поменять свое мышление – непростая задача, которую нелегко выполнить. Если вы все будете делать правильно, то результат будет налицо, но не сразу. На это потребуется не менее 30 дней.

Действия окружающих влияют на ваше мышление. Ваши мысли влияют на ваши дела. Ваши дела влияют на мысли окружающих. А мысли окружающих влияют на их дела.

Когда вы живете в кругу людей, говорящих вам, что деньги не главное, а все богатые – уроды, то вы начинаете думать, что это действительно так. Вы думаете, что всех денег не заработаешь, а купить квартиру за пять миллионов рублей просто нереально. Исходя из этого вы не пытаетесь изменить свою работу и продолжаете работать слесарем на автобазе за 15 000 рублей. Общаясь с людьми, зарабатывающими 15 000 рублей, вы продолжаете слышать от них, что всех денег не заработаешь.

Но может быть и другая история, когда окружающие вам говорят, что 300 000 рублей, которые вы зарабатываете, – это не деньги, и вы должны зарабатывать в 5–6 раз больше. Постоянно слыша такие слова, вы начинаете предпринимать какие-то действия, которые дают вам возможность зарабатывать хотя бы в два раза больше.

Ваши дела начинают влиять на мысли окружающих людей, и эти люди говорят: «Да ты крут, ты молодец, идешь в правильном направлении». Те, кто смотрит на вас снизу, начинают идти за вами. Они начинают думать, что если вы это смогли, то у них тоже получится и вы этому их обязательно научите.

Если вы стремитесь к лидерству, ваша задача – сделать так, чтобы мысли окружающих людей приводили их к действиям, которые интересны и выгодны вам. Эти процессы не быстрые и в какой-то мере незаметные. Они постепенны. Я говорю об этом людям, которые надеются на то, что уже завтра, а лучше сегодня вечером, у них изменится жизнь.

Весь этот процесс начинается со взлома себя, с самопознания. Это есть превентивные меры, о которых я уже говорил. Превентивные меры – это привычка, это действие, которое вы делаете до того, как оно понадобится. Если вы хотите похудеть, то приобретение привычки питаться по часам четыре раза в день, употребляя по 200 ккал, приведет вас к тому, что вы начнете питаться до того момента, как проголодаетесь.

Почему так происходит? Когда человек питается 1–2 раза в день, то в момент ощущения голода он сметает со стола все подряд, иногда не обращая внимания на качество и количество продуктов. От такого принятия пищи у кого-то возникают проблемы с весом, у кого-то – с перевариванием пищи.

Если вы питаетесь каждые три часа по чуть-чуть, несмотря на то, хочется вам есть или нет, то получается так, что в течение дня вы принимаете пищи ровно столько, сколько требуется вашему организму. В итоге лишний вес не набирается. Это система превентивных мер, когда вы заранее едите понемногу, чтобы потом не переест.

Такие же превентивные меры нужно применять и в отдыхе. Честно признаться, даже я не соблюдаю это на 100 %, хотя стараюсь к этому идти. Приучив себя к этой системе, вы увидите, что ваша продуктивность начнет расти. Я это проверил на себе.

Отдыхать надо тогда, когда еще не устал.

Есть люди, которые являются трудоголиками. Они одержимы работой как средством достижения признания и успеха любой ценой. Но такая работа до хорошего не доводит. Через какое-то время «работа любой ценой» превращается в различные болезни. Чтобы не доводить себя до момента, когда ваша продуктивность упадет из-за потери здоровья, надо соблюдать определенные правила.

Возьмите себе за правило работать 1,5 часа. Дальше делайте себе перерыв 20 минут, во время которого можете посмотреть телевизор, сходить погулять на улицу или приготовить обед. Главное, чтобы в голове была информация, не связанная с работой. Мозгу требуется перезагрузка.

Парадоксально, но при таких условиях работоспособность увеличивается в несколько раз, потому что в течение дня вы отдыхаете несколько раз. Если вы будете отдыхать превентивно, не тогда, когда хочется, то получите очень крутой заряд энергии.

У меня был друг Сергей, работал врачом. К сожалению, он погиб, но успел научить меня одной «фишке». При сильной усталости надо спать 20–25 минут, но не более. Если продолжительность сна увеличить, то сон становится глубоким, а состояние организма – разбитым. Если спать не более 25 минут, то просыпаться будет тяжело, зато последующие 3–4 часа состояние – как огурчик.

Превентивных мер может быть очень много. Это и ежедневное написание статей, которые сегодня вроде бы никому не нужны. Но это не значит, что их не надо писать. Это может быть изучение вопросов рекламы, маркетинга, чтобы в момент снижения клиентуры их можно было применить.

Система превентивных действий превращает человека в лидера. Она повышает его продуктивность. Привыкая к превентивным мерам, вы становитесь примером для всех остальных людей. Вы должны начать это делать, чтобы стать настоящим лидером.

Когда научитесь действовать превентивно, делать что-то заранее, до того, как это понадобится, то 90 % людей станут считать это магией. Для них вы будете человеком с другой планеты. Они как гномы, вышедшие из-под земли, не будут понимать, как светит солнце, почему идет снег, а трава зеленеет, потому что в подземелье всегда темно и сыро. Для них это реальная магия.

Но вы должны начать осваивать эту технику и ни в коем разе не прекращать это делать. На ее освоение потребуется не менее 30 дней. Вы должны прогнозировать, что примерно вам понадобится, и делать это заранее. Если вы хотите поменять работу, то вам понадобятся какие-то кейсы. Создавая кейсы сегодня, вы будете иметь классные козыри при устройстве на работу к новому работодателю.

Если хотите стать бизнесменом, то вам необходимо заняться открытием ООО или ИП, поиском бухгалтера и начать узнавать всю информацию. Когда будете знать все об открытии бизнеса, на само открытие у вас уйдет вначале всего два часа и два часа через две недели. Но если вы этого не знаете, то начинает казаться, что это нереально трудно.

Превентивные меры вы должны принимать осознанно и намеренно. Вы должны быть заранее готовы к бою с самим собой. Должны выйти победителем из этой схватки. Лидеры никогда не действуют наобум. Они продумывают действия. Именно поэтому кажется, что они почему-то всегда выигрывают. Но лидеры выигрывают не почему-то, а потому что они к этому готовы.

Взлом той системы, которая мешает жить, победа над самим собой начинается именно с превентивных мер. Ваша задача – перестать уподобляться голодающим и хватать пищу без разбора. Начните питаться правильно и по часам. Ваша задача – не уподобляться тем, кто работает, пока не иссякнут силы, и падает замертво. Начинайте отдыхать превентивно, чтобы силы не покидали вас и вы оставались энергичными всегда.

Домашнее задание

Задание № 1

Закончите предложение пятью вариантами, где превентивные меры будут важны лично для вас.

Мои самые главные превентивные меры на пути к лидерству – это...

Затем напишите пять вариантов ответов, чтобы закончить следующее предложение.

Чтобы внедрить в себя эти элементы, эти превентивные меры, я ежедневно буду...

Пример: для того чтобы похудеть, я буду есть не более 1500 ккал. Исходя из этого, я должен делать превентивную меру – питаться по часам. Для того чтобы питаться по часам, я должен каждое утро готовить себе 5 баночек с едой не более 300 ккал в каждой и носить их с собой везде. Так я буду съесть не более 1500 ккал в день.

Закончите третье предложение.

Прямо сегодня я сделаю самое важное...

Самое главное, чтобы сегодня вы это сделали. Пример: приготовлю 5 баночек для еды и поставлю варить курицу.

Каждый читатель пишет свои превентивные меры. Этим вы прививаете себе определенный навык.

Задание № 2

Запишите на видео главные превентивные меры и те действия, которые вы совершаете. Возьмите свою тетрадь, напишите перед сном фразу и закончите ее:

Когда я стану лидером и привыкну к превентивным мерам, я получу...

Дальше пишите 5 выгод, которые получите от этого. Вы должны написать 5 выгод перед сном и 5 выгод, как только проснетесь. Вечерние выгоды могут отличаться от утренних. В любом случае, вы не должны их переписывать, а должны писать заново, чтобы ваш мозг это отработал.

Глава третья

Развилка трех дорог, или неизбежность стать лидером

Добрейшее время суток! Ну что, как дела? Проблемы уже начались? Те, о которых я предупреждал в самом начале. Ваш мозг уже выступил организатором саботажа? А ваше окружение пытается сопротивляться вашим изменениям? Все ищут причины, чтобы сказать вам, что это неправильно?

Если вы со своей стороны поддерживаете поиск причин, по которым вам не стоит что-то делать, продолжаете искать себе оправдания, то все закончится очень быстро. Я писал эту книгу не для вашего развлечения. Моя задача – изменить вашу жизнь, повысить уровень вашего благосостояния, а главное – привести вас к результату.

Когда люди не получают результатов после моих платных тренингов, я возвращаю им деньги. Возврат денег происходит только в том случае, если выполнены все домашние задания. К сожалению, я не смогу проверить выполнение ваших домашних заданий и возврат денег за стоимость книги не гарантирую. Контролировать себя вы будете сами. Если до сих пор вы еще не начали внедрять те вещи, о которых я успел рассказать, не надо ныть. Просто берите и делайте.

Через несколько дней кто-то заработает сто тысяч рублей на тех элементарных знаниях, которые я даю. Кто-то повысит свою стоимость в этом мире, и за ним пойдут люди. А кто-то будет продолжать ныть и скулить. Что вы будете делать, стоять на месте или продолжать развиваться – решать вам. Но просто так ничего не работает.

Я уже слышу, как некоторые начинают возмущаться. Как это писать видео, читая книгу? Очень просто. Книгу убираете в сторону, берете видеокамеру и начинаете снимать. Если в домашних заданиях написано сделать два видео, значит, должно быть два видео. Если надо написать пять фраз, значит, две фразы не прокатят. Если вы читаете эту книгу, чтобы получить результат, то просто начинайте делать.

В каждом человеке заложена неизбежность – быть лидером. Но почему-то 99 % людей пренебрегают этой неизбежностью. Вы когда-нибудь наблюдали, как выстраиваются красивые фигуры из домино? Но стоит одной костяшке упасть – и тут же красивая картинка оживает. Точно так же и в жизни. Внутри человека заложены определенные вещи. Затроньте одну из них – тут же, как в домино, начинается воздействие на все остальное.

Когда на свет появляется маленький человечек, он похож на чистый лист бумаги из школьной тетрадки, в который можно записать все что угодно. Помните, как в сказке Киплинга маленький Маугли попал в волчью стаю и вырос волком? Точно так же можно поселить новорожденного негрятенка в семью чукчей, и через 15–20 лет из него вырастет чернокожий чукча.

В каждом человеке запрограммированы определенные вещи. Это как клеточки в школьной тетрадке. И вот в этих клеточках можно рисовать все что угодно. А художниками выступают окружающие люди, которые рисуют правильные, со своей точки зрения, картинки. Но в этих клеточках запрограммированы инстинкты самовывживания, размножения, добывания пищи.

Среди всех этих инстинктов есть очень главная вещь – потребность стать вожаком стаи, общества, племени. И каждый человек может добиться власти в своей социальной группе. С древних времен выигрывал всегда тот, кто сильнее, прав был тот, кто лидер. Но за последние сто лет этот закон нарушен. С точки зрения природы происходят неправильные вещи. И сегодня выживает не только сильнейший.

Тетрадные клеточки несут и функции получения удовольствия. И в современном мире на это работают огромные индустрии, которые заставляют людей думать, что они живут ради

этих удовольствий. Множество людей тратят кучу времени и сил на то, чтобы выглядеть красиво и сексуально. Я знаю одну женщину, которая ежедневно просыпается на три часа раньше, чтобы привести себя в порядок. Ей сейчас 70 лет.

В тетрадных клетках спрятаны и функции избегания страха, и элементы здоровья. Все это заставляет каждого человека постоянно об этом думать, тратить кучу времени, делать какие-то приобретения. При рождении каждый человек имеет одинаковый набор таких функций, так же как одинаковы клетки в тетрадях.

Но когда каждый попадает в свою среду обитания, окружающие из него начинают лепить правильные фигуры, рисовать правильные рисунки, правильно заполнять клеточки, чтобы он выглядел красиво и сексуально, был здоровым и ездил на хорошем автомобиле. Но, к сожалению, это вредит лидерству. Становясь потребителем, человек забывает о главном своем предназначении.

Истинная ценность человека – это самосовершенствование, саморазвитие. Задача любого – вести за собой людей, клан, организацию, группу, семью. И только в этом случае вы всегда будете на высоте. Но вся эта энергия остается внутри вас, вы тратите ее на себя, на свою красоту, здоровье, удовольствия – и в результате не получаете ничего. Вы остаетесь наедине с самим собой.

Давайте немного пофантазируем. Представьте, что вы далеко-далеко от дома, на другом континенте, в джунглях, где вы не знаете никого и ничего. Вы попали в ситуацию, где вас в любой момент могут съесть заживо. Вам очень хочется вернуться домой, но вы не знаете, как. Признаки цивилизации отсутствуют, сотовая связь не работает, а из людей – только аборигены.

Но наличие людей не внушает спокойствия. Все они говорят на непонятном языке, танцуют вокруг костра и радуются жизни. Единственное, что вы можете понять, – так это то, что весь праздник посвящен вам. Мозг пытается разгадать его суть – вас принимают как гостя или просто хотят съесть. Мысль «Куда я попал?» не покидает вас ни на минуту.

После того как вас накормили непонятной едой и уложили спать в шалаше, вы опять подумали о доме. Быть диковинкой в диковинном лесу, конечно, прикольно, но остаться там навсегда желания не возникает. И вот тут просыпается старинный инстинкт – сплотить вокруг себя людей, сделать так, чтобы вам кто-то помог оттуда выбраться. Но как это сделать, если вы говорите на разных языках?

В мире существуют вещи, которые понятны всем. Когда вы улыбаетесь от души, делаете окружающим подарки, помогаете другим людям, то вас начинают понимать даже глухонемые. Если ваша единственная цель – выбраться из этой «дыры», но сами вы этого сделать не можете, то вы попытаетесь получить определенное расположение окружающих и стать среди них локальным лидером.

Создавая такую ситуацию, вы добиваетесь за счет этих людей того, чего хотите. И в этом вам помогают функции, заложенные в вас изначально. Их не нужно искать, они уже есть. Просто за много лет эти функции покрылись большим слоем пыли, и эту пыль надо смахнуть. А делать это вы будете за счет окружающих людей, среди которых станете минилидером.

Эти люди помогут вам добиться того, что хотите вы, а не они. Аборигены в зарослях джунглей хотят оставить вас у себя как красивую белокожую диковинку, но при этом помогают вам вернуться в цивилизованный мир. И заметьте, что добиваетесь вы этого не красивым маникюром, не отменным здоровьем, не получением удовольствий, а за счет лидерских качеств.

Получается, что в жизни серая пыль, маскирующая заложенный в вас инстинкт, отвлекает вас, заставляет тратить силы, энергию, деньги на то, что, по большому счету, не так важно. Это убивает лидерство. Убивает то, что помогает выживать. Мир навязывает челове-

честву удовольствия, которые делают людей рабами. Получая эти удовольствия от мира, вы перестаете быть лидерами и становитесь серым быдлом.

Я не призываю вас отказаться от комфортабельного автомобиля, из коттеджа переехать в хибару, а ресторанный еду променять на доширак. Все эти вещи важны и нужны. Но посмотрите на это с другой стороны. Все, что вы имеете, – это награда за ваш труд, за ваши силы, энергию, за ваше время. Вы это по праву заслужили. Но это не то, ради чего стоит жить. На это не надо тратить всю свою жизнь.

Жизнь надо тратить на окружающих людей. Если вы свою жизнь, свое время, свои силы, энергию тратите на окружающих людей, то вы всегда лидер. И эти люди всегда будут вам помогать достигать то, чего вы хотите. Все это происходит на подсознательном уровне. Но если вы начнете серьезно над этим задумываться, начнете понимать, насколько это важно, то сделаете огромный рывок к тому, чтобы стать не таким, как все.

Как только это произойдет, как только вы поставите барьеры перед потоком льющейся на вас ненужной информации, вы тут же станете в глазах других людей пусть мини, но лидером. Окружающие люди должны хотеть быть похожими на вас. Это есть цель, ради которой вы должны делать все свои дела.

Для того чтобы стать лидером, в первую очередь вы должны поменять свое мышление. Вы должны продумывать все, что вы делаете. Вы должны предвидеть, какую реальную пользу принесут завтра ваши действия. Если вы что-то делаете, чтобы кому-то понравиться и создать семью, то это отлично, просто замечательно.

Если ваши действия заставляют ваших последователей идти по вашему пути, вызывают у них желание быть похожими на вас, это здорово. Вы выбрали правильное направление в своей жизни. Если же ваши действия направлены только на получение вами удовольствий, то в итоге вы останетесь один, и у вашего окружения не возникнет желания быть всегда рядом с вами.

Люди никогда не пойдут за вами, если вы будете такими, как все. Это неинтересно. Такие никому не нужны. Вы должны думать, что вам будет выгодно, а только потом делать. Ваше мышление, кроме вас, никто не изменит. Когда вы начнете думать в этом направлении, то у вас начнется довольно серьезная ломка и с окружением, и внутри себя. И вам будет казаться, что все это неправильно.

Но как только вы задумаетесь над своими действиями, для чего вы это все делаете, то тут же уберется пелена с ваших глаз и вы начнете видеть четкие, ясные, понятные вещи. Необходимость быть лидером заложена в каждом человеке. Помогите своим лидерским качествам вырваться наружу. Для достижения ваших целей существует три пути.

Первый путь достижения целей прямолинейный. Об этом пути я рассказываю практически на каждом тренинге. На этом пути 20 % людей умеют ставить цели и знают, к чему идут. Эти люди реально могут заработать все, что хотят. Остальные 80 % людей, в отличие от первых, цели ставить не умеют, но зато прекрасно идут от проблем. Они сами себе говорят, что никчемная жизнь им надоела, и бегут от этих проблем.

Это первый путь, достижение целей на котором идет в двух направлениях – или «к», или «от». Про него знают практически все, но автомобильных пробок на этой дороге почему-то не бывает. Это происходит, наверное, потому, что в жизни редко все идет по прямой. Помните, как в «Чародеях»:

- Видишь цель?
- Вижу.
- Веришь в себя?
- Верю.
- Тогда при через стену.

Но, к сожалению, в реальной жизни дорога редко бывает такой прямолинейной. И сделать правильные действия невозможно, если вы не понимаете, для чего все это надо. А ведь одно действие влечет за собой другое – точно так же, как падение костяшек в домино. И как правило, достижение поставленных задач идет скачкообразно. Это уже второй путь.

Сначала вы совершаете одно заранее продуманное действие, которое помогает сделать второе продуманное действие, потом это влечет за собой третье продуманное действие. Ну а на четвертом действии вы уже получаете то, что хотите. Многие люди сталкивались с этим как бы случайно. Но если это проанализировать, то можно увидеть, что практически все в этой жизни получается не прямолинейно, а скачками.

Третий путь – самый грамотный, качественный и безболезненный. Сначала нужно поставить перед собой следующий вопрос:

Какое условие я должен выполнить, чтобы мое желание, моя цель достигались автоматически?

Приведу пример. Вы хотите похудеть на 30 кг. Для начала задаете себе вопрос: какое условие вы должны выполнить, чтобы ваше похудение происходило автоматически? Размышления приводят вас к мысли, что эта цель может выполняться автоматически, если вы уедете на необитаемый остров или куда-нибудь в тайгу на все лето. Такие условия проживания будут заставлять вас бегать по лесу в поисках дров и еды, в результате вы по-любому похудеете.

Другой пример. Мне срочно нужно выучить иностранный язык. Задаю себе вопрос: какое условие я должен выполнить, чтобы максимально быстро выучить этот язык? Самый быстрый вариант – уехать в страну, где никто не говорит по-русски. И тогда у меня не будет выхода, и я в максимально быстрые сроки научусь говорить и понимать другой язык.

Это есть лидерский путь, когда вы учитесь неизбежности быть лидером, учитесь ставить себя в ситуации, в которых по-любому добьетесь желаемого результата. Это есть путь сжигания мостов. Это создание ситуации, в которой вы не можете не сделать чего-то. Благодаря этому пути живут все кредитные организации. Просто вы должны понять, как ставить себя в положение неизбежности. Каждый человек может добиться чего угодно, главное – правильно создать условия.

Домашнее задание

Задание № 1 «Бредогенератор»

Снимите пятиминутное видео, в котором вы будете рассуждать о вреде или пользе зеленого кофе. Вы должны красиво порассуждать на эту тему. Можете доказать, что этот кофе полезный. Можете доказать, что он вредный. Можете просто сравнить. Рассуждение должно быть красивое и интересное. Интересно должно быть всем.

Вопрос бредогенерации, вопрос умения красиво и интересно говорить на любую тему в течение какого-то времени является одним из нужных и полезных лидерских качеств.

Задание № 2

Закончите предложение пятью вариантами:

Самые главные действия, ведущие к неизбежности стать лидером, – это...

Запишите в тетради пять действий, которые приведут к неизбежности. Дальше вы должны написать:

Чтобы начать предпринимать эти действия, я ежедневно буду...

Прямо сегодня я сделаю...

Сегодня вечером перед сном, а завтра сразу как проснетесь, вы пишете:

Когда я научусь действиям, ведущим к неизбежности, я получу...

Далее вы пишете выгоды, которые получите. Снимите видео, в котором вы проговариваете все варианты. Каждый день перечитывайте то, что вы написали в предыдущие дни, и пересматривайте свои видео. Ваш организм начинает перестраиваться, а мышление – меняться.

Глава четвертая

Рычаги, увеличивающие силу лидерских качеств

Легенды Древней Греции рассказывают, что Архимед забывал о пище, подолгу не бывал в бане и готов был чертить везде. Однажды он соорудил систему блоков, с помощью которой один человек смог опустить на воду огромный корабль «Сиракосия». Конструированием рычага Архимед доказал, что малыми усилиями человек может делать большие дела.

Рычаги и блоки – это уникальная система, которая увеличивает силу в несколько раз. Если не понимать работу этой системы, то она кажется физически невозможной. Внедрив принцип работы рычагов и блоков в лидерство, вы заставляете окружающих думать о вас как о невероятно сильном человеке. Но и я, и вы – обычные люди.

Вы сможете достичь своих целей, стать лидером за счет небольших, но правильных усилий. И я помогу вам найти внутренние рычаги, которые перевернут вашу жизнь до неузнаваемости в хорошем смысле слова. Парадокс человеческого мышления заключается в том, что при выборе «измениться» или «умереть» люди не меняются. Множество примеров доказывают это.

Несколько лет назад я открывал филиал в Казахстане. Однажды по дороге в Алматы познакомился с попутчиком, жителем маленького городка, экология которого оставляла желать лучшего. Путчик рассказал мне, что из-за экологии и климата его дети сильно болеют, родители не живут более пятидесяти лет, и врачи советуют уехать из этого города. Но он не верит в чудеса и продолжает жить как прежде.

Другой пример заставляет смотреть в глубь этой проблемы. У одной моей сотрудницы отец заболел сахарным диабетом. До сих пор не изобретены препараты для полного излечения этой болезни, но есть средства, которые облегчают жизнь. Необходимо только соблюдать предписания. Но пожилой человек не захотел этого делать и умер из-за своего упрямства.

Если вы посмотрите вокруг себя, то сможете найти подобные примеры. Наверняка ваши родители когда-нибудь говорили: «Перестань общаться с этим человеком. Он не доведет тебя до добра». А в ответ вы говорили или думали: «Я все равно буду с ним общаться, я люблю его, он классный. Ты ничего не понимаешь, мама». Это есть парадокс человеческого мышления, парадокс человеческого отношения к себе. Зачастую вы не ставите себя во главу угла.

Такие действия вы пытаетесь оправдать внешними обстоятельствами. Как тут бросишь курить в такой обстановке? Ну куда же я уеду из этого города? А с кем мне еще общаться, как не с ним? Этот парадокс сидит в каждом человеке в большей или меньшей степени. Когда стоит выбор – измениться к лучшему или причинить себе какой-то вред – вы почему-то выбираете вред.

А для меня такой выбор очевиден, потому что изменения – это бросить вызов себе. Вы можете бросать вызов другим. Но вызвать на дуэль себя вы не способны. Вам становится страшно, вы этого боитесь, потому что при таких обстоятельствах вы должны взять контроль над собственными действиями. Ох как тяжело быть надзирателем самого графа «Я»! Его всегда хочется пожалеть.

Умение брать контроль над собой однозначно влечет за собой умение контролировать других. Если вы умеете управлять собой, умеете делать правильный выбор, не ссылаясь на внешние обстоятельства, то это помогает вам управлять другими людьми и контролировать их действия. Учитесь выбирать жизнь и свободу для себя и не оставаться в загнивающем болоте.

Какие рычаги помогут поднять самого себя и сделать правильный выбор? Самые простые рычаги изменения себя – повторяющиеся действия, переходящие в привычки. Не

секрет, что каждый человек является заложником своих привычек. Эти действия подобны ручейку. Сначала кажется, что маленький ручеек течет куда захочет. Но со временем он перерастает в большую реку с высокими берегами и собственным руслом. Русло направляет поток воды, а берега углубляют русло. И наступает момент, когда река не может свернуть с этого канала.

Привычки являются берегами большой реки и несут в себе как положительные, так и отрицательные воздействия. Суть этого процесса в том, чтобы приобрести правильные привычки и выгодно поставить их себе на службу. Задача «рычагов изменения себя» – не только направить эти привычки в правильное русло, но и углубить их.

Где исток изменения себя? Как зарождаются привычки? В большинстве случаев привычки берут свое начало в какой-то увлеченности. Сначала вам что-то просто нравится, и вы это делаете. Потом вы делаете это чаще, потому что так удобно. А после оно въедается в ваш мозг так, что вы начинаете делать это автоматически. Создание привычек – это дело не одного дня или одной недели. Это долгий процесс, который похож на превращение ручейка в реку. Но если вы понимаете основу, откуда и как они берутся, то, делая ежедневно одинаковые упражнения, вы начинаете анализировать свои действия и представлять себе, как это будет.

Вашими видео, упражнениями я вырабатываю в вас привычку анализировать свои действия. Я учу вас представлять и тут же применять свои действия, ведущие к успеху в будущем. Эта привычка развивается постепенно. Если вы серьезно подойдете к выполнению домашних заданий, которые я даю в этой книге, то уже через 30 дней в вас прорастет зерно изменения себя.

Начинать менять себя в нужном направлении надо маленькими шажками – так же, как река начинается с ручейка. Постепенно останавливайте и старые привычки, которые мешают вам креативить. Скажите себе «стоп», когда захотите что-то сделать как обычно. Измените свои действия и сделайте немного по-другому. Это может измененный маршрут домой, другая одежда или проведение досуга. Приучите мозг продумывать разные варианты.

Когда в космос стартует ракета, 95 % ее веса составляет топливо. Топливо лидерства – ваши привычки. Чтобы привить правильную привычку, потребуется много сил. Нужно постоянно себя заставлять делать определенные вещи. Это сложный процесс. Но тот, кто не остановится перед сложностями, через время взлетит, как космическая ракета.

Где вы видите себя в этом процессе – решать вам. Большинство людей остаются на земле, задрав к небу голову, и смотрят улетающим вслед. В очередной раз они упрутся в стену «не могу, не хочу, невозможно» и останутся в прежнем загоне. Другие же с помощью полученных знаний направят свою энергию в нужное русло и обретут рычаг, который поможет высоко взлететь.

Для того чтобы привить привычку, нужно научиться внедрять в свою жизнь определенные ритуалы. Начинать надо с малого. Научитесь вводить в свою жизнь мини-ритуалы – пробежка по утрам, зарядка, приготовление завтрака, написание пяти фраз утром. Со временем это превратится в привычку и будет вести вас в нужном направлении.

Утренний ритуал может относиться к чему угодно. Второй ритуал, который вы должны постепенно вводить, будет связан с вашим лидерством. Первые два часа активного дня посвятите обучению, общению с людьми, сбору новых контактов, вопросам создания своего окружения, мышления, мотивации. Главное – не заниматься в это время рутинной, лучше его посвятить развитию лидерских качеств.

Второй ритуал можно внедрять на работе. Рутинная работа убивает мозг, поэтому время максимальной бодрости и заряженности энергией направляйте на его развитие. Мозг, как мышца, требует постоянного накачивания и развития. От перебирания бумаг и непонятной деятельности ему становится скучно, и работа ведется не в полную силу.

Домашнее задание

Задание № 1

Запишите видео по итогам прошедших дней. Проанализируйте дни, когда вы начали читать книгу и выполнять домашние задания. Не более чем за 10 минут расскажите, чем занимались, какие вещи осознали, что стало понятным. Расскажите о реальных результатах, оцените их.

В лидерстве результаты – это не только деньги. Это новые интересные знакомства и избавление от ненужных, приобретение материальных или нематериальных благ. Если вы говорите себе, что результатов нет, то этим убиваете желание мозга работать дальше. Когда вы признаетесь, что не способны ухватить за хвостик удачу, успех, то вы убиваете свой мозг.

Мозг питается похвалами. Похвала – это энергия. Когда мозг видит малюсенькие ничтожные результаты, он хочет идти вперед, хочет помогать вашему телу идти в направлении, в котором идете вы.

Задание № 2

Запишите фразы в тетради и озвучьте их на видео.

Самые главные привычки лидера – это... Напишите пять привычек.

Чтобы внедрить в себя эти привычки, я каждый день буду...

Напишите пять действий, которые вы будете делать каждый день.

Сегодня, прямо сейчас, я сделаю одно действие...

Вечером перед сном и утром, проснувшись, пишите:

Когда я стану лидером и приобрету правильные привычки, я получу от мира пять выгод...

Глава пятая

Энергия, творящая чудеса

Вы когда-нибудь задумывались над тем, что привлекает людей в лидерах? Что вызывает у окружающих страстное желание быть рядом с лидером, идти за ним, работать с ним? Людей привлекает сила и энергия. Окружающие всегда завидуют тем, у кого энергия плещется со всех сторон. Возникает простой вопрос. Где взять этот заряд бодрости, чтобы стать похожим на вечный двигатель?

Не секрет, что каждый человек заряжает свой организм во время сна и отдыха. Но почему-то одним хватает этой энергии на несколько часов, другие вечно живут в спящем режиме, а третьи бегают, как заведенные волчки. Сейчас я вам расскажу, как увеличить личную энергию, чтобы людям казалось, что внутри вас встроена непонятная батарейка. Я научу не только увеличивать энергию, но и управлять ею.

Когда вы идете к своей цели, нужно иметь промежуточные пункты, в которых вы будете заправлять свой организм. Если идти не останавливаясь, то можно сгореть дотла, так и не добравшись до конечной точки. К сожалению, пепел привлекает только криминалистов и пожарных. Остальные стараются обходить такие места. Поэтому такой вариант вам не подходит.

Путь к цели должен быть похож на автомобильное путешествие, в котором любой автомобиль требует не только заправку топливом, но и своевременный ремонт. Представьте, что ваш путь лежит от Владивостока до Москвы. Перед дальней дорогой машину нужно подготовить – поменять масло, фильтры, охлаждающую жидкость, проверить ходовку и т. д. После этого останется заправить полный бак бензином и тронуться в путь.

Но проехав определенное количество километров, автомобиль нужно будет заправить снова. Возможно, потребуется подкрутить какие-то гайки, чтобы избежать впоследствии аварии. Но может возникнуть и другая ситуация, когда из-за плохих дорог изнашиваются какие-то детали, и автомобилю потребуется срочный ремонт.

Организм человека – это тот же механизм, который требует постоянного осмотра, ремонта и отдыха. Остановки на промежуточных пунктах на пути к цели похожи на заправочные станции и СТО. Здесь вы набираетесь сил и поправляете свое здоровье. Среднестатистический человек спит около 8 часов и бодрствует около 15–16 часов. Но помимо продолжительного сна нужно делать мини-перерывы для отдыха.

Максимальная эффективность работы длится около 1,5–2 часов. Далее начинается спад, и чтобы не доводить свое тело до изнеможения, необходимо сделать перерыв. Умейте сказать себе «стоп». Прервите свои дела примерно на 20 минут и займитесь чем-нибудь другим. Это время, когда можно выпить чашечку кофе, погулять с собакой, позвонить родителям или детям.

Вы должны учиться переключать мозг на другие дела. Переменки являются одной из составляющих правильного отдыха. Человек не может круглосуточно работать с максимальной эффективностью, потому что организм постоянно требует подзарядки. Поэтому необходимо один раз в 1,5–2 часа полностью менять вид деятельности.

Если вы будете игнорировать эту систему, не научитесь отключаться и перегружать свой мозг и весь организм в целом, то после двухчасовой работы ваша продуктивность будет становиться ниже. Вы столкнетесь с ситуацией, когда что-то хотите сделать, но у вас ничего не получается. Вы измучите свой организм, но это не принесет каких-то новых идей и продуктивных действий. Время будет потеряно зря.

К промежуточным станциям, на которых вы пополняете свою энергию, относится и питание. Диетологи советуют принимать пищу понемногу каждые 4 часа. Те, кто делают

это 1–2 раза в день, неправильно заправляют свой организм. Они набивают свой желудок, и организм начинает тратить много энергии на переваривание пищи. Постоянные такие переполнения желудка приводят к сбою всего организма.

Конечно же, я соглашусь с тем, что есть жизненные обстоятельства, при которых не всегда можно заниматься вопросами качественного питания. Но к нему надо стремиться. Если после каждых 1,5–2 часов необходимо переключаться на другие дела и делать 20-ти минутные перерывы, то раз в 4 часа необходимо тратить 30 минут на принятие пищи.

Любой человек постоянно отвлекается на ненужные дела. Если вы хотите проверить почту, зайти в социальные сети, сделать звонок другу, то делайте это в двадцатиминутные перерывы. Этим вы экономите время и переключитесь на другие дела. Такой системой я начал пользоваться около года назад. Если говорить о днях отдыха, то ситуация у меня следующая.

В среднем хорошо и качественно я работаю примерно три дня. После начинается спад, и я устраиваю себе выходной. В этот день я могу поехать по магазинам, где-нибудь погулять или помогаю друзьям по вопросам, не касающимся бизнеса. Учитесь делать себе такие дни отдыха среди недели. Минимально раз в неделю посвящайте день только себе, своей семье.

Главное – в такой день не надо лежать дома на диване, сидеть за компьютером и пялиться в телевизор. В течение дня сделайте что-то полезное и нужное для себя – отдохните или переключитесь на другую работу. Когда у меня идет плотный график и я работаю 6–7 дней подряд, то потом обязательно выделяю дни для отдыха.

Но одних выходных и двадцатиминутных переменок недостаточно, чтобы зарядиться энергией. Ежегодно нужно устраивать отпуск. Один отпуск в году – это крайне мало. Организм восстанавливаться не успевает. В идеале отдыхайте 3–4 раза в год по 10–12 дней. Обязательно это должны быть какие-то поездки, походы, природа. Поезжайте в гости к родственникам, друзьям, главное – не сидите дома, а набирайтесь сил и получайте новые положительные эмоции.

Отпуск посвятите себе или своей семье, просто занимайтесь в свое удовольствие, чтобы никто вас не видел в эти дни. Если вы не можете себе позволить отдыхать 3–4 раза в год по 10–12 дней, то хотя бы выбирайтесь куда-нибудь на 2–3 дня, отключайтесь от своего большого дела и получайте наслаждение. Мозг питается эмоциями, и ему надо предоставлять такое удовольствие.

Когда получен хороший заряд энергии, не нужно распылять его по сторонам. При утечке заряда бодрости снижается продуктивность вашего труда, поэтому накопленную за время отпуска энергию надо постараться сохранить на долгий срок. Для этого я использую систему, которая заставляет окружающих людей думать, что я являюсь бессмертным электроником.

Есть такое понятие, как стресс. Стрессы бывают полезные и вредные. Полезные короткие стрессы вы можете создавать себе сами. Это сжигание мостов, жесткие дедлайны, которые повышают вашу продуктивность. Мини-стресс – это маленький укол допинга. После такой вакцины вы начинаете более активно и правильно подходить к делу, работать быстрее – получаете результат.

Эту систему я стараюсь выполнять по максимуму, хотя не соблюдаю все правила на 100 %. Многие люди, видя объем работы, который я делаю, думают, что я никогда не сплю и не ем. Но я, создавая мини-стрессы, ставлю себе такие планки, загоняю себя в такие условия, при которых нельзя что-то не сделать. То же самое я советую делать и вам. Нужно учиться создавать такие короткие и правильные стрессы.

Любой стресс – это эмоции и переживания. Вредные стрессы подрывают здоровье и могут привести к тяжелым заболеваниям. Организм не в силах справиться с этим. Негативные эмоции и переживания тратят человеческую энергию. Когда вы не умеете быстро пере-

ключаться со стресса на что-нибудь другое, то создается ситуация, при которой ваш организм тратит энергию на переживания.

Такую ситуацию допускать категорически нельзя. Вы должны четко оценивать то, что с вами происходит. А то, что произошло в прошлом, – с этим ничего нельзя сделать. Надо думать о будущем. Если стресс длится несколько дней, нужно понять, что заставляет вас переживать. Переключитесь с этой проблемы, найдите какое-нибудь занятие, которое отвлечет вас от переживаний.

Вы должны создавать для себя короткие положительные стрессы и самостоятельно регулировать длинные вредные стрессы, которые тратят вашу энергию на пути к цели. Если сравнивать организм с автомобилем, то длинный стресс – это дырка в бензобаке, из которой постоянно вытекает топливо. Утечка энергии делает вас слабым, а это неблагоприятно для лидера.

Поэтому стрессы надо направлять себе на пользу. Вы должны понимать, где полезный стресс, а где вредный. Чтобы быстрее затушить стресс и направить энергию на созидание, на создание окружения, на заработки, на улучшение семейных отношений, надо соблюдать два правила.

Правило первое: сон должен длиться 7–8 часов и проходить в комфортной обстановке. Хорошая кровать, чистое белье и тишина помогают восстанавливать силы. Когда вы спите 4 часа в сутки, вы изнашиваете свой организм с большой скоростью. Это приводит к апатии, креативность исчезает, а вы становитесь как болванчик, у которого ни на что нет сил.

Правило второе: делайте двадцатиминутные перерывы после 1,5–2 часов работы, питайтесь понемногу 4 раза в день, раз в неделю отключайтесь от внешнего мира и уезжайте туда, где ничего не напоминает о сегодняшней жизни, устраивайте себе отпуск 3–4 раза в год на 1,5–2 недели. Это помогает вашему организму работать более качественно и накапливать в себе энергию.

Выполняя эти простые правила, вы боретесь со стрессами и заряжаетесь энергией, которая притягивает к вам окружающих людей.

Домашнее задание

В тетради закончите предложение пятью вариантами.

Самые главные элементы увеличения моей энергии на пути к лидерству – это...

Напишите пять составляющих, благодаря которым вы можете увеличивать свою энергию.

Чтобы внедрить в себя эти элементы, я ежедневно буду делать...

Прямо сегодня я сделаю...

Вечером перед сном, а утром после пробуждения напишите пять выгод, которые вы получите, научившись увеличивать собственную жизненную энергию:

Благодаря тому, что я стану лидером и увеличу свою энергию, я получу...

Запишите видео, в котором вы рассказываете об увеличении собственной энергии.

Глава шестая

Управление эмоциями

Создатели разных теорий эмоций спорят о том, что появляется раньше: физиологическая реакция, вызывающая эмоцию, или эмоция, вызывающая физиологическую реакцию. На эту тему есть анекдот. «Ты прыгал с парашютом?» «Да, теперь знаю, откуда адреналин выходит».

Но тем не менее, как бы ученые ни ломали свою голову, что первично: адреналин, выбрасываемый в момент испуга, или испуг, появляющийся, когда выбрасывается адреналин, очевидно следующее. Эмоции помогают регулировать поведение.

Внутри каждого человека живет внутреннее «я». Это такое существо, которое влияет на действия и решения человека. Иногда внутреннее «я» заставляет человека быть счастливым, иногда – несчастным. Но вне зависимости от того, хотите вы избавиться от этого мощного и сильного властелина, сидящего внутри вас, или нет, признайте – он регулирует ваше эмоциональное состояние.

Эмоции – это состояние ума. Человек не только мыслит в зависимости от своих эмоций, но и действует в зависимости от них. Эмоции вызываются в момент получения какой-то информации. Приведу пример из своей жизни, когда мое эмоциональное состояние изменилось за одну секунду.

Однажды я уехал отдыхать в Краснодар. Все вокруг было прекрасно, пока не раздался телефонный звонок. На другом конце провода мне сообщили: «У тебя сгорел офис». Мое настроение вмиг упало ниже плинтуса, из-за чего я перестал нормально спать и есть.

Сейчас я понимаю, что с логической точки зрения я не мог ничего сделать и изменить до тех пор, пока не вернулся обратно. Но какое-то время я постоянно себя грузил и не мог ни о чем думать. Очень важно понимать, что эмоции влияют на мысли, эти мысли влияют на действия, а уже действия влияют на окружение. В итоге получается, что если человек не умеет управлять своими эмоциями, то он не умеет собирать вокруг себя окружение.

Бездействующий человек не может быть примером для людей, не может быть лидером, за которым они пойдут. Поэтому необходимо научиться управлять своими эмоциями точно так же, как это происходит во время переключения пультом телевизионных передач. Меняя свою эмоцию, вы меняете свое поведение.

Существует три стадии, благодаря которым можно научиться управлять своими эмоциями.

Первая стадия: признание и восприятие эмоций в себе и других. Вы должны признать, что ваши эмоции влияют на ваше состояние. Я вам уже рассказывал о замкнутом круге, в котором эмоции влияют на мышление, потом на действия – и в итоге на окружение.

Вторая стадия: вы должны не только признать, но понять и осмыслить – как работать с этими эмоциями, как управлять ими, как под них подстраиваться.

Третья стадия: это сам процесс управления своими эмоциями.

Важно понимать, что, находясь под влиянием эмоций, вы не можете принимать нормальные, логические решения, вы не можете совершать практические действия и не можете думать о перспективах. Сильные эмоции мешают вам продуктивно действовать, продуктивно жить, если вы не умеете управлять ими.

Человек постоянно переживает разные эмоции, которые делают прожитый день хорошим или плохим. Эти эмоции можно разделить на три категории: позитивные, негативные и нейтральные. К положительным эмоциям относятся радость, ликование, восторг, нежность. К отрицательным – горе, тоска, обида, злость, скука, страх. К нейтральным – любопытство, удивление, безразличие.

Среди всех этих эмоций можно выделить фундаментальные:

Радость – положительное эмоциональное состояние, связанное с возможностью полного удовлетворения актуальной потребности.

Удивление – нейтральная эмоциональная реакция на внезапно возникшие обстоятельства.

Страдание – отрицательная эмоция, связанная с полученной информацией о невозможности удовлетворения важных жизненных потребностей.

Стыд – отрицательная эмоция, выражающая осознание несоответствия собственных помыслов, поступков и внешности.

Страх – отрицательное эмоциональное состояние, которое появляется при получении информации об опасности. В этом состоянии человек не может ни о чем думать, кроме как о необходимости убежать, спрятаться, скрыться.

Презрение – отрицательная эмоция, возникающая в межличностных отношениях, порождающая разногласия в позициях и взглядах.

Гнев – опасная эмоция, при которой человек умышленно причиняет вред другим людям. Гнев вызывается многочисленными препятствиями, мешающими продвижению к цели, или действиями других людей, заставляющими вас чувствовать моральный ущерб.

Отвращение – отрицательное чувство, возникающее при виде или ощущении чего-то неприятного.

Находясь в состоянии сильных негативных эмоциональных потрясений, человек не может логически мыслить, нормально действовать, принимать превентивные меры. Но находясь в состоянии положительных эмоций, он также не может нормально функционировать. Из-за сильных эмоций людьми совершаются серьезные ошибки, которые отодвигают их назад.

Человек вкладывает в свои эмоции колоссальный объем энергии. Будет эта энергия положительной или отрицательной, зависит от эмоции, которая направляет эту энергию в русло созидания или разрушения. Если вы эмоциональны, то вы уязвимый человек. Врагу достаточно заметить зависимость вашего поведения от эмоций – и он тут же сможет манипулировать вами, вызывая у вас нужную ему эмоцию в нужное для него время.

Вы можете представить лидера, которым кто-то манипулирует?

Я нет, потому что сразу возникает вопрос: а лидер ли это вообще?

Эмоции – это сила. И если вы хотите быть впереди всех, то должны научиться управлять своими эмоциями. Иначе вы проиграете.

Когда у вас возникает какая-то сильная эмоция, представьте, что вы наблюдаете за собой в камеру видеонаблюдения. Посмотрите на свое поведение со стороны. Увидев себя слишком веселым, как будто бы чем-то обкурились, или слишком унылым – противно смотреть, вы вдруг поймете, что нужно в себе уравновесить. Я научился этому уже до автоматизма.

После проведения таких виртуальных экспериментов вы начнете вести себя немного по-другому. Это есть такая отстройка от эмоций. Отстроиться от эмоции – значит смотреть на себя со стороны. Но не все эмоции требуют отстройки. Есть и такие, к которым нужно, наоборот, пристраиваться.

Если вы находитесь в состоянии любви, повсюду летают бабочки и все в розовом цвете, то посмотрите на себя со стороны. Любовь – сильнейшее чувство, которое делает

людей невероятно креативными. От него нельзя отказываться, но обязательно нужно уметь им управлять. В какой-то момент любовь нужно уметь тушить, если это требуется, или уметь ее сильно разжигать, когда это полезно.

Что касается моих эмоций, то перед дальней дорогой я постоянно испытываю чувство дискомфорта. Если я даю волю этой эмоции, то становлюсь бешеным. Меня все раздражает, и я кричу на своих домочадцев. Это не приносит пользы, поэтому приходится это состояние тушить, пресмирять и быть более адекватным человеком.

Что делать, если эмоции максимально влияют на вас? Для начала составьте полный список эмоций, которые вы знаете. Вспомните наиболее яркие моменты, когда их испытывали, и запишите. Каждая эмоция должна ассоциироваться с ситуацией – это будут ваши якоря.

Любая эмоция может быть использована либо в плюс, либо в минус. Бывают ситуации, когда надо быть злым или быстро вызвать чувство обиды, влюбленности. Работая с людьми, вы должны научиться грамотно общаться с теми, кто за вами пойдет, вы должны уметь работать с ними индивидуально.

Лидер – это человек, за которым хотят идти люди. И те, кто идет за лидером, хотят делать то, чего хочет лидер. И это они делают самостоятельно. Работая с людьми индивидуально, умея подстраиваться эмоционально под каждого из них, вы находите ключик к каждому конкретному человеку. Не умея этого делать, вы не сможете сделать так, чтобы эти люди считали вас лидером и шли за вами.

Когда вы напишете список эмоций, создадите к ним якоря, нужно начать учиться управлять этими эмоциями. И для этого важно учиться их чувствовать. Каждый раз, испытывая определенное эмоциональное состояние, вы должны его как-то обозначить – свести скулы, сжать кулаки или ударить ими по поверхности, крикнуть что-нибудь.

Во время смены эмоционального состояния ваше тело ведет себя определенным образом. Чтобы научиться управлять своими эмоциями и создать дополнительные якоря, нужно каждый раз, испытывая эмоцию, обозначать ее. Регулярно добавляйте в список то, что вы испытали за день, то, как вы себя вели. Если вы начнете делать такую довольно простую технику, то с вами произойдет уникальная вещь. Вы начнете легко идентифицировать свои эмоции.

В различных эмоциональных состояниях ваши идентификаторы будут отличаться друг от друга. Во время злости это могут быть сильно сжатые скулы или удар кулаком, во время страха – паника или выполнение мер защиты, взаимопомощи. Идентифицируйте свои эмоции, и ваш мозг начнет четко понимать, какие параметры какому состоянию соответствуют. Вы должны выработать принцип управления своими эмоциями.

Эмоция имеет цикл прохождения. Начало сопровождается всплеском. Далее идет определенное затухание. Это самый долгий процесс. Заканчивается все «смертью». Эмоция умирает, освобождает место для чего-то нового. Этот цикл проходит ровно, если вы не пытаетесь остановить это состояние насильно. Когда вы пытаетесь остановить эмоцию самостоятельно, то она застревает внутри вас. И тогда процесс затухания идет очень долго. Это часто приводит к плохим последствиям. У вас может начаться депрессия. Поняв свою эмоцию, вы сможете к ней подключиться, посмотреть на себя со стороны и сделать так, чтобы она прошла сквозь вас и вышла.

Когда вам нужно избавиться от эмоции, представьте себя в камере видеонаблюдения. Посмотрите, что с вами не так. Но не более того. Ваш мозг начнет отстраиваться от этой эмоции. И она уйдет значительно быстрее, чем если вы будете ходить, уговаривать себя перестать нервничать. Если вы будете себя уговаривать, то нервозность увеличится.

Если вы хотите создать какую-то эмоцию, если вам нужно попасть в определенное эмоциональное состояние, то вспомнив ту жизненную ситуацию, в которой вы были, воспользовавшись соответствующими якорями, вы сможете создать такое эмоциональное состояние.

Вспомните состояние, когда вы испытывали сильную физическую боль. Вспомните обстановку, которая была вокруг вас, детали, какие-то мелочи, нюансы, подробности. Раскрасьте все это в те цвета, которые присутствовали тогда вокруг вас. Этими действиями вы пристроитесь к определенной эмоции. И пусть вы не испытаете ту боль, но немного погрузитесь в это состояние.

Это есть элементарная древняя техника накопления данных вашего поведения, чтобы вы в нужный момент смогли представить себе нужную эмоцию и пристроиться к ней. Вы либо создаете себе нужную эмоцию, либо отстраиваетесь, если вам это мешает.

Приведу пример. У вас деловая встреча. Но что-то случилось, и вам плохо. Научившись пристраиваться к эмоциям, вы не будете тратить кучу времени на уговоры самого себя, не будете говорить, что сегодня у вас ничего не получится, потому что до ночи у вас будет депрессия. Вы быстро поймете, что ваша продуктивность жизни вырастает в несколько раз.

Все это не идеально. Я такой же живой человек, как и вы. И я стараюсь выполнять эту технику. Что-то у меня получается уже неплохо, что-то получается не всегда, хотя я знаю, как это надо делать, и я умею это делать. То же самое будет и у вас. Идеальных людей нет. Но вы должны уметь управлять своими эмоциями.

Благодаря этому окружающие будут хотеть быть вместе с вами потому, что вы становитесь для них образцом для подражания.

Домашнее задание

Задание № 1

Выпишите в тетрадь эмоции. Вспомните, когда эти эмоции пережили, и запишите свои воспоминания, самые яркие впечатления, связанные с каждой эмоцией. Пример: вы испытывали гордость, когда сын получил диплом об окончании института. Напротив каждой эмоции напишите, когда вы эту эмоцию испытали в последний раз.

Этот список выучите наизусть и держите у себя в голове. Когда вы в очередной раз испытаете какую-то эмоцию, например, злость, скажите сами себе вслух, что это злость. Ваш мозг начнет ассоциировать прожитую вами эмоцию с поведением вашего тела. Мозг должен запомнить ваше состояние. Это нужно для того, чтобы в нужный вам момент вы смогли вызвать в себе эту эмоцию, или наоборот, пропустить ее через себя и подкорректировать свои действия. Запишите видео про эмоции на основании задания.

Задание № 2

Закончите предложения пятью вариантами.

Самые важные эмоции, которые я начну в себе развивать на пути к лидерству, – это...

Для того чтобы научиться создавать эти эмоции, я должен сделать ...

Прямо сейчас я сделаю...

Сегодня вечером перед сном, а завтра, сразу как проснетесь, вы пишете 5 выгод, которые вам помогут.

Когда на пути к лидерству я научусь контролировать свои эмоции, то это мне поможет...

Снимите видео, в котором вы проговариваете все варианты.

Глава седьмая

Управление страхом, или как сделать страх своим помощником на пути к лидерству

Любой человек испытывает на протяжении своей жизни различные страхи. Существует такая точка зрения, что если есть страх, то есть чего бояться. С одной стороны, страх – это человеческая защита с древних времен. Он провоцирует выброс адреналина в кровь, и это ведет к усилению работы мышц, улучшает работу рецепторов.

С другой стороны, страх – это сильнейшая эмоция, которая оказывает влияние на способность думать рационально, может вызвать агрессию, панику, ступор. Постоянный страх подавляет иммунную систему организма, что зачастую приводит к ухудшению здоровья. С точки зрения роста и развития – это одна из самых неправильных негативных эмоций.

Когда человек испытывает эту эмоцию, зачастую он не может принимать правильные решения. Страх убивает все положительные эмоции, убивает разум и превращает человека в животное, которым начинают управлять инстинкты. Он не дает людям развиваться. Если вы не умеете управлять своим страхом, то через какое-то время это приведет вас к тревогам.

Тревога – смутное, неприятное эмоциональное состояние, которое характеризуется ожиданием неблагоприятного развития событий, наличием дурных предчувствий, страха, напряжения и беспокойства. Состояние тревоги обычно беспредметно. Это чувство постоянно кого-то преследует. Такая проблема близка к стрессам, и некоторые люди сходят от этого с ума.

Обычно тревога переходит в беспокойство. Это такой ручеек страха, который вытягивает из людей все силы, энергию, надежды и превращает их в овощи. Человек становится атрофированным к правильным действиям, его навыки и способности почти не работают. И в таком состоянии люди пытаются жить и функционировать. Все это стоит фоном, который люди постоянно ощущают. Они все время чего-то боятся. Боятся, что что-то произойдет не так, что-то не получится.

Скажите, а вы тоже хотите быть похожими на этих людей? Или вы один из них? Если вам знакомы эти чувства и вы не умеете управляться со своими страхами, то ваша функциональность, способность действовать очень резко снижаются. Это происходит по одной простой причине – вы постоянно думаете, что у вас что-то не получится, что вы покажетесь смешным окружающим.

Поймите, что к этому приводят страхи. И если вы не научитесь ими управлять, то страхи загонят ваш разум в угол и начнут властвовать над вами. Страхи, тревоги, беспокойства приведут вас к затяжным стрессам. В таком состоянии вы – плохо функционирующая система. Ваш организм начнет давать сбои. И во всем виноваты негативные эмоции. Поэтому от них нужно избавляться.

Для начала подумайте, что вы боитесь делать. Найдите свой основной страх, который мешает вам зарабатывать деньги. В течение двух недель перешагните через него. Если вы боитесь делать холодные звонки, значит, ваша задача звонить. Если боитесь проводить собеседования, задача, провести как можно больше таких собеседований. Если боитесь увольнять, задача – кого-нибудь уволить.

Когда вы это сделаете, будете чувствовать себя вольготно, будете нормально уверенно говорить. Вы увидите, что с вами ничего не произошло, вас никто не съел, не убил, никто не изнасиловал. Жизнь продолжается. Но если вы не преодолеете этот страх, то у вас всю жизнь все так и будет идти фоном.

В большинстве случаев страх не оправдан. Он живет в вашей голове. Вы сами себе придумываете, накручиваете, но реальных поводов чего-то бояться очень мало – чаще их просто нет. Страх возникает в ситуациях, угрожающих спокойствию и безопасности. На сегодня перед человечеством не стоит угроза голода, всемирной войны, неизлечимых болезней.

По статистике, 95 % намеченных дел не доделываются до конца из-за придуманных страхов. Люди думают, что у них ничего не получится, что что-то произойдет не так, они чего-то не смогут и будут выглядеть дураками. Они стараются делать то, что считают максимально безопасным. Именно поэтому бесстрашными людьми считаются те, кто умеют контролировать большинство бестолковых, ни на что не влияющих страхов и управлять ими.

Бесстрашными бывают только идиоты. Страхи испытывают все. Только одни делают, а другие боятся. Вы что-то сделаете, а люди подумают: «Герой». У окружающих будет создаваться такое впечатление только потому, что вы будете уметь управлять этими страхами. Как же тогда подружиться с этой гадкой эмоцией и направить ее энергию на созидание?

Первое: возьмите себе за правило не смотреть и не слушать все, что навязывает общество через ТВ и радио. Все, что вы слышите о разбившихся самолетах, бандитских разборках и всяких таких разных страстях, является поводом для того, чтобы вы начали бояться.

Представьте, что вы живете в тамбовском лесу, где последнего волка истребили более 100 лет назад. За последний век никто не видел ни одного свирепого животного, и вы спокойно ходите по лесу в поисках грибов и ягод. Но вдруг по всем каналам радиостанций и ТВ передали о появившемся волке-людоеде и о пропавшей без вести группе туристов.

Несмотря на то что за последние 100 лет никто не видел ни одного тамбовского волка, в вашей голове родится сомнение по этому поводу. Журналистам все равно, о чем рассказывать в эфирах, главное – вызвать сильные эмоции у населения. И вы серьезно задумаетесь над тем, а стоит ли проводить намеченный пикник в честь вашего дня рождения.

Юмор, страх и секс – это сильнейшие эмоции, за которые люди готовы отдавать свои деньги. И средства массовой информации делают все для того, чтобы удовлетворить свою публику. Так происходит и с выпусками новостей, в которых рассказывают о том, как в Египте во время переворота закрыли двух наших туристов в отеле и никуда их не выпускали.

Но ни одним СМИ не говорилось о том, что этот отель был пятизвездочным, все включено, и на территории отеля есть свои магазины и супермаркет. Мой друг отдыхал в Египте в это время. Пару раз ему приходилось видеть танки, и действительно, для безопасности лучше было оставаться на территории отеля. Но зато цены тут же упали на все. Ему это очень понравилось.

Второе, что нужно сделать для перевода энергии страхов на созидание, – это выкинуть из своего окружения людей, которые вас парят. Забаньте тех, кто вам говорит: «Туда не ходи, это не делай, сюда не езди». Эти люди заставляют вас испытывать страх. Получив от них информацию, вызывающую у вас страх, скажите себе «стоп».

Ваша задача – сделать этот страх своим помощником. Для этого возьмите бумагу и напишите список последствий, которые произойдут, если вы сделаете то, перед чем вас останавливают страхи. Вы боитесь проводить вебинары? Скажите себе «стоп» и тут же напишите, что произойдет с вами, если вы проведете вебинар? Вы облысеете, вас начнут бить палками на улице, вас арестуют и посадят в тюрьму.

Если в вашем списке кошмарных последствий ничего такого нет, то перестаньте париться и приступайте к делам. Если же в списке присутствует хоть один такой пункт, то, возможно, надо отменить то, что вы задумали. Чистый лист дает вам путевку в светлое завтра. Ваша задача – перестать получать провоцирующую информацию извне.

Когда вы сами себе говорите: «Ну, наверное, нет», – то вторая ваша задача – спросить себя: «Почему?» Если ответ будет: «Боюсь, мне страшно», – то далее пишите список кош-

марных последствий. Кошмарные последствия – это полученные вами увечья и смерть близких людей. Если всего этого не предвидится, то приступайте к намеченным делам.

Посмотрите на объективную реальность. Современный мир заполнен по самое «не хочу» автомобильным транспортом. А ведь всего несколько лет назад автомобиль являлся роскошью. Сегодня это не просто средство передвижения, это потребность. А ведь все знают, что машина – это средство повышенной опасности, но продолжают ей пользоваться.

То же самое происходит в метро, аэропортах, на вокзалах. Аварии, теракты, катастрофы не делают нас счастливыми. Но вероятность таких событий сводится к нулю. Большинство людей это понимают и продолжают путешествовать по миру. Борьба со страхами должна быть объективной. Если кошмарных последствий не предвидится, то надо идти дальше даже тогда, когда трясутся коленки. Впереди вас будут ждать успех, удача и преданные люди, думающие, что вы герой.

Эти вещи вы должны делать постоянно. Страхы мешают вам развиваться и идти вперед. Когда вы постоянно чего-то боитесь, за вами не идут люди. Внешнее отсутствие страхов заставляет окружающих видеть в вас лидеров. Это заставляет людей понимать, что вам можно доверять, за вами можно идти. Идите до конца, не бросайте недоделанные дела, дарите людям уверенность. И тогда вы всегда будете в центре внимания людей, делающих то, что вам нужно.

Домашнее задание

Задание № 1

Выберите один не самый большой свой страх. Перешагните порог этого страха в течение одного дня. Сделайте устрашающую эмоцию своим другом и направьте ее энергетику на созидание.

Сделайте видео, в основу которого войдет ваша борьба со страхом:

У меня был страх, и я с ним подружился...

Задание № 2

В тетради закончите предложения пятью вариантами:

На пути к лидерству больше всего мне мешают страхи...

Для избавления от этих страхов мне нужно сделать... Далее пишите:

Прямо сегодня я сделаю первый шаг в борьбе со страхами, о котором расскажу в первом видео.

Сегодня вечером перед сном, а завтра, сразу как проснетесь, вы пишете 5 выгод, которые вам помогут:

Когда я избавлюсь от мешающих мне страхов, это поможет мне...

Глава восьмая

О чем говорит внутренний голос и как бороться с негативной самокритикой

Каждый человек в мире о чем-то думает, мечтает, и чем чаще он остается наедине с самим собой, тем чаще он слышит свой внутренний голос. Этот голос постоянно о чем-то говорит то тише, то громче. Если вы заняты каким-то срочным делом, то голос звучит определенным фоном. Если вы в одиночку прогуливаетесь по парку или долго пытаетесь уснуть, то этот голос поглощает вас изнутри полностью.

Когда внутренний голос говорит вам, кто в доме хозяин, он становится похож на балаболку, которая не дает вам покоя и тарыхтит не переставая. Если вы пытаетесь вести с ним диалог, отвечая на его вопросы вслух или про себя, то он, скорее всего, продолжает над вами доминировать, и вы в большинстве случаев поддаетесь этому влиянию.

Все такие разговоры зачастую сводятся к трем темам. Первая: что было вчера, переживание прошлого. Вторая: мысли о будущем, что будет завтра. И третья, наболевшая испокон веков: что делать или как выпутаться из сложившейся ситуации. Мозг пытается все это осмыслить и делает свои выводы, которые приводят человека к самокритике.

Как часто вы слышите внутри себя следующее:

«Да, кто ты такой, чтобы вносить изменения?»

«Если ты это сделаешь, над тобой будут все смеяться».

«Сколько можно делать одни и те же глупости?»

«Ты опять, как в прошлый раз, ничего не сможешь сделать».

«У тебя нет нужных знаний и инструментов, чтобы это сделать. Сиди и не дергайся»?

Проблема таких мыслей заключается в том, что вы начинаете себя критиковать, как провинившийся школьник на классном собрании. В Советском Союзе такое часто практиковалось не только в школах, но и во взрослых коллективах. Провинившегося выводили в центр круга или ставили перед лицом сослуживцев, одноклассников и вынуждали его ругать самого себя.

И не важно было, на чьей стороне правда. Главное – прилюдно надо было признать свои ошибки, свое неправильное с точки зрения общества поведение и выставить все это напоказ. Процедура, скажу я вам, не из приятных, когда ты стоишь, обливаешь себя словесной грязью, а окружающие радуются и хлопают в ладоши. Мол, молодец, осознал, встал на путь истинный.

Вспомните свои ощущения, когда вас кто-то ругал, критиковал со стороны. Чаще всего вам это не нравилось, вызывало злость, обиду, унижение. Кого-то это вгоняло в ступор как физический, так и моральный. Когда вы критикуете себя, вы своими же силами загоняете себя в негативное состояние, причиняя себе душевную боль и занижая свою самооценку. Это не есть хорошо.

Самокритика – это рефлексивное отношение человека к себе, способность к самостоятельному поиску ошибок, оценке своего поведения и результатов мышления. Другими словами – это поиск всего негативного внутри себя, это постоянная травля собственной инициативы. От этого нужно избавляться, нужно учиться управлять самокритикой и уменьшать вопросы негативных последствий.

Есть такое мнение: как человек сам к себе относится, так к нему относятся и окружающие. Для меня это ассоциируется со следующим примером. Возле церквей всегда сидят люди, просящие милостыню. Все они делятся на две категории: грязные, вонючие, вечно

пьяные бомжи и старенькие бабушки или дедушки в заштопанной чистой одежде и чистой обуви.

Нуждающимся людям однозначно нужно помогать, я это даже не обсуждаю. Когда я прохожу мимо таких людей, то с большим удовольствием помогаю людям, которые не опускаются и уважают себя. Как они к себе относятся, так и я отношусь к ним. Как ни странно, но об этом мало кто думает и говорит, когда разговор идет о лидерстве, о заработке денег посредством своего окружения.

От того, как вы относитесь к себе, будет зависеть количество людей, готовых идти за вами, будет зависеть, как скоро они за вами пойдут и что они будут делать ради вас. Окружающие люди смотрят на вас, оценивают, как вы к себе относитесь. А чтобы им было интересно рядом с вами, чтобы они знали, зачем идут за вами, чтобы делали то, что нужно вам, вы должны научиться управлять своим внутренним голосом, управлять самокритикой.

Если вы постоянно себя критикуете, гнобите, говорите обидные вещи, то это не дает вам нормально функционировать, не дает финалить дела. Самокритика есть в каждом человеке, от этого никуда не денешься. Поэтому нужно научиться управлять ею, нужно научиться сбавлять обороты в негативном отношении к себе.

Внутренняя самокритика – это как вирус в компьютере, который не дает нормально работать, не дает доделывать начатые дела. Это такой фоновый процесс вируса, который постоянно мешает вам нормально функционировать. Самокритика, как и любые человеческие качества, обладает позитивными и негативными последствиями. Ваша задача – уменьшить свой негативный послужной список.

Как вы к себе относитесь, так и люди относятся к вам. Если вы постоянно себя критикуете, то окружающие тоже начинают это делать. Раньше самокритика была нужна, иначе люди лишались определенных благ. Но сегодня мир изменился, и вы должны тоже меняться, оставляя все негативное в прошлом.

По моему мнению, самокритика начинается с родительского воспитания. Из хороших побуждений родители говорят своим детям: «туда не ходи», «здесь не нажимай», «этого делать нельзя». И когда маленький человечек становится взрослым, он повторяет эти же слова уже своим детям. Но парадокс в том, что, вырастая, взрослые сами нарушают эти заповеди, которые получили от родителей и передают новому поколению. Что же это за заповеди?

Первое: для того чтобы быть богатым и успешным, для того чтобы вести за собой людей, вы должны нарушить детскую заповедь. Каждый родитель говорит: *не знакомься с посторонними людьми*. Но любой лидер вынужден самостоятельно и осознанно искать контакты с незнакомыми людьми и привлекать их в свой круг.

Второе: вы должны сначала что-то дать людям, а потом что-то у них просить. Это тоже нарушение, потому что в детстве ребенок ничего сам не имеет, все принадлежит его родителям. Помните, как вас в детстве ругали за подаренную игрушку или какую-то отданную вещь? Ну, если не ругали, то и не хвалили за это. Но во взрослой жизни вы сначала что-то даете, а только потом что-то просите.

Третье: на пути к богатству, на пути к успеху, на пути к лидерству вы постоянно вынуждены ставить себя в определенные зоны дискомфорта. Родители пытаются защитить своих детей, пытаются сделать так, чтобы они жили в комфортных условиях. Но любой тренинг – это определенная зона дискомфорта. Это тоже нарушение того, что говорили родители.

Четвертое: на пути к лидерству, успеху, богатству вы должны научиться отвечать за действия других людей. В лидерстве безответственности не существует. Это полностью противоречит словам родителей: ты не должен отвечать за других, это же Вася сделал, ты тут ни при чем, ты не должен за него отвечать.

Во взрослой жизни все эти детские заповеди переворачиваются, и люди осознанно должны делать все наоборот. Детские заповеди – это обучение лузерству, это отсутствие успеха, это серая средняя жизнь, которой проживает основное количество людей. Нарушая эти правила, вы выходите из этой серости, становитесь другими, становитесь более успешными, более богатыми. За вами начинают идти люди, и эти люди начинают зарабатывать вам деньги.

Надо сломать эти стереотипы. Вы должны понять, что не вся самокритика правильная и хорошая, не вся ведет к целям, которые вы перед собой поставили. В большинстве случаев самокритика является тормозом, она, как якорь, цепляет вас за дно и не дает продвигаться.

Самокритика делится на две категории: будущее и прошлое. Будущее – это страхи. Человек чего-то боится и начинает себя критиковать, говорить, что завтра он этого сделать не сможет. Человек критикует себя за то, что только подумал о будущем, но ничего еще не сделал. Страхи мешают развиваться и идти вперед.

Об этом я рассказывал в предыдущей главе.

Прошлое – это то, как большинство людей категорически неправильно относятся к своим неудачам, к своим проигрышам. Многие считают поводом отказаться от каких-то действий, если в прошлом у них что-то не получилось, что-то не смогли. Это одна из главных ошибок – больше ничего не делать, если раньше была неудача.

Есть известный факт, что Томас Эдисон сделал 10 000 не удачных экспериментов и исписал 40 000 страниц, чтобы загорелась первая электрическая лампочка. Но мало кто знает, что, чтобы создать первый щелочной аккумулятор, он сделал 20 000 экспериментов. Это говорит о том, что если поставленная цель принесет вам выгоду, то это нужно делать снова и снова, не останавливаясь перед неудачами.

Приведу пример из собственной жизни. Когда я готовлю тренинги, то из 5–6 планируемых мной тренингов получается провести только три. Один из этих трех интересный и выгодный для меня. Два других, образно говоря, проходные. Но есть еще 2–3, на которые я потратил кучу сил, времени, энергии, но они даже не вышли в свет.

Попав первый раз в такую ситуацию, я стал искать свои ошибки. И только благодаря тому, что эти тренинги не вышли в свет, я получил не только опыт, но и определенные наработки. То, что не сработало в первый раз, я внедрил в новый проект, который принес мне через полгода значительно больше денег, чем я ожидал получить от этого в первый раз.

Эта ситуация сложно понимается, если вы этого не проходили. Здесь нужна безусловная вера в то, что неудача, проигрыш, откат назад в чем-то – это хорошо. Главное, не выкинуть это из головы, а зафиксировать все на бумаге. Придет время, и жизнь даст вам возможность использовать накопленный ранее опыт. И тогда вы получите результат. Это есть способ борьбы с негативной самокритикой, которая рождается из прошлого.

Есть еще один очень важный момент. Когда вы стоите на пороге принятия решения, идти на тренинг или не идти, то ваш мозг включает самокритику. Внутренний голос говорит: «Ты уже был на тренинге, тебе это не помогло. Если ты пойдешь туда снова, то это опять тебе не поможет». Или вы слышите обратное: «Ты был на тренинге, тебе это помогло. Поэтому иди туда снова, это тебе поможет».

Такой разговор не совсем правильный потому, что самооценка идет на основании полученного в прошлом опыта. Нужно делать немного по-другому. Для этого возьмите лист бумаги и разделите его на две части. В одной части напишите все плюсы, а в другой – все минусы перспектив, которые вы получите. Если перспективы достаточно высоки для вас, то разрешайте себе это делать.

Метод борьбы с самокритикой – не анализировать прошлое и пытаться сделать вывод будущего на основании прошлого, а оценить перспективы и свои силы. Если теоретически

вы это можете, то скажите себе: «Ок, я разрешаю себе это сделать». А потом берите ноги в руки и мощными прыжками бегите туда, куда надо. И тогда все у вас здорово получится.

Не смотрите в прошлое, не смотрите в будущее. Оценивайте выгоды, которые вы получите. Затем скажите себе: «Я разрешаю себе это сделать. А раз я разрешаю, то все у меня получится». Ваша задача – понять, что люди относятся к вам так, как вы относитесь к себе сами. Если вы постоянно себя критикуете, постоянно останавливаетесь перед чем-то, постоянно что-то недоделываете, то люди относятся к вам точно так же.

Ваши мысли отражаются на ваших действиях, ваши действия отражаются на поведении окружающих. Чтобы научиться себя любить, надо почаще об этом себе говорить. Старайтесь делать то, что вам нравится, а не то, что вы вынуждены делать. Так вы меняете отношение к самому себе. Делайте себе подарки каждый раз, когда вам приходится идти наперекор себе.

Делайте дела, которые приносят вам удовольствие. Носите одежду, которая вам нравится. Общайтесь с людьми, которые вам интересны и выгодны. В этом случае ваша самооценка очень круто изменится. Вы начнете относиться к себе по-другому.

Домашнее задание

Задание № 1

Запишите видео, в котором расскажете о результатах, полученных с момента, когда вы начали читать эту книгу.

Задание № 2

В своей тетради напишите пять элементов самокритики, которые мешают вам лично:
Самые главные элементы самокритики – это... Закончите предложение пятью вариантами:

Чтобы побороть самокритику, я ежедневно буду делать...

Напишите одно действие, которое вы сделаете прямо сегодня:

Сегодня я сделаю...

Напишите пять выгод, которые вы получите:

Когда я стану лидером и научусь бороться с самокритикой, я получу...

Задание № 3

Снимите видео, в котором вы зачитаете все свои мысли, написанные в тетради вечером перед сном и утром после пробуждения.

Глава девятая

За что лидеры благодарят судьбу

В жизни люди окружены различными неприятностями. То тут то там их постоянно подстерегают маленькие жизненные проблемы. И в этом ни я и ни вы не являемся исключениями. Промокшие ноги после долгой прогулки, засорившийся кран на кухне, мнение друга, не совпадающее с вашим мнением – все это похоже на один большой прыщ на лице, не дающий вам никакого покоя.

Ваша жизнь – это ваше лицо. Если вы не умеете правильно относиться к окружающим вас проблемам, не умеете благодарить судьбу за предоставленные неудобства, то вы перестаете замечать жизнь вокруг. Все ваши силы и энергия уходят в неправильном направлении – уходят на борьбу с конфликтами, сомнительными ситуациями, вместо того чтобы пойти на улучшение вашей жизни.

Проблемы бессмертны – они были, есть и будут. От этого никуда не денешься. И большинство людей любят спорить с реальностью, любят спорить с тем, что уже произошло. Но как ни старайся, с этим уже ничего поделать нельзя. И вот тут наступает момент, когда все эти суэта и споры похожи на бессмысленную борьбу с ветреной мельницей.

Наверняка вы в жизни сталкивались с такой ситуацией, когда уволенный сотрудник, вместо того чтобы искать новую работу, тратит свои силы и энергию на ругательства своего начальника. С утра до вечера он обсуждает неправомерные действия руководителя, который нечестно лишил его работы. Но если смотреть в глубь проблемы, то от таких разговоров легче никому не становится.

Такие споры с реальностью – причина определенных качеств человека. Когда вы сталкиваетесь с проблемами, просто скажите себе: «Это случилось», – и думайте, что делать дальше. Реальность в том и заключается, что все уже произошло, все в прошлом. И изменить уже ничего нельзя. Не ругайтесь, не спорьте, а продолжайте думать о том, как изменить будущее.

Многочисленные трудности и осложнения мешают вам увидеть вокруг себя огромный прекрасный мир. И мало того что они отвлекают вас от повседневности, вы еще пытаетесь с ними связываться, говорить им всякие гадости. Фактически вся ваша жизнь превращается в обсуждение проблем, бессмысленные споры зад ним числом и жалость прошлого.

Я думаю, что в большей или меньшей степени любой человек это делает. Такая политика поведения очень вредна по той простой причине, что таким поведением вы привлекаете в свое окружение нытиков и скулящих пессимистов. Успешным и интересным людям нет места в вашем окружении. Вы создаете такие условия, при которых нормальные люди не хотят быть рядом с вами.

Когда человек спорит с обстоятельствами, то все эти споры проходят внутри него. Это не останавливает человека от бестолковой траты энергии, он начинает искать людей, которые высказывают абсолютно другое мнение. Он начинает спорить с теми, кто по какой-то причине не согласен с его действиями. Такие люди делятся на две категории.

Первая категория – это люди, которые спорят от нечего делать. Это такие моральные уроды и бездельники. Очень часто они высокообразованны и не удовлетворены жизнью. Однажды мне написал филолог, профессор: «Вы сделали грамматическую ошибку! Я не могу читать ваш текст, он режет мне глаза».

Я, конечно, понимаю, что писать надо правильно, и стараюсь это делать. Но моя задача – не правильно расставлять буквы и запятые, на это есть специально обученные люди, а донести информацию так, чтобы человек, прочитавший ее, получил результат. Те, для кого

важны правильно расставленные буквы вместо смысла, начинают вести бессмысленные споры.

Что делать, если вас начинают донимать любители бессмысленных и тупых споров? Приведу пример. Мои тренинги посещает Валера Кружаев, который занимается разработкой электронных устройств. Представьте, что Валера делает очередную свою радиотехническую схему, и к нему приходит вот такой «умник», говорит, что провода такого цвета неприлично использовать в этой схеме. Это дурной тон.

Первым делом такому «умнику» надо задать вопросы: «Какие механизмы ты собрал? И какие конкретные результаты ты имеешь уже в работающих механизмах?» Если этот человек ничего не собрал, а только рассуждает о цвете проводов, то его надо игнорировать. Такие люди не стоят ни капли энергии. Старайтесь не замечать их и продолжайте направлять свою энергию на созидание.

Вторая категория – это конструктивная критика. Конструктивная критика – это когда вам предлагают альтернативу, указывая на ваши ошибки. Рассмотрим все тот же пример с Валерой, когда ему говорят: «Если бы ты поставил не эту деталь, а вот эту, то энергопотребление твоего прибора уменьшилось бы. Мы применили это в таком-то приборе, и это дало нам результат». С такими людьми можно разговаривать и принимать от них критику.

Вы должны научиться различать эти две категории людей. Первых необходимо игнорировать полностью, не обращать на них никакого внимания, так как эти люди из себя ничего не представляют. Ко вторым нужно прислушаться и принять их конструктивную критику. Это поможет вам сделать большой шаг вперед.

Не бывает ситуаций хороших или плохих. Есть отличная поговорка – нет худа без добра. Если любое худо проанализировать, то всегда можно найти какое-то добро. Конечно же, Валере очень обидно после 4-х месяцев работы над проектом признать прибор несовершенным. Если он привык спорить с миром, то не примет конструктивную критику, оттолкнет ее от себя спорами.

Но если Валера примет мнения других людей, то вскоре поймет, что эта жизненная ситуация и непредвиденное обстоятельство не только принесут ему в дальнейшем увеличение прибыли, но и притянут в его окружение умных, успешных и интересных людей. Это есть процесс избавления от прыщей на лице. Умейте себе говорить «я не буду спорить с реальностью, а приму это как есть».

Что же делать, если вас настигла ситуация, не вызывающая удовольствия и удовлетворения?

Для начала посмотрите проблеме прямо в лицо. Глядя ей прямо в глаза, скажите себе: «Я принимаю это и спорить с этим не буду». По статистике, 99 % проблем никогда бы не повторились, если бы люди смотрели проблеме в лицо и раскладывали ее на две составляющие: то, что потеряно, и то, что приобретено.

Когда я создавал разные филиалы по России, работа была связана с большим количеством физического товара. Если вы в своей жизни хоть немного были связаны с торговлей, то быстро меня поймете. В таком бизнесе всегда присутствует воровство. Просто в одних филиалах кража бывает один раз, а в других она повторяется с определенной периодичностью.

Там, где воровство происходит постоянно, управляющие и директора в недоумении рассказывают о случившемся. Люди, которые за все в офисе отвечают своей головой и несут полную материальную ответственность, каждый раз удивляются, как такое могло произойти именно с ними. Они говорят, что все делают по уставу, ведут полный контроль товара, но кражи остаются.

Самое смешное и интересное в таких ситуациях – то, что руководители, несущие ответственность за товар, не делают выводов на будущее. Сегодня они звонят и говорят о воров-

стве на 100 тысяч рублей, а через 2–3 месяца ситуация повторяется, только сумма недостачи – 250 тысяч рублей. Почему такое происходит? Дело в том что люди, пытаясь спорить с реальностью, забывают делать выводы на будущее.

Кражи на большие суммы не происходят сами по себе. Сначала теряется что-то мелкое, незначительное. А когда подчиненные видят, что руководство закрывает на это глаза, то с каждым разом объемы ворованного товара начинают расти как на дрожжах. Этот процесс не останавливается даже при смене всего коллектива.

Если вы не хотите остаться полным идиотом в проблемной ситуации, то очень важно эту проблему взять и виртуально полностью изучить. Вы должны составить список того, что вы потеряли и что вы при этом приобрели. В графе «потеряно» вы пишете:

1. У меня несовершенная система контроля доставки товара. Я даю товар, но не контролирую, что с ним сделали.

2. У меня несовершенная система приема отчетов. В отчетах меня где-то надурили.

Графа «приобретено» обязательно должна быть заполнена, потому что это есть ваши выводы, сделанные в процессе изучения проблемы. Вы приобретаете опыт и знания. Благодаря этой проблеме вы можете улучшить систему контроля и систему отчетности, а следовательно – выиграть кучу денег завтра. Если вы не разложите эту систему на «потерял» и «приобрел», то никакой благодарности не будет. Будет только «потерял, потерял и потерял».

Лидерская благодарность заключается в том, что вы можете нейтрализовать негативные эмоции, связанные с любыми плохими ситуациями в вашей жизни. Это касается и тех грустных ситуаций, которые зачастую выбивают вас из колеи. Подход к проблеме немного циничный, но зато он часто помогает не впадать в полугодовые ступоры, даже когда проблемы возникают с родными и близкими.

Раскладывая ситуацию на две составляющие – что потеряно и что приобретено, у вас сформируется определенный трезвый взгляд на вещи, помогающий принять быстрые и правильные решения. Вместо того чтобы орать, бегать и скулить, вы сможете быстрее помочь тем, кто попал в беду. Вы, поблагодарив судьбу, нейтрализуете негативные эмоции.

В этой книге я учу вас подниматься в понимании человеческого сознания все выше и выше. Страх – это инстинкт. Чтобы включить страх, ничего делать не надо. Увидел крокодила, испугался, убежал. Это все делается автоматически. Поблагодарить судьбу за предоставленные неудобства, делить ситуацию на две части и анализировать – это упражнение для высокоразвитых людей.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.