

АРТЫШ БАЛГАН

К мечте
за 108
дней

легко. просто. гарантированно

Техника, которая сделает
Вашу жизнь лучше, богаче и
счастливее

16+

Артыш Игоревич Балган

К мечте за 108 дней

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66675782

SelfPub; 2023

Аннотация

Автор этой книги уверен: чтобы достичь исполнения желаний и мечты, нужно лишь поверить в них. Много лет исследований тайны осуществления желаний привели его к неожиданному выводу о том, почему они не исполняются: наш разум не верит в них, так как у него нет практического опыта. Поэтому наши желания и мечты неосуществимы с точки зрения разума. Результатом жизненного опыта автора и ярких озарений стала необычная техника по исполнению мечты – Триединства сознания, разума и души. В этой книге вы познакомитесь с этой техникой и придете к своей мечте за 108 дней. Легко. Просто. Гарантированно.

Содержание

Предисловие	4
Глава первая. Тайна успеха	10
Глава вторая. Нарушая правила	17
Глава третья. Инвентаризация себя	32
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Артыш Балган

К мечте за 108 дней

Предисловие

Здравствуй, мой дорогой Читатель! Если вы сейчас держите в руках эту книгу и читаете эти строки, то смею вас уверить в том, что все, написанное в этой книге, работает и более того. Прекрасная новость, не так ли?

Судя по названию, вы легко можете понять, о чем дальше пойдет речь в этой книге. Не побоюсь сказать, что по этой тематике, а именно по достижению мечты, успеха и материальных богатств, написаны, если не тысячи, то точно более сотни книг на протяжении истории человечества. Большинство знают и даже успели прочитать книги Наполеона Хилла, Дональда Трампа, Роберта Кийосаки, Джо Витале, Тони Робинса, Джо Диспензы, Вадима Зеланда и т.д. Всех авторов не перечислить, да и не нужно. Миллионы людей прочитали книги про успех, сотни тысяч, может быть, достигли кое-каких значительных успехов. Но все же, чего-то не хватает. Может быть, национальной специфики? Тогда есть сотни авторов в России, которые писали такие книги. Чего же здесь не хватает? Почему вновь и вновь люди задают себе вопрос: почему одни богаты и богатеют с каждым днем,

а другие, если не нищенствуют, то живут в весьма стесненных обстоятельствах и с каждым днем все хуже? У каждого автора есть свой ответ, и каждый их совет имеет ценность в определенных сферах деятельности и жизни. Кто-то пишет о духовном саморазвитии, кто-то о профессиональном росте, третий пишет о стратегиях и методах достижения богатств. Но их всех объединяет одно – попытка дать ответ на вышеизложенный вопрос.

В этой книге я тоже попытаюсь найти ответ на этот вопрос. Я за свою жизнь заметил одну плохую тенденцию. Сколько бы люди не читали, не развивались по книгам коучеров и тренеров по достижению успеха, они не достигают успеха. Более того, в их жизни ничего не меняется и поэтому они отгораживаются от получения новых знаний, предполагая, что лучше жить приземленно и в здравом уме, чем витать в облаках, что все это ерунда и блажь. В основном их претензии сводятся к следующим «объективным» причинам, по которому реализовать зарубежный сценарий успеха в России невозможно.

Первая объективная причина – менталитет. Действительно, менталитет американцев в корне отличается от менталитета россиян. Американской культуре присуща материалистичность сознания, хотя большинство американцев верит в Бога. Россиянам же присуще духовное сознание, когда духовные ценности превалируют над материальными. И при этом, россиянам не чуждо стремление к материальным бла-

гам. Я считаю, что все это – туфта. Человек с мышлением успеха везде сможет создать себе условия для процветания и изобилия. Возьми американского миллионера и посади его жить в России, ничего ему не запрещая, кроме как выезд из России, то он через некоторое время опять сколотит себе состояние. То же самое произойдет с российским миллионером, но уже в Америке. Поэтому не в менталитете дело, я считаю.

Вторая объективная причина – состояние экономики в России. Это уже более серьезная причина. Никто не станет спорить, что в России низкая покупательная способность населения по сравнению с американским. Все банально сводится к простой арифметике. Американцы могут позволить отложить себе больше денег, чем россияне. Американцы могут позволить себе большую корзину продуктов, чем россияне. Это на первый взгляд.

Но давайте посмотрим на, якобы, разрыв в доходах американцев и россиян более приземленно. Допустим, средний россиянин на свою среднюю зарплату в 42 000 рублей в месяц сможет себе позволить покупку однокомнатной квартиры по средней рыночной цене в 3 000 000 рублей через 5,9 лет, умудряясь не есть и ничего не покупать, только копить. Средний американец тоже деньги только копит, тоже не ест, и позволить покупку квартиры средней стоимостью в 200 000 долларов при средней зарплате в 3,500 долларов в месяц он сможет также через 5,9 лет. Если разницы особой

нет, то, о чем говорить?

О третьей «объективной» причине? Называется она «возможности». Точнее, говорят, что в России нет возможностей. Это как посмотреть. Мой знакомый американец мне постоянно повторял: «В России гигантские возможности для роста и создания бизнеса. Многие ниши вовсе пустуют. В США жесточайшая конкуренция, куча проверок и налогов». А для нас в России самая большая проблема – беззаконие и произвол. У каждой страны свои проблемы. Возможности роста для правильно мыслящих людей есть везде, не только в развитых странах, но и в развивающихся, а также в странах третьего мира. Опять возвращаемся к мифическому мышлению предпринимателя.

Других объективных причин, я думаю, не существует. Если бы они были, то в России не было бы столько богатых и успешных людей. Я сейчас пишу не об олигархах и о миллиардерах, сколотивших состояние в лихие 90-ые. Я имею ввиду обычных россиян, обычных миллионеров. В нашей стране очень много рублевых и даже долларовых миллионеров – это владельцы небольших фирм, индивидуальные предприниматели, наемные работники, государственные служащие, писатели, творческие люди, блогеры, ученые, врачи, преподаватели и т.д. Многие бы начали смеяться про представителей трех последних профессий. Но нет, миллионеров среди них тоже достаточно.

Так почему один учитель становится миллионером и

очень востребованным, а другой перебирается на нищенской зарплате? Дело в месте проживания? Конечно, место проживания тоже сильно влияет на уровень доходов, но и на расходы тоже. Не будем забывать об этом. Заработная плата в 100 000 рублей в месяц в Москве – разве это много? Не думаю, раз столько может заработать обычный официант в ресторане. А 100 000 рублей в одной из областей России? Это очень много, считайте, что жизнь у учителя удалась. А ведь такие учителя есть.

Я считаю, что все зависит от самого человека. А вы согласны с таким мнением? Если да, то я вам скажу, что первый шаг к осознанию правды вами уже сделан. Если нет, то я, пожалуй, попробую убедить вас в этом.

Не буду вести вас вокруг да около. Причина того, что одни богаты, а другие бедные, кроется в мышлении. В понимании себя, своих способностей, желаний и целей. И самое главное – в наличии или отсутствии гармонии между сознанием, разумом и душой.

Книга разделена на 2 части. В первой части книги, в главах 1-6, я объясню, что все, о чем вы думаете о себе, лишь красивая иллюзия. Я покажу вам, как понять себя – свои способности, нежелания и желания. Я помогу вам понять, в чем собственно заключается призвание человека, и почему не стоит искать предназначение. Также добавлю, что первая часть книги была бесплатно опубликована на моем канале Grow Up | Развитие | Мотивация в Яндекс.Дзен.

Вторая часть книги более практическая. И она никогда прежде не публиковалась. В главах 7-10, вы узнаете силу и мощь обычных слов, простого воображения. Вы узнаете об уникальной технике – Триединства сознания, разума и души, которая поможет вам реализовать все ваши мечты, и изменит вас до глубины души. В качестве приятного бонуса вы поймете, в чем заключается предназначение души, какова ее функция в этом материальном мире, и почему трактовки большинства авторов о душе могут ввести человека в заблуждение относительно своего призвания.

Итак, я приглашаю вас на марафон длительностью в 108 дней, в ходе которого вы добьетесь мечты своей жизни! Вы добьетесь своей цели легко и непринужденно, даже не заметив, какой колоссальный путь проделали.

Глава первая. Тайна успеха

Для того, чтобы достичь своей мечты, цели, надо в первую очередь понять, как вообще можно достичь успеха. Надо понять в чем заключается тайна успешных людей.

Одни достигают своих целей и более того получают все то, о чем даже не могли мечтать. Они прокладывали свой путь, пока тысячи пытались сделать то же самое. Они достигли своих целей, а другие канули в лету, в безызвестность.

Думаете, только Томас Эдисон пытался изобрести лампочку? Были и другие сотни ученых. Но успеха достиг именно он. Только Стив Джобс пытался создать мегакорпорацию по производству стильных и технологичных продуктов в области электроники? Были и другие. Например, те же Microsoft и Samsung. Думаете, есть только одна лучшая операционная система от Microsoft? Да, ею пользуется большинство пользователей персональных компьютеров. Но есть и Linux, и IOS. То же самое в мире операционных систем для смартфонов. Даже сейчас на форумах в пространстве Интернета продолжается яростный спор о том, какая операционная система лучше для смартфонов – android или iOS. В чем тут подвох?

Может быть в том, что в любом деле нужно стать лучшим? Даже если вы индивидуальный предприниматель, простой рабочий на заводе, или кассир в продуктовом магази-

не, или госслужащий, подспудно между вашими коллегами существует конкуренция. Большинство стремится быть лучшим в деле, а меньшинство притворно упорно отрицает факт борьбы за достижения. Победителю достается все, побежденному – ничего!

Когда один из «коллег» выходит победителем, всем становится интересно: как он этого достиг, что он такого сделал, можно ли повторить его успех. Все интересуется им, задают вопросы. И он отвечает: «Я просто упорно трудился, не покладая рук, денно и нощно». «Ага», – подумает один из его соперников – «Все так просто!». И тоже начинает упорно трудиться, без выходных, круглыми сутками. Но, о боже! У него ничего не выходит. Вместо того, чтобы его объявили лучшим в этом году, объявляют другого! Но как же так? Он ведь трудился до седьмого пота, и ничего не происходит. Тогда он пытается сменить тактику. Снова спрашивает, но уже другого победителя: «Как ты достиг успеха? Поделись со мной!» Тот, немного помявшись, открывает свой секрет: «Скажу по секрету, нужно угождать боссу и всегда быть у него на виду». «Ага», – думает вопрошавший и с надеждой потирает ручки – «Вот теперь-то я добьюсь успеха». Весь год он угождает боссу, делает все, что тот пожелает. Но опять он проигрывает, побеждает другой. Более того он теряет уважение своего босса и коллег. «Ну», – думает конкурент, – все это брехня. Они просто счастливики. Судьба на их стороне. Видимо не судьба мне быть лучшим». Итак, конкуренция и

«быть лучшим» тут ни при чем.

А может быть успех заключается в том, что необходимо быть первопроходцем в своем деле? Не думаю, так как в истории полно примеров того, что не всегда первый становится успешным. Чаще случается наоборот. Первый проложил тропинку, тысячи раз ошибся, преодолел тысячи невзгод, а награду за тяжкий труд забирает второй. Почему? Очень просто, второй просто использует рабочую схему и не тратит время и ресурсы, которые потратил первый.

В жизни часто так и происходит. Кто-то открыл новое дело в новой нише, у него дела идут хорошо, есть перспективы роста, но, вдруг, второй человек открывает то же самое дело, в той же нише, что и первый, но получает почти всю прибыль и монополизировывает рынок. Да так все оборачивается, что второй – становится первопроходцем, а про первого человека все дружно забывают.

Ни первенство, ни лучшее качество не гарантируют успех. Успех кроется в чем-то другом – неосязаемом и неисчисляемом. Не в материальном мире, а в духовном. Может быть в самом человеке?

Мы все спрашиваем совета, как достичь успеха у других, уже достигших того самого возжеленного успеха. Мы как губки впитываем их слова, не пытаясь критично подойти к их умозаключениям о том, как они достигли успеха. Мы пытаемся полностью повторить их путь, использовать их стратегии, тактики, методы и приемы. Но все это дает лишь

незначительные результаты. Более того, если буквально следовать их рекомендациям и советам, можно вообще ничего не добиться.

Каждый успех, отдельно взятого человека – уникален. Этот успех – он своего рода бриллиант среди гальки. Он так сильно сияет, он так красив и переливается всем спектром света, что завораживает и гипнотизирует. Все остальные достижения обычных людей становятся столь мелкими и несущественными, что у большинства появляется чувство обожествления этого успеха. А значит обожествления человека, достигшего успеха. Он становится идолом, которому все рады поклониться и слушать его слова, словно откровения из священного писания. Его слова становятся законом. Он своими словами может даже влиять на ход истории, на своем уровне.

Но это все мираж. Достигший успеха человек – является таким же, как и мы. Он из плоти и крови, как и мы. Он так же родился из материнского лона, ходил в сад, учился в школе, может быть в колледже или в университете. Он также, как и мы, впервые где-то начал работать. Может быть, на заправке, или в продуктовом магазине, а, может быть, чистил обувь богачей, смахивая капельки пота со своих щек, или продавал бабушкино молоко на рынке. Так же, как и мы, он чувствует радость и тоску, страх и решимость, лень и силу. Он такой же, как и мы, но одновременно другой. Словно из другого мира.

В чем заключается его особенность? Во внешнем виде? Очевидно, что нет. Достаточно взглянуть на самых богатых людей мира на Билла Гейтса, Илона Маска, Марка Цукерберга. Если бы мы не знали кто они (поверьте, существуют миллионы людей, которые их не знают), то посчитали бы их обычными людьми в обычной одежде. Да и внешность у них вполне заурядная.

В их манере поведения? Достаточно много богатых людей ведут уединенный образ жизни. Они не разбрасываются деньгами, не кутят и не дебоширят на радость желтой прессы. Но, в то же время, есть множество богатых, которые буквально сходят с ума. Как говорят в народе, с жиру бесятся. Не в манере поведения дело. Так в чем же?

Может быть, в их интеллекте? Может быть, они умнее нас? Достаточно сложный вопрос, на который сложно ответить. Но быюсь об заклад, у некоторых из читателей есть знакомые богатые люди, которые особо умом не блещут. Более того иногда про некоторых и вовсе можно сказать, что они тупы. Но, невероятно – они богаты и успешны! Так в чем собственно дело?

Ни внешний вид, ни манера поведения, ни интеллект не влияют на то, добьетесь вы успеха или нет. Они равным образом могут сделать вас как успешными, так и неудачниками.

Например, красивые мужчины и женщины очень располагают к себе других людей, это может стать их козырем. Но

если они не умеют преподнести себя в обществе, или слишком стеснительны? Их преимущество быстро теряет в весе. Или часто за красивой внешностью люди более серьезного не ждут. Красивая? Вполне возможно, что блондинка. И отношение поначалу будет соответствующим.

Ум и интеллект тоже могут являться как преимуществом, так и проклятием. Преимущество в чем? В том, что умные люди быстрее учатся, им легче освоить новые знания, навыки, профессии. Но, все мы знаем, что существует горе от ума. У умных слишком завышенные требования и неадекватная оценка своих возможностей. Им кажется, что они умнее всех и сделают работу лучше всех, а в итоге, получается сущее недоразумение.

Бывают люди очень обходительные, приятные в общении, знают манеры поведения. Они всем приятны, но это тоже может сыграть с ними злую шутку. Люди могут повесить ярлычок «Лысец» на воротник такому обходительному человеку.

Как мы видим, все эти факторы могут сыграть как в вашу пользу, так и против вас.

Существует известный парадокс – систематическая ошибка выжившего. Ошибка заключается в том, что мы можем оперировать только данными от «выживших», при этом не замечая данные «погибших». Это означает, что если мы попытаемся повторить успех человека, то у нас, возможно, ничего не получится, так как у нас будет недостаточно данных – знаний, навыков и ресурсов.

Миллиарды людей на планете смотрят на тех, кто смог добиться успеха, не подозревая, что собственный успех у них на кончике носа. Тайна успеха заключается в самом человеке!

Вряд ли можно выудить у успешных людей готовую формулу успеха. Но можно найти то, что помогло им преодолеть все невзгоды и испытания, и добиться своей мечты. И первое что их отличает от большинства – они следуют своим правилам.

Глава вторая. Нарушая правила

Вы заметили, дорогие читатели, что люди, достигшие успеха, невероятно харизматичны? От них веет такой аурой уверенности, кажется, что рядом с ними возможно все. С ними хочется говорить часами, любоваться, вместе работать, не покладая рук. В их словах звучит уверенность в своих силах и возможностях. Их оптимизм и жизнелюбие буквально заряжает всех вокруг. И любое действие становится целым праздником или представлением. От них веет ветром побед.

Что такое харизма? Харизма с древнегреческого означает особую одаренность, исключительность личности в интеллектуальном, духовном, или каком-нибудь другом отношении, способность взывать к сердцам. Вот такое толкование есть в толковом словаре. Харизматичность сродни исключительности.

А что такое исключительность? Это исключение из правил. Получается, что люди, достигшие успеха, являются исключением из правила. Точнее они создали собственные правила игры, при этом нарушив известные правила для всех. Помните выражение: «Правила созданы для того, чтобы их нарушать»? Как вы думаете, кто больше всех следуют этому выражению? Люди, достигшие успеха, как ни странно. Вроде у нас в голове при этом выражении сразу всплывает образ бандитов или рокеров-бунтарей, которые плюют

на все правила и творят, что в голову ударит. Как раз-таки, не понимая истинной сути данного выражения, эти бунтари наживают себе проблемы с законом и изрядно портят себе жизнь. Это выражение нужно понимать совсем в ином ключе. И если вы поймете, о чем идет речь, мой дорогой читатель, то вы уже на полшага приблизитесь к секрету успеха.

Весь наш мир буквально соткан из стереотипов. Что такое стереотип? Само слово с греческого переводится как «твердый отпечаток». Говоря простыми словами – это устойчивые убеждения о предметах, людях, событиях. Стереотип сродни правилу. Правило – это положение, выражающее определенную закономерность. То есть, если есть следствие, то должна быть причина. Все очень логично. Стереотип тоже выявляет некоторую взаимосвязь между причиной и следствием. Люди начинают верить этому, и создается определенный шаблон мышления, который может оформиться в правило. Таким образом, можно сказать, что стереотип – это шаблон мышления, который при влиянии веры человека может оформиться в непреложное правило. Если вам удобно, можете представить стереотип как убеждение, или как очки с разными цветными линзами со знаком минус или плюс, сквозь которые вы смотрите на себя и на мир.

Например, всем известно, что в древности люди представляли землю плоской. Что поделать древнему человеку? Ведь она действительно плоская, если смотреть на горизонт. Что вижу – в то и верю. Все этому безоговорочно верили. Людям

даже в голову не могла прийти мысль, что земля – это шар. Но ведь были ученые в древности, которые уже тогда предположили, что земля является шаром. Их высмеивали, гоняли, а иногда и уничтожали. Казалось бы, правило незыблемо: «Земля – плоская».

Но прошли столетия, люди эмпирическим путем доказали, что земля является шаром. А кто это доказал? Португальский мореплаватель Фернан Магеллан, который первым в мире совершил кругосветное путешествие. А до него Христофор Колумб намеревался доплыть до Индии, обогнув землю. Он справедливо полагал, что земля имеет форму шара, и имеет все шансы доплыть до Индии. Незыблемый ранее закон рухнул, вместо него люди возвели новый закон. Новый стереотип. Представляете, какое впечатление произвел этот факт на простых людей? Такое же, если бы нам сейчас обратно доказали, что на самом деле земля плоская.

Давайте представим, живет себе мальчик в небольшом селе в труднодоступной местности, на самом краю мира. Родители его занимаются скотоводством. На русском языке там никто не говорит, да и нет надобности. Книги если есть, то только в школе. И это только учебники русского языка и математики. Как вы думаете, каковы его шансы добиться хоть чего-то в жизни?

В рамках наших стереотипов, этот мальчик просто обязан кое-как окончить пару классов, если хоть чуть-чуть понимает по-русски, то отслужить в армии, вернуться домой и про-

должить дело отца, то есть пасти овец.

Итак, жизнь мальчика, казалась бы, предрешена. А если бы вам сказали, что он станет врачом и возглавит одну из крупнейших больниц своего региона? При этом стоит добавить несколько условий. Первое условие – ближайшее учебное заведение, готовящее врачей, находится в 1400 километрах от места жительства мальчика. Второе условие – это один из самых престижных институтов страны. Третье условие – просто попасть туда учиться было невозможно, проще сейчас выиграть грин-карту США или получить гражданство Объединённых арабских эмиратов. Часть читателей может согласиться, другая часть нет, а третья скажет, что условия задачи все еще неполные. И каждый будет по-своему прав. Все зависит от самого мальчика – взломает ли он выдуманный им или другими людьми стереотип о нем самом, или нет. И знаете, он взломал этот стереотип, и возглавил эту крупнейшую больницу. Это был мой дед.

Правила существуют, чтобы их нарушать. Это выражение не говорит о законах страны или общества. Оно говорит о правилах в наших головах, в наших мыслях – о стереотипах.

Прежде чем изменить свою жизнь, нужно сломать сдерживающие стереотипы о себе и мире.

Если задать вопрос человеку: «Кто ты? Кем ты являешься?», он скажет о своей роли, или о своем стереотипе. Например, человек, работающий в банке, на такой вопрос ответит, что он сотрудник банка. Быть может, уточнит, что он

менеджер какого-то отдела. Если человек не работает, но занимается своим хозяйством, то он скажет – домохозяин. Люди применяют на себе роли и так срачиваются с ними, что формируют у себя в голове искаженный стереотип о себе. Они не могут представить себя в иных рамках, в иных условиях. Пастух не может представить себя в качестве сотрудника банка. А тот не может представить себя в качестве пастуха. Но и тот и другой могут быть кем угодно. Им мешают собственные стереотипы о себе.

Почему мы на себя навешиваем всякие стереотипы? Потому что это просто и удобно. Для других и для себя. Зачем задаваться вопросом «Кто я?», когда проще вынести себе вердикт «Я пастух», «Я полицейский», «Я врач», «Я учитель» и т.д. И не думать о более высоких материях. Социум такие стереотипные ответы устроят. И ладно бы, что тут такого, когда человек навешивает на себя профессиональный стереотип. Гораздо хуже стереотипы влияют на нас с другой, более коварной стороны.

Вы часто возможно слышали, как люди говорят о себе «я такой-то...»? Вслух обычно люди говорят стереотипы о себе не такие уж страшные. Ну, например, скажет человек «я – общительный». Это ведь неплохо. Или «я – интроверт». И хотя это, может быть, близко к правде, все же, это не является истиной в последней инстанции. Такие стереотипы о себе, хотя и ограничивают нас, но хотя бы задают рамки, на которые мы можем опереться. Они строят наш мир, задавая

программу нашего поведения. Сказав «я – общительный», я уже задаю границы этого мира шире, чем человек, который утверждает, что он интроверт. У меня больше функционал при построении коммуникаций с людьми, у «я – интроверта» более узкий. А могло быть и наоборот. И это действительно так, при желании.

Гораздо хуже влияют на нас наши стереотипы о себе, которые мы вслух никому не говорим. Они находятся за семью печатями нашего сознания. Это те самые стереотипы, в которых мы сами иногда не можем признаться. Например, стереотип «я – неудачник». Возможно, после пары-тройки неудач на эмоциях вы мысленно себе сказали: «Какой же я неудачник!». Потом совершили еще одну неудачу. И, хотя вы ничего на этот раз себе не говорили, в сознании предательски промелькивает мыслишка: «Я – неудачник!». Или у вас стереотип «я плохо выгляжу». Находясь в обществе людей, вы будете чувствовать их взгляды и неверно их интерпретировать. Вам будет казаться, что люди смотрят на вас свысока или с отвращением. Любое обсуждение и громкий смех в компании людей будет вам казаться, что разговор касается именно вас. Вы позволяете стереотипу давать ростки в вашем сознании. И вы начинаете смотреть на этот мир сквозь призму этого стереотипа. Какие очки вы надели – так и смотрите на себя и на мир.

Каковы последствия такого стереотипа, как «я – неудачник»? Представим, что у человека уже сформирован такой

стереотип о себе. Будем считать, что ему в этом помог социум и собственные многочисленные провалы. Он надел очки с серыми линзами, которые обесцвечивают краски этого мира. Более того, эти очки со знаком минус. Значит, все в этом мире в этих очках гипертрофировано и лишено оттенков. Вот просыпается человек, и, даже не успев открыть глаза, надевает очки с лейблом «я – неудачник». Он встает с постели и смотрит в окно. Перед ним представляется унылая картина монотонного и монохромного поселения. Солнце светит не так ярко, облака сгущаются. Человек с грустью отворачивается от окна. Идет принять душ. Лениво чистит зубы. Собирается на работу. И пока он собирается, в его голову лезут мысли о предстоящем рабочем дне. Сразу вспоминает все дела, которые он не успел закончить. Смотрит на часы – осталось мало времени, он может опоздать. Нервничает. И как назло куда-то запропастились ключи. Он ищет их везде, где только мог их оставить. Думает идти на работу, просто прикрыв дверь, ключей то нет. Вот невезуха! Все, он окончательно опоздал, пока искал ключи. Выходит на улицу, настроение уже испорчено. Достает из карманов сигареты. Надо затянуться, хоть как-то успокоить себя. И в этот момент из карманов выпадают виновники его опоздания. Ну-те раз! Он всем сердцем ненавидит эти ключи, вышвырнул бы их куда подальше и поделом. Но нет, нельзя. Надо закрыть дверь дома. Он возвращается, запирает замок и едет на работу. Доехал без приключений. Он надеется, что его отсутствие

никто не заметил. Но, когда он подходит к своему кабинету, его ждет жесточайший облом. Начальник проводит внеочередную планерку в их отделе. Получил выговор и предупреждение за опоздание. Нелепицу с ключами слышать никто не будет, а если сказать, будет еще хуже. День испорчен бесповоротно. Человек думает: «Какой же я неудачник! Вечно мне не везет».

Вы, возможно, уловили, о чем здесь идет речь. С самого начала человек буквально программирует себя на провалы. И они случаются. Казалось бы, если ключи были у него в кармане, как он мог их не найти? Это же абсурд! А вы вспомните нелепый пример из своей жизни.

Каждый из нас искал какую-то вещь, при этом держа ее в своей руке. Мы, уже отчаявшись на поиски, обнаруживали эту вещь в своих руках и долго смеялись над своей глупостью.

Или вспомните известный сценарий, когда ваша мама просила принести какую-то вещь в определенном месте. Вы тщетно пытались его найти, и после безуспешных поисков объявляли своей матери, что вещи нет. Она сразу брала вас за руки, вы шли вместе с ней к месту поисков и она, ни секунды колеблясь, указывала на ту самую вещь. И говорила: «Глаза разуй! Искал, говоришь? Что-то не похоже, что старался». Вы теряли дар речи. Как же так? Вы это место тысячи раз просматривали. Этой вещи там не было. Это означает только то, что ваш разум тогда сыграл с вами злую шутку.

Когда мы имеем сильное желание, примешанное со страхом, найти что-то, наш разум буквально блокируется или зависает. Все было бы нормально, если бы такие эпизоды случались с нами редко. Но в жизни человека с таким стереотипом как «я – неудачник» такие события случаются чуть ли не каждый день. Разум такого человека запрограммирован не замечать возможности. Он везде видит препятствия. И разум такого человека так сильно боится провала, что путает этот страх с желанием, и реализует негативный сценарий.

Представим, противоположный стереотип «я – удачливый». Человек просыпается и подходит к окну. Он видит, как солнце восходит и одаривает его теплыми лучами, как будто его родная мама обнимает. Белоснежные облака кочуют по небу в поисках чего-то осмысленного, но пока такого непонятного. Птички щебечут, провозглашая этому миру, что новый день настал. Поселение оживает. Оживает весь мир. Проснись и пой! Заряженный этой энергией утра, человек принимает душ, припевая свою любимую песенку. Чистит зубы, кривляясь перед зеркалом, и исполняет куплеты своей любимой песни, держа в руках зубную щетку вместо микрофона. Быстро собирается, пританцовывая и припевая. Завтракает. Листает газету. Его ум еще не занят грядущим днем. Ведь он еще не на работе. Одевается. И тут обнаруживается, что ключей нет. «Хм, надо же как интересно получается» – думает человек – «А поищу-ка я сначала в карманах, потом в ключнице, потом на столе и далее. Если что, уйду

на работу, не заперев дверь. Все равно никто не зайдет. А в обед спокойно поищу пропажу». Его рука ныряет в карман и зацепляется за брелок ключа. Он вытаскивает ключи из карманов, смотрит на них и думает о себе: «Я же везучий. Иначе и быть не могло». Выходит из дома, запирает дверь. Без проблем доезжает до работы. Входит в свой кабинет. И вот тут уже начинает думать о работе. Приходит начальник с внеочередной планеркой. И у человека промелькивает мысль: «Ух-ты, везучий же я человек! Не нашел бы ключи и потерял бы такую возможность». А так у него есть времечко обсудить с начальником вопрос повышения его зарплаты.

Вот таким образом, если представлять утрировано, кардинально различаются влияние противоположных по поляризации стереотипов на мышление и поведение человека. У первого есть правило – создавать себе провалы, а у второго другое правило – создавать себе возможности и использовать их.

Почему я заострил свое внимание на стереотипах? У успешных людей стереотипы положительные. С каждым успешным действием они подкрепляют свои стереотипы. А те, в свою очередь, воздействуют на их сознание таким образом, что они действуют в рамках стереотипов, в которые они верят. Например, если человеку со стереотипами успеха поставить задачу поднять большой камень, то он предпримет много попыток и возможных вариантов поднятия камня, но поднимет его. Потому, что стереотип в его голове не имеет

сценария поражения или неудачи. Если поставить ту же задачу человеку с негативным стереотипом о себе, то он, скорее всего, не поднимет камень, не постарается. Ведь у него в голове нет сценария победы, зато есть сценарий поражения.

Есть множество стереотипов. Сколько людей – столько и стереотипов. Одним из ингредиентов успеха является положительные стереотипы о себе. Они являются теми самыми границами, которые мы сами себе устанавливаем. Поверил в свой стереотип «я не могу учиться, я – тупой», то и получай свою границу узкую как тропинку. Или наоборот «я могу и хочу учиться», то расширяешь свои границы уже в рамках целой автомагистрали. Сказала себе «я – толстая» и поверила, то и получаешь узкие границы мира, где нет ни фитнеса, ни стройного тела, ни легкости в движениях. Или наоборот «я хочу быть стройной и фигуристой», то уже в свою границу мира вы впускаете тренировки в фитнес зале, пробежки на набережной, спортивные игры и соревнования.

Если хотите, то можете под границами стереотипов понимать всеми так обсуждаемую «зону комфорта». Негативные стереотипы сужают вашу зону комфорта, положительные стереотипы расширяют эту зону. Где вам жить вы сами решаете.

Но как же сломать негативные стереотипы, если вы недовольны нынешним положением вещей?

Приготовьте себе чай или кофе, уединитесь, если это возможно, сядьте поудобнее. Отпив глоток, вспомните, чем вы

недовольны. Что вас гложет? Что именно вас не устраивает в себе? Например, может вас не устраивает ваше тело? Вы считаете, что вы слишком толстый, худой, слабый? Если это действительно так, то стоит ли убиваться по этому поводу?

Может, стоит спокойно признать этот стереотип, например, «я – толстый», и спросить себя «Могу ли я быть другим? Могу ли я быть стройнее?». Будьте уверены, ваш разум четко даст вам сигнал, что вы можете быть другим. Ведь когда-то вы уже были такими.

Тогда следом мысленно поблагодарите негативную установку, оно вам, все же, служило верно. Отпустите его. И скажите себе противоположный по значению позитивный стереотип: «Я имею стройное тело», или «Я – стройный». Но вам покажется, что вы обманываете себя, не дайте этому чувству овладеть вами. Зафиксируйте у себя мысль о том, что это процесс. Вы становитесь стройнее, сильнее, красивее. Кажется, полным сумасшествием фиксировать в сознании такой стереотип как «я – стройный», смотря на свое толстое отражение в зеркале. Скажите себе, что вы находитесь в процессе и скоро вполне полноправно сможете заявить «Я – стройный». А до тех пор, фиксируйте в голове эту мысль-процесс «Я становлюсь стройнее».

Большинство негативных стереотипов внедрены в ваше сознание социумом и вашими авторитетами еще в детстве. Под авторитетами я понимаю тех людей, чье мнение было или является для вас важным. Родители являются авторите-

тами, а могут быть авторитетами и ваши друзья.

Подумайте и попытайтесь вспомнить самые яркие моменты, когда вам было плохо от слов ваших авторитетов. Возможно, что ваши родители, пытаясь вас направить в нужное русло, неумело давили: «какой же ты бестолковый», «эх, непутевый», «ты что дурак?», «а вот сын/дочь моей подруги в отличие от тебя такой/ая-то ... (лучше тебя)». О, легендарные сыновья и дочери маминой подруги – это самый мощный аргумент, который сильно бьет по самооценке ребенка, сильно занижая его.

Или ваши школьные друзья подкалывали и подтрунивали над вами. Не суть важно. Все это происходило в вашем детстве. Ваша детская психика тогда еще не умела подвергать критике внедряемые авторитетами негативные стереотипы о вас. Это сейчас, будучи взрослыми людьми, мы подвергаем анализу буквально каждый стереотип. И то, мы подчас не справляемся с этой задачей. Что тут уж говорить о ребенке, чье сознание представляет собой чистый холст. Рисуй сколько душе угодно, хоть разрисуйся.

Негативные стереотипы из детства самые сильные, но у них есть общая слабость – время. Вы уже не тот беспомощный ребенок, теперь вы можете ментально постоять за себя. Вам легче отпустить негативные стереотипы детства, так как вы уже вероятно сильно изменились. Но тут есть один нюанс. Вам нужно простить тех, кто внедрил эти установки в ваш разум. Дайте им полное прощение. Это действительно

трудно, прощать. Но это нужно в первую очередь вам. Прощая «обидчиков» своего детства, вы автоматически отпускаете негативные стереотипы родом из детства. Потом так же переворачивайте негативные стереотипы на позитивные.

А что же делать по отношению негативным стереотипам, которые занижают вашу самооценку сейчас? То же самое действие. Сначала признайте наличие негативного стереотипа. Спросите себя честно: вы можете быть другим? Скажите себе, что можете быть другим. Откажитесь от старого стереотипа. Поблагодарите старый негативный стереотип. Заявите новый позитивный стереотип. Утверждайте себе новый стереотип в настоящем времени, отталкиваясь от негативного стереотипа. Переверните негативный стереотип. Например, «я грустная / я чаще улыбаюсь», «я стесняюсь выступать / я раскрываюсь перед людьми», «я не умею ладить с людьми / я учусь ладить с людьми», «я неудачник / мне все чаще везет», «я ничего не умею / я хочу учиться новому», «я ревнивый / я больше доверяю своей половинке», «я лентяй / я больше действую» и т.д. Скажите, что вы в процессе становления, обновления. Поверьте, когда вы начнете устанавливать в своем сознании новые позитивные стереотипы, придет время, и вы с удивлением заметите положительные перемены.

Дело в том, когда вы принимаете нового себя, то с новым позитивным стереотипом вы приобретаете решимость измениться. Фиксируя процесс изменения в своей голове, вы заметите, что ваше поведение начнет меняться. Могут изме-

ниться ваши застарелые привычки. Вместо лежания в постели в субботнее утро, вы вдруг ощущаете потребность выйти на свежий утренний воздух, а еще лучше прогуляться или пробежаться. Эти изменения приходят столь незаметно, что иногда их трудно осознать. Кажется, что все произошло так, как должно.

Это первый шаг к обретению понимания тайны вашего успеха. Как вы заметили, негативные стереотипы ломаются, когда замещаются новыми позитивными стереотипами. Если сразу переходить к установлению позитивного стереотипа, без предварительного поиска и отпускания негативного стереотипа, то ничего не выйдет. Это все равно, что устанавливать на компьютер взаимоисключающие программные обеспечения.

Например, при установке двух антивирусов на компьютер, один из них будет блокировать установку другого антивируса. А это означает, что если негативный стереотип был внедрен в ваше сознание первым, то он будет блокировать установку позитивного стереотипа. Поэтому время от времени проводите в своей операционной системе очистку от ненужного хлама.

Глава третья. Инвентаризация себя

Следующим шагом к вашей мечте станет ваша инвентаризация самого себя. Что мы обычно понимаем под инвентаризацией? Это составление перечня имеющихся объектов, определения приоритетных и отказа от ненужных объектов. Это необходимо для последующей оптимизации какого-либо процесса с целью повышения производительности и уменьшения затрат при достижении целей.

Действительно, перед тем как вы хотите наладить или оптимизировать свой рабочий процесс, вам нужно в первую очередь провести генеральную уборку.

Например, ваша деятельность тесно связана с использованием электронного документооборота. Вы же не будете вручную определять каждое письмо по соответствующим папкам. По своему опыту скажу, что даже в маленькой организации за один год накопится столько писем, что их вручную невозможно будет рассортировать. И эти письма висят, мешают найти нужное вам письмо для работы. Что тогда, в первую очередь, нужно сделать? Удалить весь спам. То есть ненужный хлам. Потом беретесь за отработанные письма, к которым вы вряд ли когда-нибудь вернетесь. Их вы отправляете в архив. Далее вы беретесь работать над текущими письмами. Вы группируете их по степени важности. Остаются письма, которые ждут работы. Вот и все. Вы точно теперь

знаете, над чем стоит поработать.

Также инвентаризацию мы проводим дома. Мы, например, не замечаем, сколько хлама собирается в нашем гардеробе за энное количество лет. Открываем шкаф и думаем, что надеть. Одежды много – значит вариантов множество. Чем больше вариантов, тем труднее сделать выбор. Проводим ту же работу с гардеробом, как с письмами. Выбрасываем или отдаем на благотворительные цели вещи, которые вы никогда, в принципе, не наденете или непригодны. Оставшуюся часть группируем по сезонам. Сейчас весна? Значит зимнюю и летнюю одежду складываем в коробки и отправляем в чулан. Остается только демисезонная одежда и повседневная, которую вы носите дома. У вас сузился выбор, но зато вы точно будете знать, что вы наденете в следующий раз.

То же относится и к нам самим. Первым шагом была работа над вашими стереотипами. Здесь нечего инвентаризировать. Любой стереотип – это иллюзия, как вы уже поняли. Вы просто выбираете кем быть. Так что же возможно в нас инвентаризировать? Может быть это ваши таланты?

Большинство людей с восхищением отзываются о певцах и певицах, актерах и актрисах, врачах, учителях, столярах, каменщиках, скульпторах, художниках и т.д. Все время с их губ слетает фраза «У него/нее талант от Бога». Очень многие при этом считают себя бесталанными и не имеющими особых способностей. Конечно, это все отзвуки родительского воспитания и влияния социума, утверждающего, что если

есть талант, то только от Бога. И никому невдомек, что те самые талантливые от Бога, когда-то были бесталанными. Они возвращали свой талант, лелеяли и оберегали от насмешек окружающих.

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.