

Алексей Христинин

НА ПУТИ К ПЕРЕМЕНАМ

Как переписать сценарий своей жизни



Алексей Христинин
На пути к переменам.
Как переписать
сценарий своей жизни

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64697291
ISBN 9785005157621*

Аннотация

Эта книга поможет вам:– разобраться в себе,– пересмотреть свои убеждения,– поменять привычки, а также расставить цели и грамотно распоряжаться своим временем. Цель книги не в пустой мотивации, которая сначала окрыляет, а потом человек разбивается о суровые реалии жизни. Цель показать и подвести читателя к решению поставленных задач, поменять парадигму восприятия и здраво оценить ситуацию, а не через призму «розовых очков».

Содержание

Введение	5
От автора	7
Влияние окружения	8
Зона комфорта	14
Как найти наставника	19
Страх перемен	24
Все решает цель	31
Конец ознакомительного фрагмента.	37

На пути к переменам Как переписать сценарий своей жизни

Алексей Христинин

© Алексей Христинин, 2023

ISBN 978-5-0051-5762-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Прокрастинация или по-другому, постоянное откладывание дел на потом, на данный момент является одной из наиболее актуальных проблем в жизни многих людей. Часто бывает так, что человек решает начать новую жизнь попозже... с понедельника или сразу после Нового года. Всё это мешает наполнить жизнь красками и разнообразием, а не рутинной из-за дня в день, называя это стабильной размеренной жизнью, которая по факту является бытом.

Существует множество книг по саморазвитию, психологии и финансам, но к сожалению, большинство из них строятся на общей мотивации и поверхностном рассмотрении проблем, не предполагая решения.

Эта книга поможет вам:

- разобраться в себе
- пересмотреть свои убеждения,
- поменять привычки, а также расставить цели и грамотно распоряжаться своим временем.

Цель книги не в пустой мотивации, которая сначала окрыляет, а потом человек разбивается о суровые реалии жизни. Цель показать и подвести читателя к решению поставленных задач, поменять парадигму восприятия и здраво оценить ситуацию, а не через призму розовых очков.

Пора вырваться из постоянного бега по кругу и начать жить. Главное, начав писать книгу жизни с чистого листа, не забудьте также поменять свой почерк.

От автора

Здравствуйте! Меня зовут Алексей. Я предприниматель и владелец трёх интернет-магазинов. На момент написания книги мне 32 года. Я не являюсь профессиональным писателем и данная книга это своего рода «проба пера».

Цель в написании послужило желание быть полезным, а также помочь другим людям добиться изменений в их жизни. Все свои знания и опыт я попытался выразить на бумаге, а хорошо или плохо – решать вам. Но я искренне надеюсь, что данная книга будет для вас полезна, поможет в чём-то пересмотреть свои взгляды, а что-то взять на заметку.

Книга написана по принципу интервального повторения, поэтому на её протяжении некоторые ключевые идеи повторяются в разных формах. Это сделано намеренно, так как исследования показали, что повторение через определенный промежуток времени помогает лучше принять и усвоить материал.

Книга мотивирует, заставляет задуматься и побуждает к действию. Надеюсь, она станет вашей точкой отсчёта для нового этапа жизненных изменений.

Приятного вам чтения!

Влияние окружения

«Окружайте себя только теми людьми, кто будет тянуть вас выше. Просто жизнь уже полна теми, кто хочет тянуть вниз».

Джордж Клуни

Психологи из США провели достаточно интересный социальный эксперимент, который доказывает, что каждый человек в той или иной степени подвержен влиянию социума, то есть окружению, подтверждая теорию «стадного чувства» (социального конформизма).¹

Действие эксперимента проходило в одной из местных поликлиник. Авторы пригласили в помещение 10 человек, 9 из которых были специально нанятыми актерами и один человек (девушка) была испытуемой, которая не подозревала о ходе эксперимента. Каждый раз, когда врач вызывал к себе в кабинет следующего пациента, звучал звуковой сигнал, под который вставали все нанятые актёры. Спустя некоторое время, девушка начинала вставать вместе со всеми под звуковой сигнал. Результаты показали, что даже оставшись одна, она продолжала вставать при звучании сигнала. Интересно, но когда в больницу во время социального экспе-

¹ Neural mechanisms underlying social conformity in an ultimatum game <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3872043/>

римента начали приходиться люди, девушка продолжала вставать. На вопрос, почему она так делает, она ответила, что так делали все. Далее люди, которые изначально не участвовали в эксперименте, также как и девушка начинали вставать при звучании сигнала.

В конце 20 века были открыты зеркальные нейроны, они отвечают за подражание и эмпатию. Поэтому совершенно независимо от разумной части нашего мозга, мы непроизвольно улыбаемся, когда кто-то улыбается нам и также непроизвольно злимся, когда кто-то злится на нас. Ещё с малых лет ребёнок начинает «впитывать как губка» слова и действия тех, кто его окружает, путём повторения. Мы все становимся похожими на тех, с кем проводим больше времени. Следовательно, если вы хотите преуспеть в какой-то отдельной сфере или в жизни в целом, то нужно стремиться окружить себя успешными и целеустремлёнными людьми. Не стоит пытаться тянуть тех, кто не хочет и не готов даже подняться с дивана, так как такой человек будет только мешать и неизбежно потянет вас за собой вниз.

Это всё не значит, что вам нужно перестать общаться с близкими друзьями и теми, кто вас окружает, но нужно стараться увеличить число позитивно настроенных людей в своём окружении и по возможности проводить с ними больше времени.

Я считаю, что у каждого в жизни были люди, с которыми как вы думали, будете дружить и общаться всегда, но с течением

нием времени часть из этих людей «отсеялись», так как поменялись интересы, а часть вы попросту переросли.

Подумайте:

Какие люди вас окружают? Те, кто зарабатывает **100.000—150.000** рублей в месяц, ставит цели и пытается их реализовать, делясь положительными эмоциями от своих начинаний? Или те, кто недоволен, жалуется и живёт от случая к случаю? Просто если вокруг вас, преобладают пассивные люди которые живут «по накатанной», ни к чему не стремясь, то достигать и стремиться к чему-то с вашей стороны будет достаточно затруднительно. Так как любые ваши действия в каком-либо направлении всегда будут иметь под собой критику, осуждения и отговорки со стороны близких, заставляя вас считать себя «белой вороной» и сомневаться в правильности решения.

И это не случайно, так как эти люди привыкли к вам такому, какой вы есть и не могут представить что вы можете стать другим. Они хотят стабильности в первую очередь для себя, а перемены в вашей жизни так или иначе могут коснуться их. Просто, если вы достигнете успеха, будет отчетливо видно, что они сами ничего не добились.

В психологии есть такое понятие как «**Эффект краба**».

В чём оно заключается: Если в пустое ведро посадить одного краба, то спустя небольшое время он сможет из него

выбраться, однако, если крабов будет несколько, то при попытке одного вылезти ему будут мешать остальные, так как они будут хватать и тянуть его вниз. Самое печальное, что подобное можно встретить и у людей. Есть люди, которые не развиваются сами и всячески мешают (препятствуют) это сделать другим.

«С волками жить по-волчьи выть» – это неслучайное выражение, ведь нас формируют наше окружение.

Известно, что в России:

- Порядка 40 млн. человек живут в долговой яме (в постоянстве кредитов),²
- Меньше 1% людей зарабатывают в месяц 150.000 руб. и более,³
- 60% людей работают не по специальности, при том, что многие учились 5 лет в институте.⁴

Это всё говорит о том, что большая часть людей не может разобраться в своей жизни, не знают что действительно хотят. Притом такие люди часто дают нам советы, хотя свою собственную жизнь у них наладить не получается.

² Россия в долгах <https://www.gazeta.ru/business/2016/02/08/8063009.shtml>? updated

³ ВТБ оценил долю состоятельных россиян менее чем в 1% <https://www.rbc.ru/finances/31/03/2018/5abe2dde9a794719b63a8f6f>

⁴ Эксперты объяснили, почему россияне предпочитают не работать по специальности <https://www.kp.ru/online/news/4016748/>

Предлагаю вам провести анализ эффективности вашего окружения:

Напишите от 5 до 10 имён людей, которые вас окружают (это могут быть родные и близкие, друзья, или коллеги с работы). Далее, напротив каждого имени поставьте стрелку «вверх» (плюс), если человек вас всегда поддерживает и радуется успехам и стрелку «вниз» (минус), если человек больше вас отговаривает, нежели поддерживает.

Напротив каждого имени напишите цифру доходов данного человека. Записав, можно подвести интересный итог: сумма вашего дохода чаще будет равна среднестатистической цифре от всех участников списка или стремиться к ней, то есть вы в среднем зарабатываете столько, сколько и люди, которые вас окружают.

Итог:

Не пытайтесь менять других людей, работайте над собой. Поступайте иначе, делайте прямо противоположное. Не занимайтесь тем, что делают окружающие вас люди. Если вы будете делать то, что и все остальные, то и жить вы будете соответствующе – как все.

Выбирайте идеи, которые другим кажутся «бессмысленными» или «глупыми» и реализуйте их, тестируйте. Ведь способность видеть варианты всегда рождается из перебора большого количества комбинаций. Пусть возможно 9 из них

окажутся неудачными, но 10-ая откроет перед вами новые возможности. Главное не останавливаться и пробовать.

Не бойтесь критики или выглядеть как-то иначе в глазах других людей.

Запомните: Те люди, которые сами не могут или у которых что-то не получилось, не упустят свой шанс рассказать, почему не получится и у вас и от чего не стоит даже пытаться.

Поймите, большая часть людей никогда, ничего не добьётся, так как живёт без цели и ни к чему не стремится.

Это ваша жизнь, а значит, вам решать что правильно, а что нет, как жить и что нужно делать.



Зона комфорта

«Что ищете – то и видите».

Автор

Мозг работает постоянно и к сожалению, по умолчанию, он не всегда способствует достижению цели. Есть такое понятие как «Зона комфорта» или по-научному гомеостатический импульс – это психологический процесс саморегуляции, то есть подсознательное стремление делать тоже, что вы делали раньше. Поскольку мозг потребляет значительно больше энергии (около 20%), по сравнению со всеми остальными органами, он старается экономно её расходовать и не тратить на то, что не требуется для выживания.

Так как одной из функций мозга является защита, в том числе от возможного стресса, а обычное состояние не представляет опасности, ему становится проще остановиться на давно отлаженной схеме обыденности (повседневности). В виду чего, он всеми возможными уловками, мыслями и убеждениями пытается ограничить возможность или стремление выйти за ранее установленные рамки, так как в таком случае это означает стресс.

Зона комфорта – это некий психологический сценарий, из-за которого 95% времени за день человек проживает на автопилоте и лишь 5% живёт осознанно.

НОЙ ЖИЗНЬЮ.

Автопилот удобен для мозга, так как помогает облегчить жизнь. Всё выполняется по шаблону и не требует дополнительных энергозатрат.

Что важно понимать:

В «Зоне комфорта» человек не развивается, плывёт по течению, деградирует. Круг его потребностей сокращается, человек привыкает к тому, что «всё понятно» и не видит смысла двигаться за уже существующие границы, которые он сам себе и установил. От этого всего качество жизни не улучшается, да и сама жизнь стоит на паузе.

Понятие комфорта у всех приблизительно одинаково: диван, телевизор, компьютер (причём, как правило, это фильмы, игры или бессмысленный сёрфинг в интернете), то же самое и в мобильном телефоне. Нет стремления достигать чего-то большего, так как человек довольствуется тем что есть. Нет мотивации для рывка, так как есть боязнь перемен, как и стимула придумывать и достигать чего-то нового.

На подсознательном уровне, возможно, неоднократно возникают мысли о том, что можно жить как-то иначе, как-то ярче. Но тут же в работу включаются мозг со своими уловками (оправданиями) и убеждает вас в том, что всё в порядке, всё будет, но только потом, просто сейчас... и далее причины через запятую.

Важно понимать, что та же лень является не чем иным, как защитным механизмом мозга от непродуманного (или неоправданного, по его мнению) расходования энергии.

Часто человек пытается всячески защитить свою «привычную жизнь», таким образом оправдывая себя, приходится идти на компромисс: «Не нравится работа» – зато рядом с домом, коллектив хороший. Или «Небольшая (низкая) зарплата» – зато нравится то, чем занимаюсь. «Денег нет» – ну так это не главное! Главной я человек хороший, никого не обманываю. Да и друзей много, а их как известно не купишь!»

Думаю каждый из нас так или иначе попадал в подобную ловушку.

На пути к изменениям существует 4 стадии:

1) Зона комфорта. Здесь человека сопровождает чувство безопасности и того, что всё под контролем.

2) Зона стресса (дискомфорта). Как правило, сопровождается страхом, нехваткой уверенности в себе и поиском оправданий. Именно на этой стадии большинство людей решает всё бросить, и возвращается обратно в 1 стадию.

3) Зона обучения (развития). На этой стадии человек начинает приобретать новые навыки, справляться с проблема-

ми и расширять зону комфорта.

4) Зона роста. Человек ставит цели и старается их реализовать.

Как расширить «Зону комфорта»?

Старайтесь двигаться небольшими шагами, чтобы не перегореть и не надорваться.

Что вам необходимо сделать:

1) Постарайтесь изменить распорядок дня, а также чем-то его разнообразить. «Разорвите шаблон», сделайте что-то новое.

2) Смените обстановку, как и свои постоянные маршруты.

Привычка ходить по одному и тому же маршруту, вызывает трансное состояние. В котором, вы не замечаете дорогу, так как прибываете в собственных мыслях, размышлениях или проблемах, привычных для данного отрезка пути. Меняя маршрут, вы прервёте транс и сможете по-другому смотреть на ситуацию.

3) Стремитесь к новым впечатлениям и эмоциям. Сходите в кино, театр, на выставку, отправьтесь в путешествие, заведите новые знакомства.

4) Выработайте в себе привычку каждый день заниматься саморазвитием. Это могут быть книги, прохождение различных тренингов, семинаров онлайн, изучение языков и так далее.

5) Делайте то, чего боитесь (Идите туда, где страшно).

Когда какое-либо действие, вызывает у вас внутреннее сопротивление, волнение или неуверенность – соберитесь и сделайте это. Просто мозг защищает текущее положение дел, пытаясь дискредитировать всё новое. Поэтому не обманывайте себя тем, что вам это не интересно, не нужно или нет времени. Ведь за неуверенностью и страхом часто скрываются новые возможности.

Постепенно границы вашей зоны комфорта начнут расширяться. И то, что раньше вызывало волнение и страх, станет для вас привычным делом.



Как найти наставника

Как известно, окружающий мир отражает ваш внутренний мир. Другими словами, вы становитесь тем, о чём вы больше всего думаете. Если вы будете думать о проблемах, плохом самочувствии и нехватке денег, то словно «магнит» будете притягивать это в свою жизнь. И напротив, если представлять себе цели и их достижение, то для их реализации будут появляться всё новые возможности. Это не случайно, так как наш мозг, слушая подсознание, выбирает самое важное для нас.

Причинно-следственная связь гласит: «Если хотите чего-то добиться в той или иной сфере, которой занимаетесь или планируете заниматься, вы должны найти того, кто уже добился успеха в данной области». Речь идёт о наставнике. Причём это может быть как очное знакомство, скажем через тренинги, так и заочное: через видео курсы, лекции или книги.

Одним из самых доступных считаются книги. Думаю, каждый из нас слышал выражение: «Человек – это сумма всех прочитанных им книг». С этим трудно поспорить. Поскольку, прочитанные книги – это своего рода капитал каждого человека, так как полученные знания, расширенный кругозор и словарный запас не идет ни в какое сравнение с затратами времени и финансов.

Читая книги вы инвестируете в себя, что в дальнейшем просто не может не окупиться с лихвой. Так вы перенимаете опыт накопленный автором и находите решение на интересующие вас вопросы (безусловно, при условии, если вы читаете соответствующую литературу).

Ниже приведён список книг, которые как я считаю стоит прочитать. Для удобства я разделил их по темам:

Навыки общения и управления эмоциями

- Дуглас Мосс: «Карнеги. Все секреты общения в одной книге»
- Роберт Чалдини: «Психология влияния»
- Стив Питерс: «Парадокс Шимпандзе»
- Джилл Хэссон: «Развитие эмоционального интелекта»
- Ричард Вайзман: «Разорви шаблон!»

Постановка и достижение цели

- Алан и Барбара Пиз: «Ответ»
- Петр Людвиг: «Победи прокрастинацию»
- Святослав Бирюлин: «Стратегия Жизни»
- Ицхак Пинтосевич: «Ставь цели!»

Повышение продуктивности

- Доктор Фил: «Мозговодство»
- Эндрю Мэтьюз: «Живи легко! Как достичь успеха в делах и жизни»

- Гэри Келлер, Джей Папазан: «Начни с главного!»
- Джон Эйкафф: «Закончи то, что начал. Научись доводить дела до конца»

Управление финансами

- Роман Аргашиков: «Деньги есть всегда»
- Анастасия Тарасова: «Сам себе финансист»
- Джордж Клейсон: «Самый богатый человек в Вавилоне»
- Бодо Шефер: «Путь к финансовой свободе»
- Роберт Кийосаки: «8 финансовых заблуждений. Управление финансами»

Тайм-менеджмент (Управление временем)

- Николай Мрачковский и Алексей Толкачев: «Экстремальный тайм-менеджмент»
- Стивен Кови: «Главное внимание главным вещам»
- Брайн Трейси: «Мастер Времени»

Ведение переговоров

- Гэвин Кенниди: «Договориться можно обо всем!»
- Крис Восс: «Договориться не проблема»

Бизнес

- Александр Левитас: «Больше денег от вашего бизнеса»
- Святослав Бирюлин: «Как всё испортить и разорить бизнес»

- П. А. Митин: Как создать интернет-магазин»
- Ричард Кох: «Принцип 80/20»
- Дмитрий Кот: «Продающие тексты. Модель для сборки»
- Наполеон Хилл: «Думай и богатей!»

«Все хотят жить лучше, но не все готовы от чего-то отказаться, чтобы жить лучше».

Автор

Любые изменения и новые результаты в нашей жизни происходят лишь тогда, когда мы начинаем изменять своё поведение и совершать необходимые действия. Так мы ломаем шаблон из сложившихся убеждений и начинаем действовать иначе.

Многие как правило тратят время объясняя, что именно их ситуация уникальна и не идёт ни в какое сравнение, так как экономика, семья, друзья и окружение в целом или государство не даёт им реализовать свой потенциал, полностью раскрыться и проявить себя.

Поймите, только ваше решение и ваши действия определяют то, каким вы станете. Ваши взгляды, не то, что происходит в жизни, а то, как вы к этому относитесь, влияет на дальнейшее развитие событий. Все чего-то хотят, но мало кто достигает, а при этом жизнь очень коротка, быстротечна, время буквально утекает сквозь пальцы.

Потому достичь желаемого в глубокой старости, я думаю

это вряд ли то, чего вы хотите. Не так ли?

Есть одна поговорка, которая гласит:

«Мы слишком рано стареем и слишком поздно умеем». Это абсолютно верно.

Ведь все ответы уже есть, главное найти соответствующую книгу о том, что вас интересует, или человека который уже через это прошёл и достиг тех результатов, к которым вы стремитесь.

Слепой человек не может быть поводырем для другого слепого человека. Найдите того, кто добился чего-то большего чем вы. Старайтесь, делайте, растите над собой, расширяйте свои границы и тогда всё получится.

Вы сам автор собственной жизни. И чем скорее вы решите написать для себя лучший сценарий, тем быстрее обретёте для себя лучшую жизнь.

Главное отстегнуть «ремень» своей неуверенности и пересест с пассажирского на водительское сиденье.

Страх перемен

«Жизнь – это постоянное движение и развитие, при котором даже цветок либо растёт, либо увядает».

Автор

«Лучше поздно, чем никогда! Когда пришло время, я был готов. Вооружившись огромным количеством отговорок, оправданий и лени я гордо встал на защиту своему бездействию. Тогда я и подумать не мог, что лучше утонуть в реке плывя к берегу возможностей, чем жить в болоте называя его – жизнь».

Автор

Страх – это необходимый сопутствующий элемент для перемен в жизни. Причём объём страха, прямо пропорционален величине самих изменений, и именно он регулирует и останавливает нас при желании что-то поменять. Другими словами, чем более значимых перемен вы хотите, тем сильнее будет страх. Куда проще сохранить статус-кво и ничего не менять, ведь неизвестно что будет «там».

Люди боятся бросить учёбу, сменить работу, так как боятся неизвестности, ведь нет гарантии, что получится что-то другое. Лучше работа, да, пусть за небольшие деньги, но стабильно. Или учёба – пусть не нравится, или по профессии, по которой в дальнейшем не пойдёте работать, или она не так востребована. Но опять же, где гарантии, что зав-

тра вас не уволят? Или, например, не снизят зарплату, не отменяют премию? Не отчислят из колледжа / университета? Где гарантии? Гарантий нет! Зато все работают – нарабатывают стаж, без стажа же никуда. Копят пенсию, а с повышением пенсионного возраста копить стало ещё увлекательнее. Правда же?!

Вот парадокс: от людей преклонного возраста часто можно услышать, что пенсия маленькая, жить невозможно. С этим соглашается большинство людей средних лет. Но в итоге, многие из них работают так же, как и работали, ничего не меняя. Чтобы, когда придёт «их время», на пенсию, говорить то же самое. Замкнутый круг!

Вот есть «День сурка», фильм 1993 года, посмотрите, если кто не смотрел, а есть «День Юрка», когда Юрок просыпается, идёт на работу, для того чтобы заработать денег, чтобы завтра пойти на работу. И так без конца.

Просто много кто боится неизвестности. Что-то ведь надо делать. Как делать? Непонятно! Большой стресс.

Другое дело – работа. Вот пришёл с утра, знаешь со скольких и до скольких работать, что делать, за тебя всё решили, расписали, подумали – делай только и не думай. А для тонуся могут ещё «звездюлей» раздать – красота. И вот вы такой уставший едете с работы домой. Дома поел, телевизор посмотрел, возможно «полистал» социальные сети и спать. Утром ответственное дело – снова на работу, без вас же всё встанет. Верно?!

Вот интересное замечание: Почему люди работают с утра до вечера, задерживаются на работе, кто-то ещё в дополнение выходит в выходной день, на дом работу берут – на это время есть. А уделить хотя бы немного времени и сил для того, чтобы что-то сделать для себя – на это времени нет. Мы лучше будем устраивать будущую жизнь «хозяину», чем свою! Главное чтобы он себе ни в чём не отказывал, а мы уж как-нибудь... Мы же любим поработать за «Спасибо»! Правильно?!

Просто в детстве и подростковые годы ответственность за нашу жизнь берут на себя родители, повзрослев, мы перекладываем её на работодателя, а на пенсии во всём виним государство.

А то, что жизнь проходит не так, как мы хотим, так это потому, что кто-то или что-то постоянно нам «мешает». Нам всегда «Ещё рано» или «Уже поздно».

Странно, но многие до сих пор убеждены, что чтобы хорошо зарабатывать необходимо много и усердно работать. Это глубокое заблуждение. Помните: лучше всех в колхозе работала лошадь, но председателем она так и не стала. Поймите, что работодателю абсолютно неважно насколько сильно вам нужны деньги, или какие финансовые проблемы вы испытываете. Ваше предназначение: выполняя работу – создать ему свободное время, отдав взамен своё. Нет, не бес-

платно. За оплату, а порой и достаточно скромную.

Безусловно, работа бывает разная, как оплата, но всё же давайте на чистоту: Кто чаще путешествует: наёмный сотрудник или предприниматель? Кто ездит на хорошем автомобиле, купленном не в кредит? Кто покупает в магазине то, что необходимо, а не то, что по акции?

Суть далеко не в том, чтобы завтра же с ноги открыть дверь в кабинет начальника, и послав его, гордо заявить о своем увольнении. Нет, суть в том, что время идёт и это время вашей жизни. Если же в ближайшем будущем, вы не решите сделать что-то для себя. Не начнёте реализовывать свои давние желания. То спустя годы, вы с сожалением и грустью вспомните об упущенной возможности.

Как однажды писал Антон Павлович Чехов: «Каждый день по капле выдавливаю из себя раба, чтобы однажды проснуться свободным человеком».

Подумайте об этом. Начните жить уделяя время себе.

И **НИКОГДА**, я подчеркиваю, **НИКОГДА** не делайте главный акцент на свою основную (в кавычках или нет) работу!

Если работая в найме для вас стабильность, то это ваша серьёзная ошибка. Если ваш заработок зависит только от этого – вы не являетесь по-настоящему свободным, и ваше время вам полностью не принадлежит. Вы отдаёте ответственность за свою жизнь в руки своего работодателя.

И в конечном итоге, если вас решат уволить, или в зависимости от ситуации вам придётся уволиться самим – вы просто останетесь ни с чем. Без средств на существование. Подумайте над этим! Перестаньте мечтать о больших переменах при своём возможном повышении. Если вы не решите что-то сделать, решат за вас и конечно итог будет увы не в вашу пользу.

Есть очень хороший способ для борьбы со страхом:

Вам необходимо взять листок бумаги и написать на нём два варианта развития обстоятельств – лучший и худший.

Допустим, вы решили уйти со своей «стабильной» работы и заняться стартапом или чем-то другим.

– Как будет выглядеть ваша жизнь, если у вас всё получится и сложится лучшим образом. Как вы будете себя чувствовать? Будете ли вы счастливы, придаст ли это уверенности, повысит ли мотивацию?

– Как сложится ваша жизнь при неудаче? Что вы будете делать? Будет ли это так серьёзно? Станет ли ваша жизнь выглядеть мрачной?

Важно письменно ответить на оба варианта развития событий, особенно на второй.

Я думаю, что у каждого человека были сложные ситуации, как в финансовом плане, так и жизни в целом, на которые вы находили решение или они решались сами. Данный случай не исключение.

Главное – это пробовать и не бояться неудач. Тогда у вас всё получится!

В любом случае, даже при самых худших обстоятельствах, вы вряд ли станете нищим и закончите свою жизнь, живя в коробке под мостом.

Если же всё будет плохо, вы всегда сможете вернуться в работу по найму.

Главное помните: Нас пугают не сами события, а наша переоценка их негативных последствий. А потому, как только мы признаемся себе в том, чего боимся, мы сможем побо-

ротъ свой страхъ.

Все решает цель

«Большинство людей, словно дешёвый китайский фейерверк – сначала никак не разгорятся, а при загорании быстро потухают».

Автор

Оглянитесь вокруг, это ваша жизнь. Она проходит, не ждёт, когда вы встанете на ноги, всё успеете или когда у вас всё получится. Пора принять это! Никто кроме вас ничего в ней не изменит. За вас никто ничего не сделает. Глупо совершая одни и те же действия ожидать при этом другой результат. Это как смотреть один и тот же фильм и удивляться тому, что его концовка всегда одна и та же.

Как ни странно, но многие люди начинают что-то делать когда жизнь не то, чтобы даёт пощёчину, а отвечает мощный пинок, тогда и мозги встают на место и механизм работы запускается. **Поймите, сценарий, по которому вы живёте – вы сами и написали. И пока вы не пересмотрите ценности, не расставите приоритеты и цели – ничего не поменяется.**

В 1979 году в Гарвардском университете проводился эксперимент, в ходе которого студентов спрашивали, кто из них ставит конкретные цели на будущее (письменно, на бумаге) и составляет план по их достижению.

Выяснилось, что:

- 84% не имели никаких целей, кроме как дотянуть до выходящих, а затем и до лета, сдать сессию.
- 13% не записывали цели, но имели их в голове и лишь 3% студентов имели письменно прописанные цели и план по их достижению.

Спустя 10 лет среди этих людей был проведён повторный опрос, и оказалось, что 13% людей, которые имели цели в «своей голове» зарабатывали в среднем в 2 раза больше, нежели те 84%, у которых цели отсутствовали.

Интересно, но 3% людей, которые прописывали свои цели – достигли больших высот и зарабатывали в среднем в 10 раз больше, нежели остальные вместе взятые 97%.

Из этого следует: если вы хотите стать более успешным, причём как финансовом плане, так и в жизни в целом – вам просто необходимо прописывать конкретные цели и четкий пошаговый план по их достижению, с установленным сроком (годом, месяцем и днем) их реализации.

Часто бывает так, что желание (мечты) путают с целями – это серьезная ошибка. Цели формируются из наших желаний, а желания из ценностей. Поэтому навык успешного человека – это умение переводить свои мечты в цели.

Так чем же отличаются мечты от целей?

Первое отличие: Это где находится мечта и где находит-

ся цель. Мечта находится в нашем сознании, в нашей зоне комфорта. Цель же находится вне нашего сознания, в реальном мире, в зоне дискомфорта. Чтобы достичь цели – нужно действовать, чтобы мечтать – нужно думать. Мечта не предполагает действия, она как правило не учитывает отдаленных последствий и побочных эффектов, а всегда показывая только положительные стороны. Мечтать можно только в зоне комфорта, поэтому мечты могут быть более приземлённые, а цели возвышенными.

Второе различие: во временном компоненте. Мечта как правило бессрочна и не имеет временных ограничений, а время, как известно – это очень важное измерение реальности которая есть. Цель – это мечта со сроком действия.

Третье различие – это оплата. Мечта не имеет цены, у цели же это инвестиции в виде денег, сил и времени. Без этого реализовать цель невозможно.

Как же перевести мечты в цели?

1) Для этого необходимо записать свою мечту на лист бумаги – так она становится целью. Важно излагать свои мысли письменно, так как не записанные цели не имеют ясности, а правильно поставленная цель – это своего рода «маяк», который освещает путь в необходимом направлении.

Далее: пропишите все шаги и действия, которые необходимо сделать. Причём, чем подробнее вы опишите – тем луч-

ше. Старайтесь разделить всё на небольшие этапы.

Упорядочите список, определив, что необходимо сделать в начале, а что позднее.

2) Установите сроки достижения цели. Оцените сколько времени для этого нужно. Так как, без четкого срока – вы скорее всего будете медлить и ничего не добьётесь.

3) Определите, чем вы готовы пожертвовать.

Важно! При формировании чёткой жизненной цели, а также маршрута по её достижению, необходимо определить какие ваши желания являются истинными, а какие навязаны извне: обществом, родителями и близкими.

Часто можно встретить людей, которые жалуются на жизнь, на возникшие трудности, на то, что их никто не поддерживает или не понимает. Но когда заходит вопрос про их цели, разговор, как правило, начинает сходиться на «нет». Потому что цели, как таковые, у них отсутствуют, зато есть множество «хочу». В итоге нет результата, но есть оправдания, которых хватит с запасом. *Люди хотят хотеть, но мало кто готов действовать.* Зачем напрягаться если никто не даёт гарантий на удачу?! Да и на фоне своего окружения вроде не всё так плохо.

Сейчас в обществе так мало созидателей и так много потребителей⁵. Это неслучайно, просто когда человек решает

⁵ Созидатель – это человек, который создаёт ценность, указывает направление,

«кем-то стать» и чего-то достигнуть в жизни, он стремится это сделать. Если такого желания нет, то и какие-либо действия отсутствуют. Решение «быть кем-то», это принять то, что вы не «жертва обстоятельств», а их причина, вы являетесь следствием того, что с вами происходит в жизни. И это здорово, так как всё в ваших силах.

Почему так важно ставить себе чёткий срок достижения цели? Всё просто! Когда вы понимаете, что назад дороги нет, вы начинаете работать над решением.

Французский философ Жан де Лабрюйер говорил: *«Большинство людей, которые стремятся к своей цели, чаще способны лишь на одно усилие или один шаг, чем постоянно следовать своему отмеченному плану. Из-за непостоянства и лени они часто утрачивают результаты своих начинаний и в итоге дают обогнать себя тем, кто начинал позднее и двигался медленнее, но зато регулярно».*

Из этого следует: Абсолютно неважно, с какой скоростью вы движетесь сейчас, важно какой результат вы покажете в итоге.

Совет: Если вы понимаете, что можете остановиться на полпути и не доделать, но при этом хотите увеличить шанс выполнения поставленной цели – расскажите о ней как мож-

старается что-то сделать. Потребители же движутся в указанном направлении ничего не меняя, лишь пользуясь тем (потребляя), что делают другие.

но большему количеству людей, а также о сроке её выполнения. Другим и близким установите плату, которую вы готовы понести, если цель не будет реализована (плата должна быть для вас ощутима) Так вы уберёте все возможные шаги к отступлению и отговоркам.

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.