

*«Фраза «Я это уже слышал» главная
причина застоя у людей,
например, бедности»*

Смильян Мори

Пособие «Как за несколько простых шагов улучшить качество вашей жизни и увеличить количество девушек в ней»

*(Никакой «воды», только факты и
практические рекомендации!)*



Примечание

Здравствуйтесь! Я, Дмитрий Подтыкан, 7 лет изучаю отношения между людьми, социальную динамику, привлечение и соблазнение, 4 года провожу тренинги по этой теме. Но в этом пособии я больше сделаю упор на Вашу психологию, мотивацию, цели и отношение к преградам. Понимание этих вещей обязательно повысит качество или количество, кому что больше надо, девушек в Вашей жизни, как вытекающее следствие! В этом пособии я дам те вещи, которые рассказываю своим клиентам на индивидуальных и групповых тренингах как базовый, начальный уровень, без которого любая последующая информация будет очень плохо усваиваться, либо не усвоится вообще.

Мотивация

Умение себя мотивировать, одно из самых главных умений благодаря, которым люди добиваются своих целей. Существует два типа мотивации: мотивация «От», мотивация «К». Примеры мотивации «От» «Я общаюсь с девушками, чтоб не быть одиноким», «Я работаю, чтоб не быть бедным». Примеры мотивации «К» «Я общаюсь с девушками, чтоб получать удовольствие», «Я работаю, чтоб реализовать свои желания». Чувствуете разницу? А смысл, в том, что у большинства людей их мотивации на уровне «От». Из-за этого и результаты неудовлетворительные.

Почему так происходит? Ответ прост, мы получаем то, на чем сконцентрировано наше внимание. «Я работаю, чтоб не быть бедным». Внимание сконцентрировано на бедности. Поэтому человек с такой мотивацией всегда будет оставаться с «пустым кошельком».

Практическая рекомендация: Выпишите Ваши основные 10 мотиваций. И те, которые будут «От» поменяйте на «К». И впредь думайте только с позиции достижения, а не с позиции убегания! Только лишь это ГАРАНТИРОВАНО повысит количество и скорость достижения Ваших целей!

Цели

У Вас есть цели на день, месяц, 3 месяца, 6 месяцев, год, 3 года, 5 лет, 10 лет и 30 лет вперед? Нет?!

Когда-то американцы провели такое исследование. Взяли группу студентов, одну часть попросили прописать цели на 10 лет вперед. Вторую часть, на 3 года вперед. А третьей сказали не прописывать цели. Через некоторое время взяли всех этих студентов и посмотрели на их достижения в жизни. И оказалось, что третья часть студентов зарабатывает некую сумму X денег. Вторая часть студентов зарабатывала 3X. А первая часть... как Вы думаете сколько? 60X денег. Студенты, которые прописали свои цели на 10 лет вперед, в среднем, зарабатывали в 60 раз больше, чем те, которые не прописывали!

Теперь Вы пропишите свои цели? Еще не убедил?! Ну ладно...

Человек без целей, как корабль без каких-либо навигационных приборов – будет очень долго скитаться по морю и возможно когда-нибудь достигнет намеченной точки.

Как-то Сергей Полонский (глава крупнейшей в России строительной компании «Mirax Group») проводил семинар для студентов. И он спросил: «Кто хочет закончить университет?». Все подняли руки. Тогда он спросил: «А кто знает когда он закончит университет?». Тоже все подняли руки. Следующий вопрос был: «А кто хочет себе «Мерседес?». Большинство тоже подняли руки. И последний вопрос был таким: «А кто знает, когда он у вас будет?». Руки не поднял никто. Сергей посмотрел на всех, улыбнулся и ответил: «Поэтому у вас его никогда не будет!».

Сначала появляется Мысль, которая приводит или не приводит к Действиям, которые в свою очередь приводят к какому-то Результату. Так вот один секрет состоит в том, что большинство людей считают, самым главным начать делать что-то иначе. А на самом деле, надо начать ДУМАТЬ иначе. И второй секрет, что первоначально ВСЕГДА И ВСЁ создается и прорисовывается у человека В ГОЛОВЕ! Чтоб архитектору создать макет, он должен его представить. Чтоб художнику написать картину, ему в первую очередь необходимо нарисовать ее в голове. Чтоб придумать как обставить дом, дизайнер прорисовывает всё в своём воображении. Лучший в мире футболист, хоккеист, игрок в гольф скажет, что перед ударом он видит мяч, шайбу в воротах, лунке. Музыка у композитора изначально рождается в голове, а потом он садится ее играть или переписывать на ноты.

Когда открылся крупнейший в мире парк развлечений Walt Disney World в Орlando (в 1971 году, он намного крупнее первого парка, Диснейленда в Анахайме, открытого в 1955 году) Волт Дисней был уже мертв. И на открытии к жене Волта и его брату Рою подошел

журналист и сказал: «Как Вы? Ведь сегодня такой грустный день», а Рой ответил: «Почему грустный?», «Сегодня такое великое открытие, Волт Дисней так сильно добивался этого, но сейчас он мертв и не может видеть всё это». На что Рой улыбнулся и сказал: «Теперь я понимаю, почему такие люди как Вы всегда будут писать о таких людях как мой брат» и ушел. Журналист ничего не понял. Наступило время церемонии открытия и произнесения торжественной речи. К микрофону подошла жена Волта и сказала: «Сегодня великий день, сегодня великое событие. Но все мы здесь по одной причине. Мы здесь из-за того, что Волт Дисней это всё уже видел». Сначала МЫСЛЬ в голове, а потом ДЕЙСТВИЕ!

Наши мысли – материальны. Всё о чем мы думаем, рано или поздно произойдет. Вы смотрели фильм «Секрет»? Если еще нет, обязательно посмотрите. А если да, делаете ли Вы, то о чем в нем говорить? Я очень много раз задавал этот вопрос на своих тренингах. Обычно руки поднимает треть людей. Почему?!

Как-то мне в руки попала небольшая книжка с биографией Арнольда Шварцнеггера. И в ней рассказывалось, что он был хиленьким мальчиком в детстве. У него был старший брат, который был сильный, мог больше помогать по дому и за это отец относился к нему лучше. Арнольду было обидно, и он решил это исправить, пойдя на бодибилдинг. Откуда он знал секрет, о котором я сейчас расскажу, в книге не рассказывалось. Помимо того, что он ежедневно занимался, принимал стероиды, он каждый день в течении 30 мин визуализировал как он станет чемпионом мира, как это всё будет происходить, какие люди будут его поздравлять, как ему будут жать руку и как его будут фотографировать, как ему будут надевать лавровый венок, как будет давить медаль. Абсолютно всё в мельчайших деталях. Результат – в 18 лет чемпион мира. Рекорд, который никто еще не побил. Потом, рассказывалось в книге, Арнольд захотел сниматься в кино. Он начал использовать уже проверенный метод. Он начал представлять как будет получаться миллионные гонорары, какие роли он будет играть, с каким людьми он будет работать. Результат знаем все. О том, как он стал губернатором Калифорнии, уже не рассказывалось. Но, я думаю, также!

Практическая рекомендация: пропишите свои цели на день, месяц, 3 месяца, 6 месяцев, год, 3 года, 5 лет, 10 лет и 30 лет вперед. А после ежедневно визуализируйте самые большие из них.

Визуализация + Позитивный настрой + Вера в себя + Действия = Достижение Цели

Выход за рамки

Обычно человек находится в своей «зоне комфорта». Он привыкает к каким-то определенным вещам, местам, клубам, кафе, в которых он себя чувствует спокойно. Человек привыкает делать определенный набор действий. Но таким образом он находится на одном месте. Он не развивается. А для того, чтоб человек развивался ему необходимо выходить за рамки своей «зоны комфорта». Делать что-то чего он раньше не делал, что-то, что для него необычно. Это не легко, знаю! Но только так человек будет расти. Только так он будет понимать, что становится больше, целостней как личность, будет появляться уверенность, именно та, которая поможет привлечь в жизнь девушек. Вспомните, какие ощущения Вы испытывали, когда сделали то, чего очень боялись? Вам они понравились? Думаю, да!

Практическая рекомендация: старайтесь ежедневно делать то, чего Вы боитесь. Выходите за рамки своей «зоны комфорта». На своём тренинге я даю задание – сделать что-то чего Вы раньше не делали, что-нибудь полезное для Вас самих и возможно, окружающих. Попробуйте, а потом напишите мне письмо с рассказом о своём поступке и своих ощущениях на demonpc@mail.ru

Позитивное мышление

Американцы проводили такое исследование (они вообще-то очень любят проводить их, тратят миллионы долларов, а потом всему миру рассказывать о своих открытиях) взяли группу студентов, повесили им микрофоны с диктофонами и сказали, чтоб в течении одной недели они проговаривали вслух свой внутренний диалог, который автоматически будет записываться. Прошла неделя. Ученые сделали анализ всех записей и пришли вот к какому выводу: среднестатистический человек за 8 часов проговаривает 4500 негативных фраз, и 500 позитивных. Т.е. на 9 негативных фраз приходится одна позитивная. Так вот подумайте, если наши результаты такие какие они есть на данный момент, то во сколько раз они вырастут, если бы поменять соотношение хотя бы на 4 к 1? Кстати, у наркоманов и алкоголиков соотношение 90 к 1.

Уйдем немного в психологию, чтоб разобраться с тем, чем же являются «слова» для нашего мозга. Наше бессознательное представляет собой хранилище воспоминаний всей нашей жизни. А слова – не только обозначают что-то, но и еще являются «ключами» к этим воспоминаниям. И когда человек произносит какое-либо слово, например «опасность», то автоматически и совершенно неподконтрольно он вспоминает моменты, связанные с этим словом, и соответственно испытывает эмоции, которые испытывал, в нашем случае, в момент опасности. И это относится к каждому слову, которое Вы произносите! Каждое слово проецирует воспоминания прошлого в настоящем. Вот почему, когда Вы говорите «Не бойся», человек начинает бояться, когда Вы говорите ребенку «Не беги - упадешь», ребенок обязательно падает.

Практическая рекомендация: У Вас есть выбор, либо Вы продолжаете «травить» свой организм негативными фразами, либо «поставить» себе в голове «маячок», который будет срабатывать в момент произнесения негативной фразы для того, чтоб Вы поменяли ее на позитивную. Например, «плохо», на «не хорошо», «обидно», на «не приятно». Это слова синонимы, но произнесите сейчас их поочередно и отследите свои ощущения. Уверен, что во втором случае, чувствовать Вы будете себя намного лучше. Запомните такую фразу - только лишь позитив создает вещи, негатив разрушает – всегда!

Обратная связь и ответственность

Людей по тому как они мыслят после неудачи, можно разделить на два основных типа:

- Во всём виноваты другие люди. А я молодец! (Иногда происходит именно так)
- Я – причина своего поражения. Надо разобраться в том, что я сделал не правильно, чтоб в следующий раз из похожей ситуации выйти победителем.

Разница этих людей в развитии и достижении своих целей. Первый тип людей всегда будет оставаться на одном месте, второй будет находиться в так называемом состоянии «вечного улучшения» и соответственно получать от жизни будет больше.

Практическая рекомендация: берите ответственность за всё, что происходит в Вашей жизни на себя. И задавайте вопрос «Как мне в следующий раз поступить, чтоб улучшить свой результат». Главный секрет успеха в правильных вопросах. А правильные вопросы – это вопросы «Как?». Как мне получить «что-то»? Как выйти из «этой» ситуации? Как улучшить показатели? Как увеличить количество продаж? Благодаря этим вопросам Вы будете находить решения сложных вопросов.

Любовь к себе и веря в себя

Вы не сможете вызвать у человека любовь к Вам, если сами себя не любите. Я не говорю о нарциссизме, я говорю о здоровом уважении к себе, и вере в то, что Вы «клевый и обалденный». Когда Вы просыпаетесь утром, то в зеркале должны видеть человека, который привлекает самых красивых девушек. Человека, с которым хотят общаться люди. Человека, к которому все тянутся и с которым девушки могут сами завязывать знакомства. Вы должны наслаждаться от себя, от каждого своего движения, слова, от того как идете, как сидите, как общаетесь и только тогда, это будет передаваться окружающим. Я не говорю, что только это «ключ к успеху», но без этого однозначно всё другое не имеет смысла.

Практическая рекомендация: смотря на себя в зеркало, задавайте себе вопрос «Смогла бы этому парню «дать» Меган Фокс или Анджелина Джоли?», если «Нет», то «Почему? Что надо изменить?». Улучшайте, меняйте. Потом снова подходите к зеркалу и задавайте этот же вопрос. И так пока не получите ответ «Да!».

Тайна настойчивости

Мировой опыт показывает, что мир (прощу прощения за тавтологию) принадлежит терпеливым и настойчивым.

Знали ли Вы, что Диснею, когда он захотел построить «Диснейленд», отказали более 500 банков. А первые 30 лет существования компании, они каждые 1.5 года находились на грани закрытия. У Эдисона лампочка не загоралась 10 000 раз. Группе «Beatles» отказали 49 звукозаписывающих компаний. Бодо Шеффер услышал 57 «Нет» прежде, чем издательство согласилось напечатать его книгу «Путь к финансовой свободе. Первый миллион за 7 лет». Никто не верил в то, что возможно стать миллионером за 7 лет. И никто не верил, что кто-то ее купит. Только один Бодо. На данный момент книга издается на 30 языках, более чем 10 млн экземпляров, 5 лет подряд возглавляла список бестселлеров.

Когда Сильвестр Сталлоне отправился со своим сценарием к фильму «Рокки» к сценаристам и режиссерам его не захотели принимать. И когда у него в кармане было всего лишь 106\$, ему предложили 20 000\$ за сценарий без него в главной роли. Он сказал «Нет! Рокки – это я». К тому же, он продал свою собаку за 50\$, чтоб прокормить себя. Затем ему предложили за сценарий 80 000\$. На что он ответил «Нет! Рокки – это я. Либо в фильме буду сниматься я, либо фильма не будет». Чуть позже он снова пришел к сценаристам и режиссерам и ему предложили 200 000\$ за то, чтоб он не снимался в этом фильме. Сталлоне ответил «Нет!». Но он всё ходил и ходил. Затем ему предложили 360 000\$. Он сказал «Я просто этого не понимаю. Либо я в фильме, либо фильма не будет». И в конце концов они согласились и сказали «Вот тебе 20 000\$ за сценарий, плюс 360\$ за каждый день съемок. И если вдруг фильм станет популярным, ты будешь получать процент». Сталлоне ответил «Я согласен». Спустя два года. 10 номинаций на Оскара, 3 победы в трех категориях, 117 млн\$ собрал в США и 225 млн\$ в мировом прокате. И первое, что он сделал – выкупил свою собаку обратно.

В 1938 году Соитиро Хонда был бедным студентом, который мечтал о том, чтоб создать поршневое кольцо, которое захочет купить компания «Тойота». Днем он ходил на занятия, а вечерами в гараже по локоть в масле трудился над своим изобретением. Денег не было совсем, потому пришлось продать украшения своей жены, чтоб хоть как-то свести концы с концами. В итоге поршневое кольцо было создано и забраковано компанией «Тойота». Хонде пришлось вернуться в учебное заведение, где он испытал насмешки и упреки со стороны учителей и знакомых. Расстроился ли он? Конечно. Остановился? Нет! Через два года всё же было сделано такое кольцо, которое устроило компанию. И они решили его купить. Для производства этого изделия нужно было построить завод. Но в то

время Япония участвовала во Второй Мировой Войне и бетона совсем не было. Расстроился ли Хонда? Да! Считал, ли он себя побежденным? Нет. Он собрал команду людей и они днем и ночью трудились над созданием нового метода производства бетона. В конце концов победили! Но чуть позже авиация США почти полностью разбомбила его завод. На что Хонда собрал всех своих людей и сказал «Выбегайте все на улицу. И смотрите, куда они сбрасывают канистры с горючим». Это был тот материал, который в Японии было негде достать и который был очень нужен для производства. В итоге, во время землетрясения завод Хонды был полностью разрушен и он был вынужден продать право на производство поршней компании «Тойота». После войны экономика Японии была в упадке. Топливо выдавалось только по карточкам. Денег прокормить семью не было, но вместо того, чтоб поддаваться чувству отчаяния и упадка, он задал себе вопрос «Как я могу прокормить свою семью? Как я могу использовать, то что у меня сейчас есть, для того, чтоб заработать деньги». И ему пришла идея, приделать двигатель из под газонокосилки к своему велосипеду. Так и появился прототип будущего мопеда. Он очень понравился его знакомым и они попросили его сделать такой же. Хонда решает построить новый завод. Но экономика страны разрушена и денег совсем нет. Расстроился ли он? Да. Остановился? НЕТ! Он решает разослать письма всем владельцам велосипедных магазинов в стране о том, что его изобретение приведет страну в движение, будет для покупателей намного выгоднее и экономнее. А затем он просил внести немного денег в это дело. Из 18 000 (!!!) разосланных писем, дали деньги только 3 000. И Хонда начал производство. Пришел ли после этого к нему успех? Нет, его моторизованные велосипеды были слишком громоздкие и их покупали очень не многие. Он переделал своё изобретение и так появился мопед «Новичок». Который и принес Хонде успех, за который он получил Императорскую премию. И самое интересное, что после всего этого люди ходили и говорили «Как же ему повезло с его изобретением!»

Взглянув на реальность (во время первых отказов) можно сказать, что их затеи не работают. И на этом этапе так скажут 95% людей. Но объединяет всех этих людей (Хонду, Сталлоне, Диснея и других) одно – настойчивость и вера в результат, как у ребенка, который учится ходить. До какого момента он пытается? Падает, разбивает коленки, снова встает и снова падает. Он же не думает «А ну его нафиг, буду ползать всю жизнь!». Он в очередной 150 раз встает и пробует. До какого момента? ДО РЕЗУЛЬТАТА!!! ПОКА НЕ ПОЛУЧИТСЯ! Вот в этом и тайна настойчивости. ДЕЛАТЬ ДО РЕЗУЛЬТАТА!!!

Здесь и сейчас

Если Вы сможете реализовать то, что я сейчас напишу, тогда, в принципе, можно было бы ограничиться в этом пособии только этой рекомендацией. Это настолько сильно, настолько серьезно, что многие просто не понимают всей её важности. Секрет достижения любой поставленной цели состоит в том, чтоб всегда сознанием находиться в том, месте, где Вы находитесь телом. Скажу иначе, будьте там, где Вы есть сейчас! На все 100%! Как обычно происходит, человек пришел на работу, но наполовину он мозгами у себя дома или в воспоминаниях. Потом он приходит домой и также наполовину еще на работе. Находитесь в Моменте! Вы настолько сильно будете удивлены тем как повысится Ваша эффективность в любом деле, если будете всегда на все 100% быть в данном месте. Даже сейчас, полностью ли Вы погружены в чтение этого пособия? Или Вы еще отвлекаетесь на телефон, ICQ, проверку почты или на сайт Вконтакте? Люди большую часть своей жизни спят! Повторю, люди большую часть своей жизни проводят в своих мыслях! Не в реальности, а в своей голове! Мимо пролетают идеи, деньги, ответы на вопросы, проходят девушки, нужные люди, а человек этого не видит. Потому что он у себя в мыслях.

Практическая рекомендация: оглянитесь сейчас вокруг и посмотрите внимательно на все мелочи, я уверен Вы найдете очень много новых вещей, которых раньше не замечали. Практикуйте ежедневно такое упражнение: в течении нескольких минут смотрите и разглядывайте мелкие детали окружающего мира, потом слушайте звуки вокруг, концентрируйтесь на этом, потом перейдите к ощущения своего тела. Я уверен, Вы почувствуете, что на чем-то сидите! И посмотрите фильм «Мирный воин».

Быстрое принятие решений

Однажды я был на тренинге у мультимиллионера и он сказал такую фразу: «Я богат потому, что в течении часа принимаю десятки решений на 100\$, 1000\$, 10 000\$, 100 000\$. А вы бедны потому, что в течении двух недель принимаете решение на 300\$». Научитесь быстро принимать решения! Самураи говорили: «Решение необходимо принимать в течении 7 ударов сердца».

Практическая рекомендация: видите девушку, которая Вам понравилась – действуйте. Пришла идея бизнеса, боитесь? Не важно, действуйте! Поймите, жизнь одна и Вы либо сделаете, то что хотите, либо так и будете дальше бояться. ЖИЗНЬ ОДНА! ОДНА! У Вас есть только ОДИН ШАНС ее прожить! И как Вы это сделаете, зависит только от Вас!

БОНУСЫ

«Люди зачем» и «люди почему» (Автор А. Левитас)

По способу мышления и отношения к жизни большинство людей достаточно чётко делятся на «людей зачем» и «людей почему».

Идея сама по себе не нова, её можно встретить и у Кови, который называет их «проактивными» и «реактивными», и у Кенфилда, и ещё много где. Но от того, что она не нова, она не становится менее важной.

Если объяснять разницу в двух словах, она довольно проста. «Люди почему» живут прошлым, «люди зачем» живут будущим.

Действия «людей почему» имеют причиной то, что уже прошло. Обусловлены событиями из прошлого и являются реакцией на эти события. Когда таких людей спрашивают о мотивах их действий, ответ начинается со слов «потому что» - даже если вопрос начинался с «зачем».

— *Почему ты его ударил?*

— *Потому что он меня толкнул.*

— *Зачем ты написал это письмо, очевидно провоцирующее конфликт?*

— *Потому что он меня разозлил!*

— *Зачем ты пьёшь?*

— *Потому что мне плохо...*

Действия «людей зачем» имеют причиной то, что ещё должно произойти. Направлены на создание событий в будущем и являются причиной этих событий. Когда таких людей спрашивают о мотивах их действий, ответ начинается со слова «чтобы» - даже если вопрос начинался с «почему».

— *Почему ты его ударил?*

— *Чтобы он отпустил мою девушку и мы могли уйти.*

— *Почему ты ушёл с прошлой работы?*

— *Чтобы на новом месте получить опыт управления IT-проектами и либо сделать там карьеру, либо перейти в другую фирму уже более ценным сотрудником.*

— *Зачем ты изучаешь английский?*

— *Чтобы более уверенно чувствовать себя в заграничных поездках, читать профессиональную литературу, включая не переведённую на русский, а в перспективе - иметь возможность трудоустройства за границей.*

Порой создаётся такое впечатление, что для «людей почему» то ли не существует завтрашнего дня, то ли им кажется, что будущее не зависит от них и их действий сегодня, а ниспосылается свыше. И в результате они живут как человек с греческой вазы - бегут вперёд с головой, повернутой назад. Не задумываются о целях своих поступков и об их следствиях. И будущее для них - это то, что с ними случается. Неожиданно для них, разумеется.

«Люди зачем» более продуктивны. Они сознательно планируют будущее, понимая, что создают его своими сегодняшними действиями. Поэтому для них нормально сперва подумать о последствиях, а потом сделать (или не сделать). И в результате будущее для них - это то, что они создали для себя собственными руками.

Как правило, «людям почему» тяжело взаимодействовать с «людей зачем», т.к. они плохо понимают аргументацию друг друга. Но особенно тяжёлые формы принимает взаимодействие двух «людей почему» между собой - зачастую первый опыт взаимодействия обуславливает всё дальнейшее развитие событий, превращая их в цепочку автоматических ответных действий. Классический пример - обычай кровной мести, в результате которого целые семьи под корень истребляли друг друга, действуя «потому что»:

— *Джон, почему ты убил Ричарда?*

— *Потому что он убил моего брата Джима.*

— *А почему Ричард убил Джима?*

— *Потому что Джим убил его брата Гарри.*

— *А почему Джим убил Гарри?*

— *Потому что Гарри убил его племянника Фреда.*

— *А почему Гарри убил Фреда?*

— *Потому что Фред убил его дядю Тома.*

— *А почему Фред убил Тома?*

— *Потому что Том убил его двоюродного брата Ларри.*

— *А почему Том убил Ларри?*

— *Потому что Ларри убил...*

А что бы сделал в этой ситуации «человек зачем»? Предлагаю Вам самостоятельно помозговать над этим.

Конечно, «людям зачем» живётся, на первый взгляд, куда сложнее, чем «людям почему».

Например, «человек почему» может позволить себе не контролировать свои эмоции, срывая злость на окружающих и легко вступая в конфликт - а «человек зачем» привык взвешивать свои слова и держать в узде эмоции, чтобы неосторожной репликой не испортить себе политическую репутацию, не лишиться себя возможности карьерного роста, не расстроить деловое партнёрство и т.п.

Или, скажем, «человек почему» поступает в Бобруйский Заборостроительный Техникум, *потому что* туда легче всего поступить и не надо сдавать английский - а «человек зачем» надрывается, тратит деньги на репетиторов и поступает в МГИМО, *чтобы* через 10 лет сделать карьеру в МИДе и иметь друзей в аппарате Кремля.

И так далее. Конечно, сегодня на сегодня «человеку почему» действительно живётся проще. Но это только сегодня - а в не столь уж отдалённом будущем «человек зачем» обойдёт «человека почему» по всем статьям: у него окажутся лучше и финансы, и бизнес, и карьера, и связи, и здоровье, и...

А выше какого-то уровня «люди почему» просто не поднимаются. Вы не встретите их ни среди успешных политиков, ни среди преуспевающих бизнесменов, ни среди победоносных военачальников, ни среди выдающихся спортсменов, ни среди управленцев высшего звена, ни... Туда добираются только «люди зачем». Зато «людей почему» полно в тюрьмах, в пивных, на бирже труда и в списках умерших молодыми.

Практическая рекомендация: Однако хочу обнадёжить Вас, если в «человеке почему» Вы узнали себя. Это не врождённое свойство и в любой момент Вы можете перейти из рядов «людей почему» в ряды «людей зачем». Всё, что надо для этого сделать - это начать жить осознанно. И прежде чем предпринять какое-либо важное действие, будь то смена места работы, написание резкого письма или поступление в ВУЗ, всегда делайте паузу и задавайте себе два вопроса:

Ради достижения какой цели я это делаю и какой результат хочу получить?

Какими будут наиболее вероятные последствия моего поступка - как положительные, так и отрицательные?

И действуйте (либо откажитесь от действия) лишь после того, как ответите себе на эти вопросы.

Если у Вас ещё нет привычки принимать решения именно так, попробуйте этот способ в следующих трёх ситуациях выбора. И посмотрите, что это Вам даст.

Ваше Предназначение, Ваша Миссия, Ваша Мечта!

Каждый человек живет для чего-то, каждый человек родился с какой-то целью. Для того, чтоб как-то самореализоваться. Не важно как: стать лучшим в чем-то, стать писателем, космонавтом, художником, изобрести что-то, заниматься благотворительностью, обучать людей, стать певцом, композитором, посадить 350 деревьев. Не просто просуществовать, не просто прожить жизнь ОБЫЧНУЮ, КАК У ВСЕХ, ничем не отличающуюся, а достичь чего-то, заниматься тем, что будет доставлять удовольствие. Вопрос состоит лишь в том, чтоб найти это Предназначение, найти то для чего вы родились. Это, скажу сразу, не легко, но найти это сравнимо с стать СЧАСТЛИВЫМ. На тренинге я всегда задаю два вопроса:

Чем бы Вы занимались, если бы у Вас было много-много миллиардов долларов и никаких забот?

Занимались ли Вы тем, чем занимаетесь сейчас, если бы Вы не получали за это деньги?

Ответ на первый вопрос подскажет, чем действительно хотите заниматься. А ответ на второй вопрос подскажет, идете ли Вы к своей Мечте, к своему Предназначению, или наоборот уходите от него.

Я расскажу Вам такую историю. Однажды жил молодой человек, у которого был талант – он прекрасно пел. И у него была Мечта – петь в оперном театре Ла Скала в Милане. Это был его Шанс, его Возможность. Но, как и всегда в жизнь вступает РЕАЛЬНОСТЬ. Он становится певцом в бродячей труппе, которая ездит по всей Европе. Однажды во время перерыва в выступлении он встречает своего друга детства, которому рассказывал о своей Мечте – Петь в Ла Скала. И друг его спрашивает: «Что ты здесь делаешь?!» А тот отвечает: «Ну, ты понимаешь, у меня есть семья и я должен зарабатывать деньги». Друг ему говорит: «Та нет, ты меня не понимаешь, что ты ЗДЕСЬ делаешь?!?!?» Певец отвечает ему «Я ж тебе только что сказал, у меня есть РЕАЛЬНОСТЬ, я должен зарабатывать деньги». «Нет!!!», – сказал друг, «Во что же ты превратил свою ВОЗМОЖНОСТЬ, свой ШАНС?!?!» Тогда певец затих, заплакал и напился. И вот он выходит пьяный на сцену, наступает на платье артистке, платье с нее слетает и серьезное представление превращается в цирковое шоу. Режиссер это всё видит и говорит молодому человеку: «Возвращайся на сцену, пой и больше не приходи! Ты уволен!». Певец сразу же отрезвел, вышел на сцену и запел. Запел так, как ни пел никто и никогда, он пел от самого сердца, так, что у людей по коже бегали мурашки от его пения. Ему аплодировали так, как не аплодировали никогда. После режиссер к нему подбежал и сказал «НЕТ! Ты не уволен! Я хочу, чтоб ты остался!» На что певец ответил «Нет! Теперь я буду идти к своей Мечте, я хочу достичь ее, я должен выполнить обещание, я поеду в Милан, чтобы петь в лучшем оперном театре Ла Скала». И он стал самым великим оперным певцом, того времени. Его звали Энрико Карузо.

Задайте себе вопрос «А что я ЗДЕСЬ делаю? Приведет ли это к моей Мечте?» Двигайтесь только к своей Мечте, стойте за свою Мечту и не делайте того, что уводит ее от Вас!

Теория векторов

Замечали ли вы, что люди, которые бегают от одной девушки к другой – не счастливы и не получают, то чего хотят (это по началу кажется, что всё в шоколаде. И многим годы нужны, чтоб это понять); люди, которые бегают, увольняются с одной работы, идут на другую, поработав там немного увольняются, при этом еще подрабатывают в сетевом маркетинге или еще где-то – не богаты. Как и в личной жизни, так и в работе они не получают то чего хотят. А люди, которые хватаются за много дел сразу, обычно половину не доводят до конца, либо делают всё плохо.

Почему?

Перестаньте метаться!!! Хватит!!! Человеческий организм – это источник энергии, который имеет какое-то количество этой самой энергии. Как мы рисуем солнышко, кружок (это мы) и от него исходят лучи (в нашем случае вектора) и вот сколько у нас всяких дел/работ/девушек столько и векторов. Но какой они длины? Понятно что маленькой. А из курса математики, что будет с векторами, если их поставить в одну линию? Сложатся, а следовательно и эффективность возрастет в разы. Вот почему, ты получаешь намного больше удовольствия, чувств, эмоции, наслаждения, когда сконцентрирован на одной девушке и на построении с ней отношений. И вот почему ты достигаешь больше успехов в одной работе и следовательно больше дохода, чем все мелкие доходы вместе взятые.

Хватит метаться!!! Хватит суетиться!!! Сконцентрируйтесь на чем-то одном, направьте всю свою энергию во что-то одно и достигайте цели. Потом только переходите к другой!

Благодарность!

Я Благодарю Вас за проявленное внимание к пособию и надеюсь та информация, которой я поделился, поможет Вам улучшить качество Вашей жизни и увеличить количество девушек в ней! Всегда помните, главное – Действие!

Мне будет приятно, если Вы напишите отзыв на e-mail mail@lifeplayer.ru

До встречи!

Дмитрий Подтыкан

Ссылки

Главный сайт проекта «LifePlayer» – www.lifeplayer.ru

Скачать книгу «Вся правда об отношениях» - <http://www.lifeplayer.ru/products/pravda>

Получить бесплатно аудиокурс «М+Ж: Как построить крепкие отношения» - <http://www.lifeplayer.ru/free>

Получить бесплатно аудиокурс «7 простых шагов и вы уверены в себе» - http://www.lifeplayer.ru/free_man

Мастер – группа - <http://www.lifeplayer.ru/products/master-group/>

Проект «LifePlayer» Вконтакте - <http://vkontakte.ru/club950933>